

E ISSN 0134 — 6393

**ЗБІРНИК
НАУКОВИХ ПРАЦЬ
УМАНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
САДІВНИЦТВА**

засновано в 1926 р.

**Частина 2
Економіка**

**ВИПУСК
75**

Умань — 2011

УДК 63(06)

Включено до переліків №1 і №6 фахових видань ВАК України з сільськогосподарських та економічних наук (Бюлетень ВАК України №8 і №11, 2009 рік).

У збірнику висвітлено результати наукових досліджень, проведених працівниками Уманського національного університету садівництва та інших навчальних закладів Міністерства аграрної політики України та науково-дослідних установ УААН.

А.Ф. Головчук — доктор техн. наук (відповідальний редактор), С.П. Сонько — доктор геогр. наук (заступник відповідального редактора), О.І. Здоровцов — доктор економ. наук, Л.В. Молдаван — доктор економ. наук, А.С. Музиченко — доктор економ. наук, В.С. Уланчук — доктор економ. наук, О.М. Шестопаль — доктор економ. наук, О.О. Школьний — доктор економ. наук, О.О. Непочатенко — доктор економ. наук, С.П. Полторецький — кандидат с.-г. наук (відповідальний секретар).

За достовірність інформації відповідають автори публікацій.

Рекомендовано до друку вченою радою УНУС, протокол № 4 від 10 лютого 2011 року.

Адреса редакції:

м. Умань, Черкаської обл., вул. Інститутська, 1.

Уманський національний університет садівництва, тел. : 3–22–35

Свідоцтво про реєстрацію KB № 13695 від 03.12.07 р.

© Уманський національний університет садівництва, 2011

ЗМІСТ

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІКА

<i>А.Ф. Головчук</i>	ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ВНЗ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	9
<i>О.Я. Ярошевич</i>	ЗНАЧЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В ПЕНСІЙНОМУ СТРАХУВАННІ ПРАЦІВНИКІВ РОСЛИННИЦЬКИХ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ.....	24
<i>В. В. Асташова</i>	ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РОСЛИННИЦТВІ.....	29
<i>Т.М. Безродна</i>	ОЦІНКА ЯКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	36
<i>О. В. Безсмертна, І. В. Шварц</i>	ЛОГІСТИКА УПРАВЛІННЯ ПОСТАВКАМИ МОЛОКА НА МОЛОКОПЕРЕРОБНІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....	44
<i>І.А. Бержанір</i>	СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	50
<i>П.К. Бечко, І.В. Осокін</i>	ДОВГОСТРОКОВЕ БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ.	54
<i>В.Г. Бєляєв</i>	НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	61
<i>В.В. Бобко</i>	ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛКУ.....	66
<i>П.М.Боровик, С.М. Подзігун</i>	ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ БАЗИ СПРАВЛІННЯ ФІКСОВАНОГО СЛІТЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПОДАТКУ.....	71
<i>А.П. Бурляй</i>	ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ФАКТОРАМИ ВИРОБНИЦТВА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	77
<i>О.А.Вінницька</i>	СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВІННИЧЧИНИ.....	87

<i>Г.Ф. Мазур</i>	МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ВИМІР ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	93
<i>Н.І. Гвоздеї</i>	ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	100
<i>М.О. Гоменюк</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	107
<i>Р.Б. Гузар</i>	ПІДХОДИ І МЕТОДИ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....	116
<i>А. В. Гуменюк</i>	ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ В ОВОЧЕПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ.....	124
<i>В.С. Уланчук, С.М. Дишлюк</i>	ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА РІПАКУ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	129
<i>А.В. Доронін</i>	ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ВИРОБНИЦТВА.....	137
<i>О.В. Жарун</i>	ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ВСТАНОВЛЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	150
<i>І.Ф. Ясіновська</i>	ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ.....	155
<i>Н.А. Іванова, О.М. Панцанна</i>	ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	160
<i>О. А. Клименко</i>	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	166
<i>І.М. Козлова</i>	РОЛЬ ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР У РОЗДРІБНІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ М'ЯСА.....	172
<i>С.М.Колотуха</i>	УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ.....	183
<i>Є. М. Комісаренко</i>	ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ ПРОДУКТОВИХ ПІДКОМПЛЕКСІВ.....	190

<i>О.І. Кондратюк, І.С. Пахольчук</i>	ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПЕРІОДУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	194
<i>С.В. Кравчук, В.І. Гайдай</i>	ПРЯМА ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ.....	199
<i>І. В. Кузьменко</i>	СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	207
<i>В.І. Лихацький, К.В. Шевчук, О.Г. Мачушенко, Н.П. Зозуля</i>	ЕКОНОМІЧНА І БІОЕНЕРГЕТИЧНА ОЦІНКА РОЗСАДНОГО ВИРОЩУВАННЯ ЦИБУЛІ РІПЧАСТОЇ В ПРАВОБЕРЕЖНОМУ ЛІСОСТЕПУ.....	215
<i>Ю.П. Мазур</i>	ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	223
<i>М.І. Мальований</i>	МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ В УКРАЇНІ.....	229
<i>В.В. Мельник</i>	ПРОБЛЕМИ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ.....	238
<i>К.М. Мельник</i>	КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	245
<i>Р. П. Мудрак</i>	РОЗВИТОК БУРЯКО-ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА КРАЇНИ.....	250
<i>В. Ф. Невлад</i>	ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ.....	259
<i>О.О. Непочатенко, В.П. Бечко</i>	ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗОВАНИХ АГРОФОРМУВАНЬ.....	267
<i>Ю.О. Нестерчук, О.М. Геркіял</i>	ЕНЕРГЕТИЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ У СІВОЗМІНІ.....	273
<i>В.В. Оникієнко</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА НА ЧЕРКАЩИНІ.....	279
<i>О.О. Поліщук</i>	ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	287

<i>О.О. Непочатенко, О.В. Пушка</i>	ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ВИРОБНИЧИХ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ.....	292
<i>В.М. Рудой</i>	ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ.....	297
<i>Р.П. Саблук</i>	ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ КОРПОРАТИЗАЦІЇ В АПК.	305
<i>А.М. Сиротюк</i>	ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ В ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ.....	311
<i>С.Д. Скуртол</i>	МОДИФІКАЦІЯ ЦІН ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ.....	317
<i>І.Б. Тернавська</i>	РОЛЬ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ГАРАНТУВАННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ	327
<i>І.В. Ткачук</i>	ГРОШІ ТА ГРОШОВІ ПОТОКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	334
<i>А.Ю. Токар, П.Ю. Волошенко</i>		
<i>О.Г. Мачушенко, Н.С. Руда, Л.С. Миронюк</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНСЕРВУВАННЯ ПРОДУКТІВ З ЙОШТИ.....	346
<i>О.М. Транченко</i>	БАГАТОФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ.....	351
<i>А. І. Уланчук, К. Ю. Федосєєва</i>	СТАН РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ ТА ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	358
<i>В.М. Франчук</i>	ЗНАЧЕННЯ ОСВІТНЬО-ФАХОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	364
<i>М.А. Коротєєв, А.О. Харенко</i>	РІВЕНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	371
<i>Т. В. Шиманська</i>	ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	377
<i>О.А. Шуст</i>	ІМПОРТ М'ЯСОПРОДУКТІВ В УКРАЇНУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВИРІШЕННЯ	383

<i>О.В. Мирна</i>	ПРОГНОЗУВАННЯ ЕНЕРГОСМНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	390
<i>С.П. Ткачук</i>	СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	395
<i>К.Ф. Улянич, Ю.В. Улянич</i>	МОТИВИ ДО ІННОВАЦІЙ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	402
<i>Л.М. Малюга</i>	КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	408
<i>Г.Б. Бобов</i>	ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНІСТЬ У ЦУКРОБУРЯКОВІЙ ГАЛУЗІ.....	415
<i>В.Д. Каричковський</i>	ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	424

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІКА

ЕКОНОМІКО-СОЦІАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ВНЗ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

А.Ф. ГОЛОВЧУК, доктор технічних наук

Проаналізовано діяльність Уманського національного університету садівництва в умовах економічної та демографічної кризи. Окреслено основні напрями розвитку університету, як цілісного навчально-виробничого комплексу.

Сучасний розвиток аграрної освіти насамперед спрямований на забезпечення аграрного сектору економіки висококваліфікованими кадрами. Економічні відносини, які формують нині попит на фахівців сільськогосподарського виробництва, припускають перехід до такої структури суспільного виробництва, у якій визначальне значення одержує підготовка кадрів, здатних адаптуватися до цих відносин. У рішенні даної задачі велика роль вищої освіти, яка взяла на себе функцію забезпечення сільського господарства спеціалістами ринкового типу, що обумовлює необхідність адаптації самих вищих навчальних закладів (ВНЗ) до ринку.

Проте глибока економічна криза в Україні, що супроводжується гострим дефіцитом бюджетних коштів на фінансування вищих навчальних закладів, обумовлює актуальність залучення додаткових позабюджетних коштів. Причому ця діяльність набуває комерційного характеру і дозволяє не тільки забезпечити фінансову стійкість ВНЗ, але і зберегає їхній інтелектуальний потенціал.

З точки зору економічної теорії, університетська освіта, як особливий вид освітньої послуги, є економічним благом, яке проявляється в нагромадженні знань, засвоєнні нової інформації, формуванні нових компетенцій (на відміну від освітньої послуги як товару) [3, С. 336–338]. Університетська освіта як благо має користь для його споживачів (збільшення кількості споживачів цього блага суттєво не знижує користі для кожного з них) і вимагає затрат на власне виробництво, що забезпечує високий рівень людського капіталу в національній економіці. Тому примноження цього блага вимагає кількісного збільшення фінансування вищої освіти.

Різним аспектам розвитку вищої освіти присвячені праці українських вчених В. Андрущенка, І. Дідика, О. Грішньої, Б. Данилишина, М. Долішнього, М. Дробнохода, М. Згуровського, С. Злупка, І. Каленюка, Р. Кігеля, П. Кононенка, К. Корсака, О. Кратта, В. Кременя, В. Куценко, Е. Лібанової, М. Ніколаєнка, В. Новікової, Т. Оболенської, А. Погрібного, Л. Семів, О. Сидоренка та інші.

В Україні державним ВНЗ порівняно недавно офіційно дозволено займатися підприємницькою діяльністю в сфері освіти, тому ефективність діяльності ВНЗ і їхня здатність адаптуватися до ринкових умов вивчена недостатньо. В основному автори розглядають окремі сторони комерціалізації. Необхідний комплексний аналіз діяльності аграрних ВНЗ і їхньої адаптації до підготовки спеціалістів в умовах ринку, який оцінювався б з позиції як виробника, так і споживача послуг освіти. У зв'язку з цим тема дослідження є такою актуальною.

Мета статті — проаналізувати діяльність Уманського національного університету садівництва, з'ясувати особливості впливу економічної та демографічної ситуації на його функціонування, обґрунтувати подальші напрямки його розвитку.

Методика дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження послужили основні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: аналізу і синтезу; абстрактно-логічний; порівняння — для зіставлення фактичних даних за окремі періоди і роки; графічний метод — для наочного відображення зміни у часі показників досліджуваного аспекту проблеми.

Результати дослідження. Найголовнішим завданням Уманського національного університету садівництва (УНУС) є підготовка висококваліфікованих фахівців для агропромислового виробництва та інших галузей економіки, органів державної влади, освіти і науки, здатних постійно навчатися впродовж життя. Забезпечення безперервної навчальної діяльності університету можливе лише за рахунок вчасного та повного фінансування. Фінансовий-економічний стан університету — це можливість суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість у межах допустимого ризику [2, С. 31].

Повнота і своєчасність цих розрахунків потребує мобілізації усіх фінансових ресурсів із відповідних джерел загального і спеціального фондів та інших джерел надходження.

Проаналізуємо рівень фінансування УНУС протягом останніх років. Фінансування УНУС із загального фонду державного бюджету кошторисом доходів і видатків на 2009 рік, затвердженим Міністерством аграрної політики України, передбачалось в сумі 29658 тис. грн. Питома вага видатків споживання у загальній сумі фінансування становить 93,96%, з них оплата праці з нарахуваннями — 52,53%; придбання предметів постачання і матеріалів, видатки на утримання бюджетних установ — 8,56%; оплата комунальних послуг та енергоносіїв — 10,18%; субсидії і поточні трансфери (стипендія) — 21,98%. Видатки розвитку у загальній сумі — 6,04%.

Відповідно до затвердженого кошторису на 2009 рік по загальному фонду профінансовано всі статті видатків.

Крім цього протягом 2009 року фінансувались наукові розробки в різних галузях, сума яких становить — 395,4 тис. грн., в т. ч. 310,4 тис. грн. у спеціальному та 85 тис. грн. у загальному фондах. Фактично профінансовано за 2009 р 395,4 тис. грн., що складає 100% передбаченого фінансування.

На 2009 рік кошторисні призначення видатків споживання за рахунок спеціального фонду становили 20756 тис. грн., в т.ч. на оплату праці — 9440,57 тис. грн., нарахування на заробітну плату — 3268,73 тис. грн, на придбання предметів, матеріалів, обладнання, інвентарю та м'якого інвентарю — 1560,0 тис. грн., транспортні послуги та утримання транспортних засобів — 880,0 тис. грн, на поточний ремонт обладнання, інвентарю та будівель — 696,2 тис. грн, на оплату інших послуг та інші видатки — 1085,0 тис. грн, на оплату комунальних послуг та енергоносіїв — 3403,0 тис. грн, в т.ч. оплату за водовідведення — 652,0 тис. грн; оплата електроенергії — 970,0 тис. грн; оплата природного газу — 1630,0 тис. грн, оплата інших комунальних послуг — 141,0 тис. грн, оплата інших енергоносіїв — 10,0 тис. грн. На поточні трансферти населенню заплановано — 47,5 тис. грн. Видатки розвитку за рахунок спеціального фонду на 2009 р становлять 3242,0 тис. грн, з них — капітальні видатки — 3242,0 тис. грн, в т.ч. придбання обладнання і предметів довгострокового користування — 1473 тис. грн, інше будівництво (придбання) — 1571 тис. грн, капітальний ремонт інших об'єктів — 45,0 тис. грн, реконструкція інших об'єктів — 153,0 тис. грн.

За останні три роки значно розширилась структура надходжень коштів у спеціальний фонд. Канали надходжень та їх динаміка за останні три роки показана в таблиці 1.

Всього надходжень коштів у спеціальному фонді за 2009 рік становить — 22800 тис. грн, в т.ч. від платного навчання — 16082,3 тис. грн, з них: денна форма навчання — 8336,6 тис. грн, заочна форма навчання — 7095,0 тис. грн, здобуття другої вищої освіти — 616,2 тис. грн, навчання в аспірантурі 33,9 тис. грн, додаткові освітні послуги — 1250,7 тис. грн, з них курси поглибленого вивчення іноземних мов — 1114,1 тис. грн, курси водіїв — 136,6 тис. грн, інші освітні послуги — 42,2 тис. грн.

Оплата за гуртожитки — 1790,4 тис. грн, оплата за житлово-комунальні послуги — 626,9 тис. грн. Надійшло за оренду приміщень — 13,2 тис. грн. Надходження від діяльності навчально-науково-виробничого відділу (ННВВ) — 1854,6 тис. грн, в т.ч. надходження від реалізації продукції рослинництва — 912,3 тис. грн, плідівництва — 696,5 тис. грн, овочівництва — 92,0 тис. грн, підвідділу переробки — 86,5 тис. грн, навчально-наукової оранжереї — 9,7 тис. грн, підвідділу лісівництва — 37,0 тис. грн.

1. Надходження коштів по спеціальному фонду Уманського національного університету садівництва за 2007–2009 рр., грн.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	% росту (зниження) до 2007 р.	% росту (зниження) до 2008 р.
Залишок коштів на початок року	1 681 330	226 295	1 635 975	97	723
Надходження коштів із спеціального фонду бюджету	18 300 280	21 631 600	22 800 000	125	105
Плата за послуги, що надаються бюджетними установами	12 771 245	15 270 000	17 447 613	137	114
в т.ч. платне навчання	11 486 598	13 380 000	16 082 276	140	120
додаткові освітні послуги	1 009 430	1 540 000	1 250 731	124	81
інші послуги	275 217	350 000	42 238	15	12
Кошти, що отримуються від господарської та виробничої діяльності	4 682 169	4 979 120	5 339 189	114	107
в т.ч. гуртожитки	849 306	1 380 000	1 790 479	211	130
житлові будинки	755 133	855 000	626 959	83	73
ННВВ	1 952 100	1 931 520	1 854 643	95	96
інші	1 125 630	812 600	1139476	101	140
Плата за оренду майна бюджетних установ	13 386	12 480	13 198	99	106
Кошти, що отримуються від реалізації майна	3 480	–	–	–	–
Гранти і дарунки	830 000	1 370 000	1 198 000	144	87
Всього доходів	19 981 610	21 857 895	23 998 000	120	110

Крім того благодійної допомоги отримано на суму — 1198,0 тис. грн, в тому числі матеріальна допомога одержана в натуральному вигляді — 3,1 тис. грн. Більш наглядно суми надходжень і їх структура показані в таблиці 2.

2. Надходження коштів по спеціальному фонду Уманського національного університету садівництва за 2009 р.

Види надходжень	Сума, грн	Питома вага, %
Надходження від платного навчання, всього	16 154 644	67,02
В т.ч. денної форми навчання	8 336 603	34,74
заочної форми навчання	7 095 487	29,57
здобуття другої вищої освіти	616 196	2,57
аспірантура, здобувачі, кандидатські іспити	33 990	0,14
Додаткові освітні послуги	1 250 731	5,21
В т.ч. курси поглибленого вивчення іноземної мови	1 114 111	4,64
курси водіїв	136 620	0,57
Інші додаткові освітні послуги	42 238	0,18
В т.ч. підготовчі курси до вступу у ВУЗ	36 871	0,15
навчання за індивідуальним планом, переведення та поновлення	5 367	0,02
Оплата за гуртожитки і інші житлово-комунальні послуги	2 417 438	10,07
В т.ч. оплата за проживання в гуртожитках	1 790 479	7,46
житлово-комунальні послуги	626 959	2,61
Надходження від діяльності ННВВ	1 854 643	7,73
В т.ч. від підвідділу плодівництва	696 457	2,90
підвідділу овочівництва	92 044	0,38
підвідділу рослинництва	912 306	3,80
підвідділу переробки	86 499	0,36
їдальня ННВВ	20 675	0,09
підвідділу лісівництва	37 003	0,15
навчальної оранжереї	9 659	0,04
Інші надходження	744 076	3,10
В т.ч. студентське кафе	145 886	0,61
їдальня гурт №4	180 670	0,75
гостинні приміщення	137 450	0,57
поліграфічні послуги	2 100	0,01
паркування	44 699	0,19
інші надходження (проведення семінарів, авто послуги, друк, гаражі)	233 271	0,97
Госпдоговірна тематика	395 400	1,65
Оренда	13 198	0,05
Благодійна, спонсорська допомога співробітництво та співпраця	1 198 000	4,99
В т.ч. в грошовому виразі	1 194 900	4,98
в натуральному виразі	3 100	0,01
Всього надходжень	23 998 000	100

За останні роки намітилась тенденція росту доходів і видатків у загальний фонд та тенденція спаду доходів і видатків у спеціальний фонд. Для аналізу видатків по загальному і спеціальному фондах за останні три роки використаємо дані наведені в таблицях 3 і 4.

3. Видатки по загальному фонду Уманського національного університету садівництва за 2007–2009 рр.

Статті видатків	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. до 2007 р, %	2009 р. до 2008 р. %
Видатки, всього, тис. грн	13830,6	24292,3	29658	214,44	122,09
Видатки споживання, тис. грн	13230,6	22542,3	29658	224,16	131,57
Заробітна плата, тис. грн	6532	9279,9	11380	174,22	122,63
Нарахування на заробітну плату, тис. грн	2360,5	3359,3	4098,1	173,61	121,99
Придбання предметів постачання і матеріалів, оплата послуг та інші видатки, всього, тис. грн, в т.ч.	180	187,7	373,1	207,28	198,77
Продукти харчування, тис. грн	158	150,9	334,1	211,46	221,40
М'який інвентар та обмундирування, тис. грн	22	36,8	39	177,27	105,98
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв, всього, тис. грн, в т.ч.	830	1502	2059,8	248,17	137,14
Оплата водопостачання і водовідведення, тис. грн	101	193	257	254,46	133,16
Оплата електроенергії, тис. грн	310	609	730,9	235,77	120,02
Оплата природного газу, тис. грн	419	700	1071,9	255,82	153,13
Стипендія, тис. грн	3315	8092,3	11609	350,20	143,46
Інші поточні трансферти населення, тис. грн	13,1	121	138	1053,44	114,05
Видатки розвитку, всього, тис. грн, в т. ч.	600	1750	–	–	–
Придбання обладнання та предметів довгострокового користування, тис. грн	–	560	–	–	–
Інше будівництво (придбання), тис. грн	–	440	–	–	–
Капітальний ремонт житлового фонду, тис. грн	–	699,1	–	–	–
Капітальний ремонт інших об'єктів, тис. грн	600	50,9	–	–	–

4. Видатки по спеціальному фонду Уманського національного університету садівництва за 2007–2009 рр.

Найменування статей видатків	2007 р., тис. грн	2008 р., тис. грн	2009 р., тис. грн	2009 р. до 2007 р., %	2009 р до 2008 р., %
Видатки — всього	19755,2	21631,6	18012,7	91,18	83,27
Видатки споживання	13226,8	16885,6	15065,9	113,90	89,22
Заробітна плата	5305,7	7247	7020,4	132,32	96,87
Нарахування на заробітну плату	1816,6	2623	2442,1	134,43	93,10
Придбання предметів постачання і матеріалів, утримання бюджетних установ	3857	4674,6	3237,9	83,95	69,27
Предмети, матеріали, обладнання та інвентар	1344,3	1521	770,5	57,32	50,66
Продукти харчування	182,4	330	220,4	120,83	66,79
М'який інвентар та обмундирування	23,1	16	14,5	62,77	90,63
Оплата транспортних послуг та утримання транспортних засобів	700	1092,6	708	101,14	64,80
Поточний ремонт обладнання, інвентарю та будівель	616,2	663	489,4	79,42	73,82
Послуги зв'язку	85	86	76,4	89,88	88,84
Оплата інших послуг та інші видатки	906	956	958	105,74	100,21
Видатки на відрядження	177,8	120	123,6	69,52	103,00
Оплата комунальних послуг та енергоносіїв	1951,1	1868	2078,3	106,52	111,26
Оплата водопостачання і водовідведення	396,1	317	474,2	119,72	149,59
Оплата електроенергії	708	633	727,1	102,70	114,87
Оплата природного газу	821,2	883	839,8	102,26	95,11
Оплата інших комунальних послуг та енергоносіїв	25,8	30	37,2	144,19	124,00
Дослідження і розробки, окремі заходи розвитку по реалізації державних (регіональних) програм	96,1	270	147,2	153,17	54,52
Інші поточні трансферти населенню	21,2	47	16,4	77,36	34,89
Видатки розвитку	6528,4	4746	2946,8	45,14	62,09
Придбання обладнання і предметів довгострокового користування	456,4	370	1303,5	285,6	352,3
Інше будівництво	5868,2	4017	1491	25,41	37,12

Аналізуючи видатки по загальному фонду на підготовку кадрів для агропромислового комплексу України в динаміці за останні три роки, можна зробити висновки, що фінансування видатків споживання у загальному фонді у 2009 році, в порівнянні з 2007 роком, збільшилось в 2,2 рази, з 2008 роком — 1,3 рази. Проте, варто зазначити, що видатки розвитку у 2009 році державою не фінансувались взагалі, для порівняння: у 2007 році видатки розвитку становили 600 тис. грн, у 2008 році — 1750 тис. грн.

Аналізуючи видатки споживання у спеціальному фонді необхідно зазначити, що вони збільшилися на 13,9% відповідно до 2007 року та зменшилися на 10,78% відповідно до 2008 року. Видатки розвитку зменшилися на 54,86% у порівнянні з 2007 роком, та на 37,92% у порівнянні з 2008 роком. Економії по спеціальному фонду досягнуто завдяки раціональному та економічному використанню коштів. В університеті розроблені і затверджені заходи по економії енергоносіїв, доведені до підрозділів ліміти використання електроенергії, води, газу та здійснюється постійний контроль за їх дотриманням.

Протягом 2009 року на видатки розвитку за рахунок спеціального фонду витрачено — 2946,8 тис. грн, з яких придбання обладнання і предметів довгострокового користування — 1303,5 тис. грн з них: придбання твердопаливного котла (дрова) 730 тис. грн, бібліотечний фонд — 185 тис. грн, система „АСКОЕ” — 52,0 тис. грн, вузол обліку витрат тепла і холодної води — 55,5 тис. грн, вузол обліку газу — 81,0 тис. грн. На будівництво навчально-культурного центру — 1491 тис. грн, на реконструкцію інших об'єктів — 152,3 тис. грн.

Таким чином, як показує проведений аналіз, основна частина витрат, які спрямовуються на розвиток університету та забезпечення навчального процесу здійснюється за рахунок спеціального фонду, 67% якого формується за рахунок плати за навчання (табл. 2). Тому одним з основних завдань університету є забезпечення набору студентів, що в умовах економічної та демографічної кризи є досить проблематичним.

Протягом останніх років спостерігається поступове зменшення кількості студентів, зарахованих на I курс. У 2010 році до університету на перший курс було подано 2319 заяви за денною формою навчання та 184 — заочною, що відповідно на 378 заяв менше і 56 більше, у порівнянні з минулим роком (рис. 1 і 2).

Згідно ліцензії МОН України до університету в 2010 році на перший курс денної форми навчання зараховано 668 осіб, у т.ч. відповідно до плану прийому за державним замовленням (наказ Мінагрополітики України від 16.07.2010р. №18–1–13/818) — 458 осіб. У порівнянні з 2009 роком відбулося зменшення кількості зарахованих на I курс на 206 осіб, в основному за рахунок зменшення зарахованих за кошти юридичних та фізичних осіб —

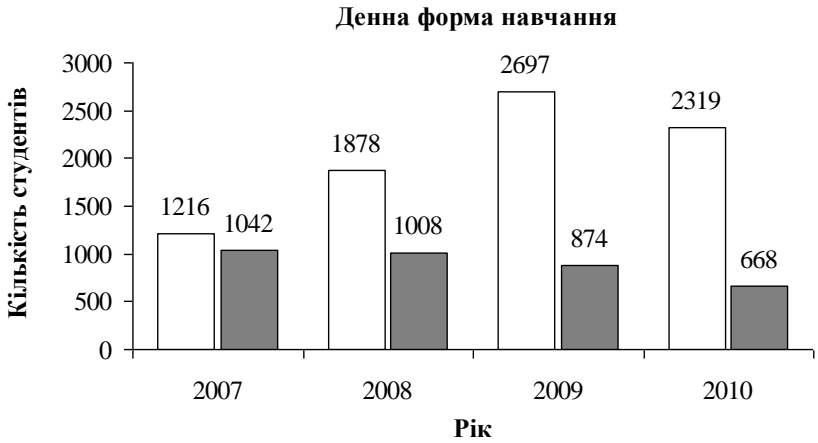


Рис. 1. Результати зарахування студентів до Уманського національного університету садівництва за 2007–2010 рр. :

□ – подано заяв; ■ – зараховано.



Рис. 2. Результати зарахування студентів до Уманського національного університету садівництва за 2007–2010 рр. :

□ – подано заяв; ■ – зараховано.

173 та державного замовлення — 33 особи. На заочну форму навчання у 2010 році на I курс зараховано 136 студентів, з них на місця державного замовлення — 69. У порівнянні з 2009 роком, відбулося збільшення кількості зарахованих на I курс на 56 осіб. Все це відповідно позначається на скороченні надходжень коштів до спеціального фонду. Основною причиною скорочення прийому студентів до Уманського національного університету садівництва є, насамперед, складна демографічна ситуація (рис. 3).

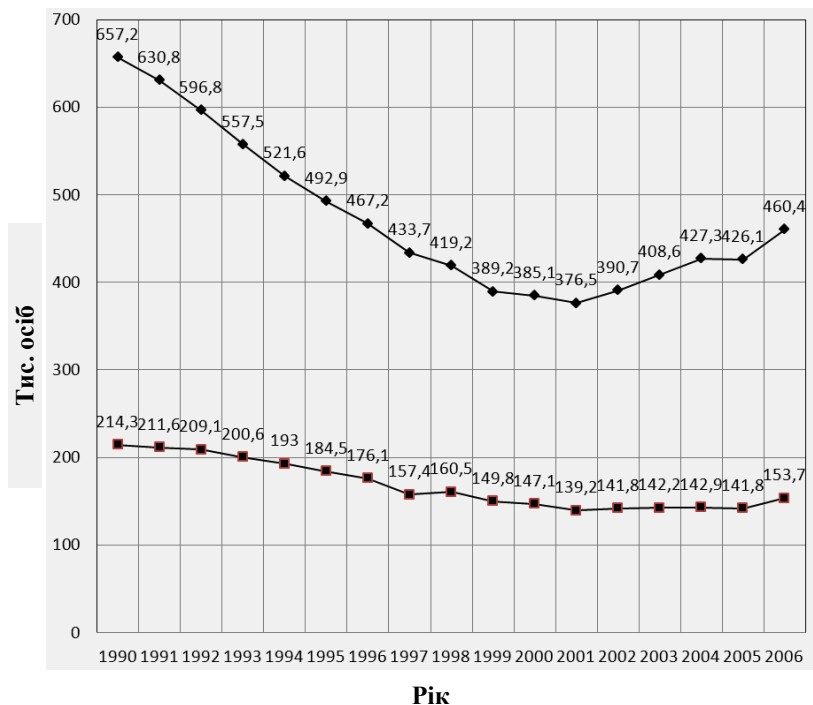


Рис. 3. Динаміка кількості народжених в Україні:

◆ — всього народжених; ■ — в ч.ч. у сільській місцевості.

Так, протягом 1990–2001 років спостерігається стійка тенденція до падіння народжуваності, що відповідно позначається на кількості абітурієнтів. У 2010 році до вищих навчальних закладів України вступали

діти 1993–1994 року народження. Як помітно з вище наведеного графіку, зменшення кількості випускників буде спостерігатися ще протягом 2011–2017 рр. і досягне свого мінімуму у 2017 році, коли до вищих навчальних закладів будуть поступати діти 2000–2001 рр. народження. Тобто на даний час вища освіта України перебуває в «демографічній ямі», що відповідно позначається на кількості абітурієнтів. У зв'язку з демографічною проблемою у 2011 році прогнозується лише 240–260 тис. абітурієнтів проти 430 тис. осіб у 2010 році. Тому демографічна проблема і надалі залишатиметься основним фактором, що негативно позначається на кількості вступників до вищих навчальних закладів України в цілому, та Уманського національного університету садівництва, зокрема. Водночас, як помітно з рис. 3, темпи зменшення народжуваності в сільській місцевості України були меншими, ніж по Україні. Якщо по Україні у містах народжуваність протягом 1990–2001 років зменшилася на 280,7 тис. дітей, то у сільській місцевості на 75,1 тис., що майже у 4 рази менше [4]. Для Уманського національного університету садівництва це є позитивними моментом, оскільки значна частина контингенту студентів саме з сільської місцевості.

Поряд зі зменшенням кількості випускників спостерігається зростання кількості вищих навчальних закладів, що підвищує конкурентну боротьбу на ринку освітніх послуг. Якщо у 1990–1991 рр. на Україні працювало 149 вищих навчальних закладів III–IV рівня акредитації, то у 2010 році — 339 [5].

Також важливим фактором, який впливає на формування контингенту студентів, насамперед на комерційні місця, є розмір плати за навчання. Уманський національний університет садівництва, де близько 70% абітурієнтів з сільської місцевості, намагається тримати розмір оплати за навчання на мінімальному рівні, враховуючи те, що доходи сільської родини є набагато нижчими, аніж міської. Автором було проаналізовано оплату за навчання за економічними спеціальностями серед вищих навчальних закладів Черкаської, Вінницької, Київської (окрім м. Києва) та Кіровоградської областей (саме за рахунок школярів даних областей формується до 95% контингенту студентів Уманського національного університету садівництва) (табл. 5).

Як показує аналіз, серед державних вищих навчальних закладів нижчу плату за навчання, ніж в Уманському національному університеті садівництва, має лише Білоцерківський національний аграрний університет. Тому можна стверджувати, що Уманський національний університет садівництва виграє в ціновій конкуренції, в порівнянні з іншими ВНЗ регіону.

5. Розмір плати за навчання за напрямом підготовки «Економіка і підприємництво» спеціальностей «Фінанси і кредит» та «Облік і аудит» у 2010 р. (денна форма навчання)[1]

Назва ВНЗ	Річна плата за навчання зі спеціальності «Фінанси і кредит», грн	Річна плата за навчання зі спеціальності «Облік і аудит», грн
Уманський національний університет садівництва	6400	6400
Уманський державний педагогічний університет	6592	–
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту	7800	7800
Черкаський державний технологічний університет	9200	8900
Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи НБУ	8000	8000
Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького	–	11365
Вінницький національний аграрний університет	7000	7000
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету	7630	7630
Вінницький фінансово-економічний університет	5500	5500
Вінницький кооперативний інститут	7200	7200
Кіровоградський національний технічний університет	8500	8500
Кіровоградський інститут комерції	5200	5200
Блоцерківський національний аграрний університет	5950	5950
Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет	8100	8100
Український гуманітарний інститут	8400	–

Враховуючи складне демографічне та економічне становище, Уманський національний університет активізував профорієнтаційну роботу серед випускників шкіл і технікумів. Робота з набору студентів до

Уманського НУС на 2010–2011 навчальний рік була розпочата ще у вересні 2009 року. У профорієнтаційній роботі брало участь понад 62 викладачів, які відвідували у 30 райони Черкаської, Вінницької, Кіровоградської, Миколаївської, Одеської та Київської областей. Вони надавали вичерпну інформацію про умови вступу, перелік предметів, за якими буде проводитись конкурс сертифікатів Українського центру оцінювання якості освіти при вступі до Уманського НУС, умови реєстрації для участі в зовнішньому незалежному тестуванні, строки, порядок прийому та перелік документів, які необхідно подати до приймальної комісії.

З 1 листопада по 4 червня в університеті працювали курси з підготовки до вступу у вищі навчальні заклади. На них навчалось 60 осіб, які готувалися до зовнішнього незалежного оцінювання якості знань з української мови та літератури, математики, біології та історії України, і в подальшому успішно його пройшли, набравши досить високі бали.

Протягом року університет брав участь у виставках-презентаціях: "Агро — 2010", "Освіта і кар'єра", "Ярмарок вакансій", неодноразово проводились Дні відкритих дверей, які щоразу відвідувало більше 300 осіб, які в подальшому стали студенти Уманського НУС.

Досить широко університет проводив профорієнтаційну роботу через засоби наочної агітації (масової інформації). Так, за період з вересня 2009 року по серпень 2010 інформація про наш заклад була опублікована в довіднику для вступника до ВНЗ (Міжнародна освітня корпорація «Гранд», м. Київ), «Довідник навчальних закладів Черкаської області», всеукраїнських газетах «Урядовий кур'єр» та «Газета по-українськи» (м. Київ), регіональних газетах «Вечірні Черкаси», «Нова доба», «Черкаський край», «Уманська зоря» (Черкаська обл.) на обласному радіо (Черкаська обл.) місцевих радіо та телеканалах МІД-ФМ, Авторадіо та «Ятрань».

Суттєво реконструйовано вестибюль біля приймальної комісії, де представлено інформацію про історію університету, грамоти та дипломи переможців студентських олімпіад, спортивні досягнення, закордонне стажування, культурно-мистецька діяльність.

Успішно використовувався інформаційний стенд про напрями підготовки факультетів Уманського НУС та перспективи працевлаштування майбутніх випускників. На період подачі документів в холі корпусу №4 біля кабінетів приймальної комісії організовано демонстрацію фільмів і презентацій про Уманського НУС та його факультети.

Видано і розповсюджено понад 5000 одиниць друкованої рекламної інформаційної продукції (буклети, брошури).

У березні 2010 р. за сприяння деканатів факультетів університету підготовлено спецвипуск газети Уманського НУС «Університетські вісті», адаптований для майбутніх вступників, який вийшов накладом 4000

примірників. У ньому наведено інформацію про багаті освітні традиції нашого ВНЗ, структуру закладу, умови прийому, факультети та напрями підготовки, культурно-мистецьку діяльність, спорт, оздоровлення студентів, закордонні стажування, студентське самоврядування тощо.

За період з листопада 2009 року по серпень 2010 інформацію про університет розміщено на ряді Інтернет-ресурсів:

- сайт Уманського НУС (оновлено інформацію щодо правил прийому, умов вступу, положення про приймальну комісію, положення про набір за ОКР «спеціаліст», «магістр» тощо);
- сайт інформаційно-пошукової системи vstup.info;
- сайт Київського регіонального центру оцінювання якості освіти (м. Бровари).
- основними напрямками активізації роботи щодо залучення випускників шкіл до Уманського національного університету садівництва, насамперед, на комерційні місця, в найближчі роки повинно бути:
- покращення роботи з відокремленими підрозділами університету для залучення 100% їх випускників до навчання в Уманському національному університеті садівництва;
- відкриття нових і зміна ліцензованих обсягів існуючих напрямків (зокрема ліцензування спеціальності «Економічна кібернетика»);
- подальше проведення профорієнтаційної роботи серед випускників шкіл областей центрального регіону України;
- активізація роботи керівництва університету щодо збільшення державних місць за усіма напрямками підготовки;
- проведення зустрічей з випускниками шкіл викладачів, деканів, проректорів.

Висновки. Розвиток вищої освіти в Україні відбувається під впливом великої кількості факторів економічного, демографічного і соціального характеру. Дефіцит державного фінансування вищих навчальних закладів примушує їх шукати додаткові джерела фінансування, серед яких найбільшу частку займає плата за навчання. На даний час Уманський національний університет садівництва в складних умовах демографічної та економічної кризи досяг досить високого рівня розвитку. Проте для забезпечення подальшої успішної роботи, колективу університету в найближчі роки варто зосередитися на збереженні набутого потенціалу та підвищенні якості навчальних послуг, що сприятливо позначатиметься на конкурентоспроможності вузу на ринку освітніх послуг України. Особливу увагу варто надати подальшому проведенні профорієнтаційної роботи, особливо на економічні спеціальності, плата за навчання на яких є одним з основних джерел позабюджетних коштів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інформаційна система «Конкурс». Вступна кампанія 2010 [Електронний ресурс] // — Режим доступу: <http://vstup.info/2010/i2010o11.html>.
2. Педченко А. Экономика государственного вуза / А. Педченко // Экономика и управление. — 1999. — №5. — С. 31–32.
3. Семів Л.К. Регіональна політика: людський вимір / Л.К. Семів — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. — 392с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За редакцією О.Г. Осауленка. — К., 2009. — 645 с.
5. Табачник Д. Стан та перспективи розвитку освіти в Україні в контексті євроінтеграції [Електронний ресурс] // — Режим доступу: http://library.uipa.kharkov.ua/library/BD/BolonProz/3_Stat_i_z_periodicheski_h_i_prodogaugshiesa_izdaniy/3_15.htm.

Одержано 5.10.10

Развитие высшего образования в Украине происходит под влиянием множества факторов экономического, демографического и социального характера. Дефицит государственного финансирования высших учебных заведений вынудил их искать дополнительные источники финансирования, среди которых наибольшую часть занимает плата за учебу. В условиях демографического и экономического кризиса Уманскому национальному университету садоводства следует активизировать работу по привлечению выпускников школ, техникумов и колледжей.

Ключевые слова: *высшее образование, университет, плата за учебу, бюджет, демографический кризис.*

The development of higher education in Ukraine is influenced by many factors of economic, demographic and social character. The deficit of public funding of higher education institutions has forced them to seek additional funding sources, among which the largest portion is tuition fees. In terms of demographic and economic crisis Uman National University of Horticulture should intensify efforts to attract graduates from schools, technical schools and colleges.

Key words: *higher education, university, tuition fees, budget, demographic crisis.*

ЗНАЧЕННЯ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ В ПЕНСІЙНОМУ СТРАХУВАННІ ПРАЦІВНИКІВ РОСЛИННИЦЬКИХ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

О.Я. ЯРОШЕВИЧ

У статті обґрунтовано необхідність запровадження єдиного соціального внеску з рослинницьких домогосподарств в Україні та розроблено методуку нарахування і сплати цього платежу.

Сучасний стан державного пенсійного страхування працівників селянських домогосподарств в Україні не задовольняє ні державу, ні сільське населення, адже, згідно з вимогами чинного законодавства в цій сфері, Пенсійний фонд України нині виплачує пенсії та допомоги працівникам селянських домогосподарств, що офіційно не мали роботи, тобто не сплачували жодних внесків до державних цільових фондів. Такий стан речей часто спричиняє відсутність джерел виплати пенсій та допомог і зумовлює необхідність отримання фондом фінансування з бюджету. З іншого боку, розміри пенсій та допомог, що їх нині отримують сільські жителі, які були працівниками ОСГ, вкрай мізерні, що не задовольняє потреби громадян, які отримують зазначені виплати.

Загалом, проблемам державного пенсійного страхування працівників селянських домогосподарств і напрямам його вдосконалення присвячено лише поодинокі наукові праці М.І. Рудої [9], І.В. Свиноуса [10], Л.Д. Тулуша [12], О.М. Шпичака [13]. Внаслідок нечисленності публікацій, в яких досліджено сучасний стан і напрями розвитку пенсійного страхування працівників особистих селянських господарств, до цього часу проблеми їх пенсійного забезпечення остаточно не вирішені, що визначило необхідність подальших наукових пошуків у даній галузі економічної науки та зумовило потребу в проведенні цього дослідження.

Методика дослідження. В статті використано загальноприйняті економіко-статистичні методи дослідження, зокрема монографічний, табличний та графічний методи.

Результати дослідження. Чинне пенсійне законодавство України передбачає, що громадяни, які не сплачують внески до Пенсійного фонду та до державних фондів соціального страхування у разі настання у них пенсійного віку отримують пенсії в передбаченому Законом мінімальному розмірі [3]. Зазначена норма суперечить принципам справедливості та рівнонапруженості формування системи обов'язкових платежів на користь держави [5], адже часто громадяни, які все своє свідоме життя працювали та мали при цьому порівняно невисокі заробітні плати після настання пенсійного віку отримують пенсії також у незначних розмірах.

Поряд з цим, вітчизняна система пенсійного страхування, яка

будується на основі персональних пенсійних внесків конкретних громадян, передбачає, що особи, які не сплачують внески до Пенсійного фонду України, не повинні в жодному разі отримувати ніяких допомог і пенсій за його рахунок. Таким чином, за ринкової моделі фінансових відносин у суспільстві єдиною передумовою отримання громадянами соціально-пенсійного захисту має бути сплата ними внесків до відповідного цільового фонду.

Варто при цьому зазначити, що механізм пенсійного страхування працівників селянських домогосподарств має бути простим і зрозумілим, що дозволило б будь-якому громадянину самостійно сплачувати внески до пенсійного фонду та у разі настання пенсійного віку чи іншого страхового випадку дозволило б отримати пенсію чи допомогу в достатніх розмірах.

У зв'язку з цим варто згадати, що законодавством України передбачено необхідність сплати в найближчому майбутньому не відрахувань до чотирьох державних цільових фондів у сфері соціального страхування, а єдиного соціального внеску [2]. Тому, на нашу думку, варіантом вирішення проблеми є встановлення мінімальних розмірів єдиного соціального внеску, який повинні сплачувати всі ОСГ, крім домогосподарств, які виробляють сільськогосподарську продукцію переважно для власних потреб і мають земельні угіддя сільськогосподарського призначення в розмірах, менших від величини, визначеної Законом України від 15 травня 2003 року № 742-IV «Про особисте селянське господарство», тобто 2 га [7].

Проте, оскільки домогосподарства сільського населення не ведуть обліку виплат заробітної плати та інших доходів їх членам та працівникам, то об'єктом справляння єдиного соціального внеску для цього виду аграрних товаровиробників, на нашу думку, повинні бути земельні ділянки, на яких вони вирощують сільськогосподарську продукцію.

Враховуючи, що вирішальними факторами для сільськогосподарського товаровиробника, які суттєво впливають на результати господарювання, є якісні характеристики земельних ресурсів, покладені в основу грошової оцінки земельних угідь, на нашу думку, базою справляння єдиного соціального внеску для рослинницьких ОСГ повинна бути нормативна грошова оцінка земельних угідь сільськогосподарського призначення, проіндексована на початок звітного року (рис.).

Зважаючи на той факт, що ОСГ до цього часу практично не сплачували жодних податків і платежів до бюджетів і державних цільових фондів, крім земельного податку, на нашу думку, ставки єдиного соціального внеску для них повинні відповідати розміру ставок земельного податку, який вони нині сплачують.

Оскільки запропонований платіж за своєю сутністю буде просто надбавкою до податкової форми плати за землю, то строки його сплати та порядок нарахування повинні бути такими ж, як і земельного податку, тобто нараховувати його повинні податкові органи спільно з органами Пенсійного фонду України, а сплачувати землекористувачі та землевласники у порядку і в терміни, визначені Законом України «Про плату за землю» [5].

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ СПРАВЛЯННЯ ПРОПОНОВАНОГО ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ РОСЛИННИЦЬКИМИ ОСГ	
→	Суб'єкт справляння – ОСГ, що самостійно використовує земельні угіддя сільськогосподарського призначення.
→	Об'єкт справляння – земельні ділянки сільськогосподарського призначення.
→	База нарахування – грошова оцінка сільськогосподарських угідь, що належать ОСГ, проіндексована на початок звітного року.
→	Ставки внеску – відповідають розмірам ставок земельного податку.
→	Звільняються від оподаткування – ОСГ з площею угідь до 2 га.
→	Нараховується – податковим органом спільно з органом Пенсійного фонду (ПФУ) та розрахунок внеску надсилається ОСГ до 15 липня звітного року.
→	Сплачується – двічі на рік рівними частинами (до 15 серпня та 15 листопада звітного року).
→	Розрахунок суми внеску ОСГ до органу ПФУ не подається, проте у разі створення на базі ОСГ фермерського господарства чи входження ОСГ до сільськогосподарського кооперативу – повідомляється про це орган ПФУ.

Рис. 1. Особливості механізму справляння пропонованого єдиного соціального внеску для рослинницьких ОСГ

При цьому у разі, якщо окремо взяте селянське домогосподарство трансформується в фермерське господарство або входить до складу сільськогосподарського кооперативу, його власник повинен повідомляти про це управління Пенсійного фонду України за місцем розташування ОСГ. Після реєстрації такого повідомлення в органах пенсійного фонду домогосподарство вже не повинно сплачувати єдиний соціальний внесок за описаною методикою, адже новостворене організоване аграрне формування буде розраховувати цей платіж на загальних підставах, тобто у відсотках від нарахованої заробітної плати [4].

Слід зазначити, що невеликий розмір ставок єдиного соціального внеску, який буде справлятися з домогосподарств сільського населення не зможе суттєво вплинути на фінансові результати діяльності рослинницьких домогосподарств, проте зумовить зростання доходної частини бюджету Пенсійного фонду України, що, в свою чергу, дозволить якщо і не підвищувати розмір пенсій для сільських жителів, які були працевлаштовані в домогосподарствах сільського населення, то хоча б виплачувати їм пенсії в розмірах, визначених чинним законодавством (табл.).

Зокрема, як свідчать дані таблиці, запровадження єдиного соціального внеску для рослинницьких домогосподарств призведе до мобілізації додаткових коштів до бюджету пенсійного фонду в розмірі 257,7 тис. грн. в Уманському районі, близько 2 млн. грн. у Черкаській області та біля 50 млн. грн. в Україні в цілому.

Розрахунок сум єдиного соціального внеску з рослинницьких ОСГ, що будуть мобілізовані внаслідок його запровадження

Регіон	Площа ОСГ, що мають більше 2 га сільгоспугідь, тис. га	Нормативна грошова оцінка угідь, грн. [1, с. 76–93; 8]	Ставка єдиного соціального внеску, % [5]*	Сума єдиного соціального внеску ² , тис. грн
Уманський район Черкаської області***	16,4	15715	0,1	257,7
Черкаська область****	130,5	14666	0,1	1913,9
Україна [1]*****	4315,3	11338	0,1	48926,9

* Для ріллі, сіножатей та пасовищ.

** Розраховано автором.

*** За даними відділу статистики в Уманському районі Черкаської області за 2009 рік.

**** За даними обласного управління статистики в Черкаській області за 2009 рік.

***** Без угідь, переданих в оренду сільськогосподарським підприємствам (за 2009 рік).

Зважаючи на той факт, що пропонувані нами єдиний соціальний внесок, як уже зазначалося, буде просто надбавкою до земельного податку, варіантом його запровадження може бути підвищення ставок податкової складової плати за землю для рослинницьких домогосподарств з площею угідь понад 2 га. В такому разі суми мобілізованого земельного податку повинні будуть розподіляти до бюджетів місцевих громад і бюджету Пенсійного фонду України районні відділення державного казначейства, на рахунках яких акумулюються суми податків, зборів і платежів, що справляються в Україні до бюджетів і державних цільових фондів.

Висновки. Результати досліджень показали, що в Україні постала необхідність запровадження єдиного соціального внеску для селянських домогосподарств із рослинницькою спеціалізацією, розміри ставок якого повинні відповідати величині ставок земельного податку, який нині сплачують рослинницькі домогосподарства. Проте від сплати цього платежу варто звільнити ОСГ з площею угідь до 2 га, які, переважним чином, вирощують сільськогосподарську продукцію для власних потреб.

Запровадження пропонуваного єдиного соціального внеску допоможе вирішити проблему формування доходної частини бюджету Пенсійного фонду України, за рахунок якого отримують пенсії сільські жителі, що працюють в селянських домогосподарствах.

Подальші наукові пошуки в даній галузі економічних досліджень, на нашу думку, варто присвятити вдосконаленню оподаткування доходів працівників селянських домогосподарств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічний довідник аграрника. / За ред. Ю.Я. Лузана та П.Т. Саблука — К: ННЦ «ІАЕ» — 2003. — 800 с.

2. Єдиний соціальний внесок. Зміни у системі державного пенсійного та соціального страхування. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — <http://byhgalter.com/yediniy-socialnij-vnesok-zmini-u-sistemi-derzhavnogo-pensijnogo-ta-socialnogo-straxuvannya>.
3. Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” від 8 липня 2010 р. № 2464-VI — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
4. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування” (із змінами і доповненнями) від 9 липня 2003 р. № 1058-IV — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
5. Закон України “Про плату за землю” від 3 липня 1992 р. № 2535-XII — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
6. Закон України від 25.06.1991 року № 1251-XII „Про систему оподаткування в Україні” зі змінами та доповненнями — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
7. Закон України від 15 травня 2003 року № 742-IV «Про особисте селянське господарство» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
8. Лист ДПА України від 12.01.2010 року №135/7/17-0317 «Про індексацію грошової оцінки землі уц 2010 році» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
9. Рудая М.І. Удосконалення оподаткування доходів сільського населення / М.І Рудая // Економіка АПК. — 2007. — № 12. — С. 106–112.
10. Свиноус І.В. Механізм оподаткування господарств населення в умовах формування ринкових відносин / І.В. Свиноус // Вісник ХДТАУ. — 2006. — №6. — С. 14–21.
11. Структура угідь особистих селянських господарств та їх поділ на групи залежно від площі угідь. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // http://osg.stat.com/plosty_ugidd@ih_rozpodil_in_Ukraine.
12. Тулуш Л.Д. Формування механізму оподаткування доходів від ведення особистого селянського господарства / Л.Д. Тулуш // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). — 2010. — № 1(48). — С. 144–151.
13. Шпичак О.М. Особисті підсобні господарства України — аналіз витрат та ефективності виробництва сільськогосподарської продукції / Шпичак О.М. — К. : ДОД УААН, 2001. — 236 с.

Одержано 6.10.10

В Украине возникла необходимость внедрения единого социального взноса для крестьянских домохозяйств с растениеводческой специализацией, ставки которого должны соответствовать размеру ставок земельного налога, что его в настоящее время уплачивают растениеводческие домохозяйства.

Ключевые слова: *земельный налог, единый социальный взнос, крестьянские домохозяйства, ставки единого социального взноса.*

Presently the necessity of introduction of single social payment appeared in Ukraine for farm households with plant-production specialization, the rate of which must correspond to the rates of land-tax which is paid by plant-growing households.

Key words: *land-tax, single social payment, peasant households, rates of single social payment.*

УДК 631.164.23:330.341.1:631.14

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В РОСЛИННИЦТВІ

В. В. АСТАШОВА, аспірантка

Розглядаються питання, пов'язані з обґрунтуванням необхідності переорієнтації підприємств-виробників сільськогосподарської продукції на більш прогресивні інноваційні технології, досліджуються шляхи і способи переходу та впровадження системи No-till в сільськогосподарських підприємствах, потреба агропромислових формувань в інноваційній діяльності.

На сучасному етапі розвитку АПК України виробники сільськогосподарської продукції стали на важкий шлях. Так, аби забезпечити конкурентоспроможність підприємства, необхідно радикально збільшувати врожайність сільськогосподарських культур і зменшувати собівартість виробництва продукції. Вирішення проблеми збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції потребує наукового обґрунтування розв'язання питань удосконалення структури сільськогосподарського виробництва, а, отже, розроблення необхідних технологічних рішень щодо впровадження новітніх технологій обробітку ґрунту та вирощування рослин.

Сьогодні у галузі сільського господарства провідні фахівці пропонують цілу низку систем обробітку ґрунту для вирощування основних сільськогосподарських культур, серед яких виділяють чотири найбільш типові: традиційна — система обробітку ґрунту на базі оранки;

консервувальна — на базі глибокого розпушування; мульчувальна — на базі поверхневого розпушування; пряма сівба культур.

Постає питання: які ж технології варто застосовувати, щоб забезпечити приріст обсягів виробництва основних сільськогосподарських культур при мінімізації витрат на вирощування рослин та збереженні родючості ґрунтів? Значна частина аграріїв схильється до думки науковців про необхідність мінімізації обробітку ґрунту (прямої сівби) за рахунок використання новітніх технологій (мінімальна технологія та No-till система).

Дослідженням актуальних напрямків землеробства займаються українські вчені — В.Ф. Пащенко, В.В. Кім, В.Ф. Сайко, А.М. Малієнко, І. Є. Овсінський та інші, результати досліджень яких відображені у наукових працях.

І. Є. Овсінський одним з перших у світі заявив про небезпечність захоплення мінеральними добривами. Протягом десятків років, обігнавши своїх північноамериканських колег принаймні на півстоліття, успішно відпрацював новітні методи мінімального обробітку ґрунту, які ввійшли в історію, як «нова система землеробства Овсінського».

Вчені, в основному, зосереджують свою увагу на способах впровадження інноваційних технологій у сільське господарство, а також на результатах їх використання у практичній діяльності. Найвагомішими і найпомітнішими серед них є освоєння технологій «прямої» сівби («нульвий» обробіток, No-till системи), використання високопродуктивного насіння, добрив, впровадження органічного землеробства. Ці досягнення науки і практики відносять до найвагоміших надбань біологічної, агрономічної та інженерної наук другої половини двадцятого сторіччя.

Методика досліджень. У процесі проведення дослідження та написання статті використано системно-порівняльний, абстрактно-логічний та економіко-статистичний аналіз.

Результати досліджень. У той же час залишаються поза увагою традиційні багатоопераційні технології обробітку ґрунту, на зміну яким прийшли новітні. Вони базуються на науково-обґрунтованій можливості вирощування сільськогосподарських культур при мінімальному механічному впливі на стан ґрунту. Це досягається за рахунок здатності комбінованих ґрунтообробочих і посівних агрегатів за 1–2 проходи здійснити практично весь цикл підготовчо-посівних робіт. Дані технології дають змогу значно скоротити витрату палива і зменшити витрати робочого часу (табл. 1).

Технології прямого посіву отримують дедалі більше поширення у світовій практиці. За статистичними даними, на сьогодні у всьому світі площа ріллі становить 1,317 млрд. га. Поширення нових систем землеробства переважно на вирощування зернових культур відстежується з 1982 року. За останні 25 років сумарні світові обсяги становлять 95,5 млн га, тобто 6,8% світової площі. У США приблизно 90% посівних площ зернових та зернобобових культур обробляються без оранки.

1. Переваги технологій обробітку ґрунту [6]

Технологія обробітку ґрунту	Основний обробіток ґрунту	Передпосівний обробіток ґрунту	Сівба	Догляд за посівами	Результат
Звичайна	38 л/га 1 год/га	12 л/га 0,36 год/га	3,5 л/га 0,23 год/га	11,52 л/га 1,5 год/га	ПММ 65,09 л/га Роб.час 3,09 год/га
Безполлицева	25 л/га 0,75 год/га	9,4 л/га 0,26 год/га	3,5 л/га 0,23 год/га	9,72 л/га 1,46 год/га	ПММ 47,62 л/га Роб.час 2,7 год/га
Мінімальна	16 л/га 0,4 год/га	8 л/га 0,21 год/га	3,5 л/га 0,23 год/га	9,72 л/га 1,46 год/га	ПММ 37,22 л/га Роб.час 2,3 год/га
No-till	0 л/га 0 год/га	0 л/га 0 год/га	7,8 л/га 0,25 год/га	1,2 л/га 1 год/га	ПММ 9 л/га Роб.час 1,25 год/га

В європейських країнах цей метод набув поки що меншого поширення, однак простежується тенденція до його планомірного запровадження. Щорічна площа земель, на яких проводяться роботи за ґрунтозахисними технологіями, зростає на 1 млн га. Активну участь у цьому процесі беруть Україна, Казахстан, Росія.

Найбільше ґрунтозахисні технології застосовуються у США, Канаді, Австралії, Аргентині, Бразилії та Парагваї. На частку цих країн припадає майже 95% світових обсягів застосування технологій мінімального та нульового обробітку. Частка європейських країн становить 2,5–3,0% [1].

Система обробітку ґрунту на базі безпосередньої сівби є найбільш енергоощадною, в порівнянні з традиційною системою, вона може забезпечити 70–75% економії пального, 59–82% зниження витрат праці та 56–69% прямих експлуатаційних витрат% [2].

Значна кількість сільськогосподарських підприємств України, користуючись світовим досвідом, починає використовувати «нульовий» обробіток ґрунту та No-till технології. Вітчизняні аграрні компанії з кожним роком все активніше переходять на нові технології вирощування сільськогосподарських культур. За результатами опитування, 250 крупних аграрних підприємств України, проведеного маркетинговим агентством «AgriSurvey» Асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», показують чітку тенденцію переходу господарств на мінімальну і комбіновану обробку ґрунту. Так, наприклад, 20% аграрних компаній вже перейшли на мінімальний обробіток ґрунту, а 62% поки що комбінують класичну, мінімальну і No-till технології. Чистий No-till на всій площі використовують всього лише 2% опитаних господарств України. В той же час 16% агропідприємств використовують класичну глибоку оранку. Проте більша частина таких господарств створені за рахунок інвестованих коштів і є власністю закордонних інвесторів [7].

В Україні можна виділити кілька етапів у розробці і впровадженні реальної технології No-till. На першому етапі в 70-ті роки завезли кілька

сівалок прямого висіву в науково-дослідні установи та в обласні сільськогосподарські дослідні станції. Їхнє випробування часто давало негативні наслідки, а ті позитивні результати, які мали науковці, наприклад Миронівського інституту пшениці, так і залишилися майже невідомими не тільки виробникам, а й більшості науковцям країни. М. Косолап вказує, що фактично випробовувались сівалки, а не технології, тому подальшої наукової роботи в цьому напрямі не здійснювали. Другим етапом можна вважати проект поширення цієї технології, який проводила в Старобешівському районі Донецькій області фірма «Монсанто» за підтримки держдепартаменту США. Під час реалізації проекту вдалося досягти значних позитивних результатів. Технологію No-till було реалізовано на десятках тисяч гектарів, завезено в країну значну кількість сівалок прямого висіву, обладнано навчальний центр, але, на жаль, суспільство не було готове, виробництво не мало потреби, а наука не підтримала й не сприйняла нову технологію. Із завершенням фінансування роботи було припинено. Третій етап впровадження й поширення даної технології в нашій країні пов'язаний з корпорацією «Агро-Союз» [5].

При традиційній організації виробництва врожай на 80% залежить від матінки-природи - так вважають науковці. При нульовій технології вплив погоди і клімату на ефективність рослинництва зведена до мінімуму — до 20%. А 4/5 припадає на технологію і управління сільськогосподарським процесом, що об'єднані в одну систему. При цій технології землеробства зведено до мінімуму вплив на ґрунт.

Реальне впровадження технології на власних полях і широка діяльність із популяризації цієї технології дали свої результати. Так, корпорацією «Агро-Союз» вже проведено чотири міжнародні конференції з залученням відомих учених і практиків з різних країн світу; на базі господарства функціонує добре оснащений навчальний клас, де всі бажаючі керівники й спеціалісти сільського господарства, і не лише нашої країни, проходять практичне навчання з даної технології. Кількість придбаних сівалок українськими аграріями уже сягнула за кілька сотень, і обсяг продажів з кожним роком зростає. Це свідчить про реальну зацікавленість виробництва, але навіть поверхневий аналіз їхнього використання підтверджує нагальну потребу наукового супроводу даної технології. Часто сівалки прямого висіву використовують після мінімальної обробітки або навіть традиційного полицевого обробітки ґрунту. Це свідчить про брак напрацьованого українського варіанту технології No-till. Сьогодні його методом проб і помилок напрацьовують наші виробники [5].

Енергозберігаючі самоокупні технології активно починають застосовуватися на Черкащині, яка за врожайністю зернових у 2009 році посіла перше місце в країні (понад 3 мільйони тонн). Найбільш інтенсивно використовують новітні технології агропромислові підприємства Шполянського району (ТОВ «Шпола-Агро Індустрі», СТОВ «ЛНЗ-агро»),

ПП «Відродження», ЗАТ «Шполатехагро»), де близько 20 тис га. обробляється за технологією No-till.

У Звенигородському районі СТОВ ім. Гришка обробляє за даною технологією близько 500 га. Також «нульову» технологію використовують на підприємствах Кам'янського району (ТОВ «Олімп» — 3000 га та СТОВ «Україна» — 600 га).

Вже після перших трьох років використання No-till технологій, господарства відчули ефективність обраної системи вирощування сільськогосподарських рослин, про що свідчать показники врожайності та собівартості вирощуваних культур у ТОВ «Шпола-Агро Індустрі» (табл. 2).

Холдинг, до якого входить компанія «Шпола-Агро Індустрі», є дистриб'ютором 15 іноземних виробників сільгосптехніки і насіння. Якісне насіння і техніка — лише інструменти для досягнення високих врожаїв. На сьогоднішній день компанія ТОВ «Шпола-Агро Індустрі» обробляє 7 тисяч гектарів землі. На 6 тисячах вже третій рік запроваджено систему No-till. Всі операції зводяться до трьох: сімба за допомогою спеціалізованої сівалки Giorgi, заходи із захисту рослин за допомогою обприскувача Berthoud і збирання комбайном без подрібнювача рослинних решток [3].

2. Урожайність 1 ц. сільськогосподарських культур в ТОВ «Шпола-АгроІндустрі», порівняно з відповідними показниками по району, 2009 р.

Культури	Середня урожайність с. — г. культур, ц/га.	
	ТОВ «Шпола-Агро Індустрі»	Шполянський район
Горох	28,4	25,8
Ячмінь	49,4	37,6
Сорго	47,8	44,4
Кукурудза	62,3	61,5

Застосування французькими інвесторами No-till технологій в Україні дає можливість вітчизняним підприємствам переймати світовий досвід і переходити на більш ефективні технології вирощування сільськогосподарських культур.

Впровадження No-till технологій потребує в першу чергу нової техніки. Ще кілька років тому, щоб перейти на No-till, аграріям необхідно було купувати недешеву імпорتنу техніку (трактори, сівалки, обприскувачі, розкидачі мінеральних добрив, ґрунтообробні комплекси та збиральні комбайни). Це значною мірою гальмувало процес впровадження технології, хоча техніки для технології No-till потрібно значно менше, ніж для традиційної. Техніка ж вітчизняного виробника неспроможна повністю задовольнити високу якість технологічних операцій, адже потрібні три основні її види: сівалка прямого висіву, добрий обприскувач і комбайн для збирання врожаю. Сьогодні в Україні корпорація «Агро-Союз» і завод «Червона зірка» вже випускають сівалки для прямого висіву. Їхні вироби

задовольняють не всі сільськогосподарські підприємства, тому деякі підприємці віддають перевагу закордонним виробникам.

Французька фірма Kuhn виготовляє навісні пневматичні сівалки Fastliner серії 100, які працюють за технологією мінімальної обробки ґрунту, пневматичні сівалки мінімального циклу підготовки ґрунту Speedliner, пневматичні сівалки нульового циклу підготовки ґрунту SD/F 4000 SD та F 6000 SD. Набули також широкого застосування механічні сівалки нульового циклу підготовки ґрунту серії SDM [1].

Використання сучасної техніки дає можливість виконувати за один прохід фінішну обробку ґрунту, дво- трирівневе внесення добрив, обробку ґрунту гербіцидами ґрунтової дії, сівбу насіння різних рослин і їх ущільнення в рядку та ін. Така техніка дозволяє використання їх блоків в інших технологічних процесах. Кравчук В. І. та Мельник Ю. Ф. вказують, що таке технічне рішення дозволить зменшити в 2,5 рази необхідну кількість машин для технологій виробництва продукції рослинництва; на 30–60% скоротити металомісткість парку машин; на 10–15% знизити собівартість продукції [2].

Проте придбання новітньої техніки не є запорукою успіху використання No-till системи. Це пояснюється насамперед такими визначальними аспектами: перехід до технології No-till - необхідно добре уявляти, що не задовольняє в технологіях, які застосовує господарство, й спрогнозувати можливості вирішення проблеми шляхом упровадження даної технології; також потрібно вивчити нову технологію, аби знати, що вона може дати, які її сильні сторони, передбачити і ймовірні проблеми, які можуть виникнути, та способи їхнього вирішення.

На етапі переходу до використання технології No-till варто звернути увагу на такі основні чинники: придбання високоякісного посівного матеріалу, адже не секрет, що запорука врожаю закладена в насінні; дотримання поступового переходу в обробітку (класичний — мінімальний — нульовий). Особливе значення слід приділити живленню рослин, бо при нульовій технології органічні добрива не вносять, залишаються на полі тільки післяжнивні рештки, яких недостатньо для відновлення балансу «витрати-надходження» NPK. Тому для очікуваного врожаю важливе значення має використання мінеральних добрив. Система захисту рослин теж відіграє чималу роль. Сьогодні неможливо навіть за класичної технології вирощування культур обійтися без препаратів захисту рослин [4].

У зв'язку з тим, що ці питання дуже складні, варто залучати консультантів із числа науковців і спеціалістів господарств, де цю технологію вже освоїли, щоб максимально уникнути помилок перехідного періоду. За такого підходу й наявності матеріальних ресурсів для придбання потрібного обладнання вже за три-чотири роки господарство може повністю перейти на нову технологію.

Варто також відмітити, що основним фактором, що обмежує швидке

розширення застосування технологій мінімального та нульового обробітку ґрунту є досить висока ціна техніки, необхідної для впровадження технологій. Така техніка в свою чергу не може себе окупити за короткий період у одному господарстві. Тому дозволити собі її придбання можуть сільськогосподарські підприємства з економічно розвиненим виробництвом, яких сьогодні в Україні, на жаль, небагато.

Перешкодами на шляху швидкого впровадження прямого посіву є консервативність сільгоспвиробників, відсутність кваліфікованих працівників із питань нової технології, а також наявність у господарствах великої кількості плугів та іншої техніки для основного обробітку ґрунту, яка до цього часу працює за традиційними технологіями та відсутність коштів на придбання необхідного для запровадження інноваційних технологій обладнання.

Висновки. Традиційні методи обробітку ґрунту, основним елементом яких є оранка, впродовж розвитку цивілізації певною мірою виконували своє завдання щодо забезпечення людства продуктами харчування. Проте це технології минулого століття, які потребують оновлення. Вони негативно вплинули на довкілля: через ерозію і деградацію ґрунтів відбувається зниження родючості та виведення з обігу значних сільськогосподарських площ. Ще однією причиною пошуку альтернативних варіантів господарювання на землі є неефективність традиційних технологій — низька врожайність сільськогосподарських культур, висока собівартість виробництва.

Для того, аби сільськогосподарські підприємства мали реальний шанс перейти на нові технології обробітку ґрунту та вирощування рослин, необхідно розробити відповідну стратегію, яка включала б в себе етапи переходу до використання нововведень, а також створити на рівні держави відповідні умови для здійснення підприємствами даного переходу. Тобто забезпечити сільськогосподарським товаровиробникам, що впроваджують у виробництво інновації, фінансову підтримку з боку держави, а також створити надійний кредитний механізм для фінансування таких проєктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Марченко В. В. Технології та технічні засоби сівби при мінімальному і нульовому обробітку / В. В. Марченко, І. Г. Котко, В.Г. Опалко // Аграрна техніка та обладнання. — 2009. — №1(6). — С. 20–28.
2. Кравчук В. І. Машини для обробітку ґрунту та сівби / За ред. Кравчука В. І., Мельника Ю. Ф. // Дослідницьке: УкрНДПВТ ім. Л. Погорілого, 2009. — 273 с.
3. Теслярський Д. Шполянські генії дають урок / Д. Теслярський // Зерно. — 2007. — №9. — С.23–27.
4. Жолобецький Г. No-till: реальність чи фантастика / Г. Жолобецький // Пропозиція. — 2008. — №4. — С. 35.

5. Косолап М. No-till: наука без практики німа, практика без науки сліпа / М. Косолап // Пропозиція. – 2008. – №2. – С.23.
6. Технологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.galmash.com>, вільний. Назва з екрана.
7. Аграрні компанії України активно переходять на нові технології вирощування сільськогосподарських культур [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://agribusiness.kiev.ua/uk/news/ucab/06-04-2010/1270549499>, вільний. Назва з екрана.

Одержано 7.10.10

Переход Украины к рыночной системе хозяйствования не только способствует развитию сельскохозяйственных предприятий, но и ставит определенные требования к их деятельности. При этом, обоснованно, что важным аспектом быстрого восстановления и эффективного функционирования отрасли растениеводства является внедрение и использование новейших технологий. А также, исследована эффективность использования No-till технологии и минимальной обработки почвы на примере Черкасской области, в частности, Каменского и Шполянского районов.

Ключевые слова: *растениеводство, технология обработки почвы, No-till.*

Ukraine's transition to a market system, not only promotes the development of farm enterprises, but also sets certain requirements for their activities. Thus, it is grounded that an important aspect of rapid recovery and effective functioning of crop production is the introduction and the use of new technologies. The effectiveness of No-till technology and minimum tillage on the example of Cherkasy region, in particular, Kamyanka and Shpola district is investigated.

Key words: *crop production, technology of soil treatment, No-till.*

УДК 65.012.45:657.92

ОЦІНКА ЯКОСТІ ІНФОРМАЦІЇ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Т.М. БЕЗРОДНА, аспірант

Тернопільський національний економічний університет

Подано методику оцінки інформації, яка є результатом ведення бухгалтерського обліку на підприємстві за визначеними критеріями її якості. Така методика є першим етапом загальної оцінки ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, що включає в себе, окрім розгляду

результату — інформації, оцінку процесу обліково-аналітичного забезпечення.

Важливу роль у забезпеченні конкурентоздатності вітчизняних підприємств відіграє ефективно побудована система обліково-аналітичного забезпечення. В силу різкого зростання конкурентних відносин на світових і вітчизняних ринках ефективність системи обліково-аналітичного забезпечення є одним із факторів, який визначає цілеспрямований розвиток підприємства. Загальною метою системи обліково-аналітичного забезпечення можна вважати впорядкування інформаційних потоків для ефективного використання у прийнятті управлінських рішень. У зв'язку з цим більше значення будуть мати питання оцінки якості системи обліково-аналітичного забезпечення. Тому одним із етапів побудови ефективного обліково-аналітичного забезпечення є створення системи оцінки його якості.

Методика оцінки системи бухгалтерського обліку досить мало досліджена вітчизняними науковцями. Зокрема автору відомі лише декілька публікацій з названої теми [1; 2], які містять основні аспекти якості системи бухгалтерського обліку та не містять безпосередньо оцінки методики даної системи. Отже, метою статті є формування методики оцінки результативної інформації обліково-аналітичного забезпечення системи управління, яка є першим етапом загальної оцінки усього обліково-аналітичного забезпечення.

Методика досліджень. Для досягнення поставленої у статті мети використовувались такі методи: порівняння, аналізу й узагальнення — для встановлення найважливіших критеріїв якості обліково-аналітичної інформації.

Результати досліджень. Система якості — це сукупність організаційної структури, методик, процесів і ресурсів, необхідних для здійснення загального керівництва якістю системи обліково-аналітичного забезпечення підприємства. Система якості повинна розроблятися відповідно до конкретної облікової діяльності підприємства і забезпечувати проведення політики у досягненні поставлених цілей. Таким чином, система якості в обліку та аналізі — це спосіб організації ефективної взаємодії управлінських і виконавчих підрозділів і певних осіб, які приймають участь у створенні і забезпеченні функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення підприємства з метою формування таких її якостей, які б забезпечили задоволення інформаційних запитів користувачів облікової інформації при мінімальному витрачанні ресурсів.

Система оцінки якості за всіма напрямками здійснення обліково-аналітичного забезпечення становить основу експертизи дій бухгалтерського та аналітичного апарату підприємства. На підставі такої оцінки можна створити ефективний механізм відповідальності за результативність діяльності таких структурних підрозділів.

Запропонована оцінка якості системи обліково-аналітичного

забезпечення підприємства призначена для того, щоб охопити всі значущі аспекти здійснення його діяльності, що дозволить провести оцінку якості системи обліково-аналітичного забезпечення. Без сумнівів, система обліково-аналітичного забезпечення на кожному підприємстві унікальна, враховуючи галузеву специфіку діяльності підприємства. Саме тому окремі елементи запропонованої системи оцінки якості системи обліково-аналітичного забезпечення підприємства варто доповнювати та уточняти, приймаючи до уваги найбільш суттєві аспекти діяльності кожного конкретного підприємства, що дозволить виявити слабкі та сильні сторони організації та функціонування такої системи, а також буде сприяти виробленню рекомендацій з покращення стану системи обліково-аналітичного забезпечення та підвищення її ефективності в цілому.

Система оцінки якості системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством складається із двох основних складових — оцінки якості результативної облікової та результативної аналітичної інформації та оцінки процесу підготовки такої інформації, тобто циклу бухгалтерського обліку та економічного аналізу. Стадії оцінки якості результативної інформації системи обліково-аналітичного забезпечення відповідають стадіям процесу обліково-аналітичного забезпечення, а саме: у результаті проведення операцій із виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення та узагальнення інформації про господарську діяльність підприємства виникає клас бухгалтерської інформації, який ми називаємо результативною обліковою інформацією, що служить первинними даними (даними на вході) для економічного аналізу; у результаті здійснення операцій із результативними обліковими даними за допомогою методів економічного аналізу виникає результативна аналітична інформація, котра є кінцевим результатом (інформацією на виході) системи обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю підприємства.

Названі вище складові передбачають виконання наступних етапів оцінки якості обліково-аналітичного забезпечення: 1) оцінка якості результативної облікової інформації; 2) оцінка якості результативної аналітичної інформації; 3) оцінка якості протікання циклу бухгалтерського обліку; 4) оцінка якості протікання циклу економічного аналізу.

Основним принципами використання облікової інформації є її якісні характеристики. Основною вимогою до облікової інформації є її корисність для прийняття рішень різними групами користувачів, оскільки, за словами Л.М. Кіндрацької, „ефективність облікового механізму залежить від корисності інформації” [3, С. 20].

У відповідності з теорією та практикою бухгалтерського обліку обліково-аналітична інформація може володіти різними комбінаціями притаманних їй якостей та відрізнятися характерними особливостями. Обліково-аналітичну інформацію можуть характеризувати наступні основні параметри якості: релевантність (повне висвітлення), своєчасність

(оперативність), передбачливість, зворотний зв'язок, надійність, можливість перевірки (доказовість), репрезентативна достовірність, порівнянність, незалежність (нейтральність), сприйнятливість, зрозумілість, доречність, достовірність, актуальність, повнота, аналітичність, частота, корисність, цінність, доцільність, обачність, зіставність, точність, стислість, терміновість, періодичність, чіткість, показовість, детальність. Причому набір тих чи інших якостей, характерних конкретній обліково-аналітичній інформації, залежить від специфіки її отримання та цілей її використання.

Отже, для того, щоб інформацію обліково-аналітичного забезпечення можна було ефективно використовувати, вона повинна відповідати деяким визначеним критеріям якості.

Зміст якісних критеріїв економічної інформації, якою безперечно є і інформація облікова, у вітчизняній та зарубіжній літературі дозволяє виокремити найважливіші критерії, яким повинна відповідати результативна облікова та аналітична інформація (табл. 1).

1. Основні критерії результативної облікової та аналітичної інформації

№ з/п	Назва критерію	Опис критерію
1	Своєчасність	Своєчасність інформації у міжнародних стандартах обліку відповідає принципу оперативності облікової інформації. Вважається, що несвоєчасна інформація не може бути релевантною, тобто вона повинна бути придатною для прийняття рішень до того, як втратить здатність впливати на ці рішення [4, С. 100].
2	Достовірність	Інформація достовірна, якщо вона підтверджується незалежними спостерігачами і якщо вона представляє собою те, що вона повинна представляти, тобто якщо вона володіє правдивістю представлення. Достовірність також означає повноту та нейтральність інформації [5, С. 40].
3	Повнота	Інформації достатньо для прийняття рішення [6, С. 49].
4	Незалежність (нейтральність)	Інформація не може бути нейтральною, і, відповідно, не може бути надійною, якщо вона відбирається або представляється з метою деякого визначеного ефекту [5, С. 40].
5	Зрозумілість	Інформація повинна бути доступною для розуміння користувачами, які, як припускається, мають достатні знання для її сприйняття [7, С. 23].
6	Доречність	Інформація повинна мати змогу впливати на прийняття рішень [4, С. 99].

Отже, враховуючи склад якостей, якими може володіти обліково-аналітична інформація і її характерні особливості до неї висуваються конкретні вимоги.

Відмічаємо, що результативна облікова та аналітична інформація володіють двома визначальними для їх впливу на процес прийняття

управлінського рішення характеристиками — це властивість бути якісною та надаватись у визначеній потрібній кількості. Тобто, існують якісна та кількісна характеристики. Методика оцінки якості системи обліково-аналітичного забезпечення передбачає оцінку лише якісних характеристик інформація, яка є продуктом цієї системи. В такій методиці кількісна характеристика інформації залишилась поза розглядом, оскільки є предметом іншого дослідження.

Якісні характеристики — це ті ознаки, які роблять інформацію корисною для користувачів. Якщо корисна інформація відсутня, навіть менеджери не можуть бути впевнені в істинному фінансовому становищі їх підприємства, а інші ключові учасники ринку можуть бути дезорієнтовані. Виконання запропонованого тесту дозволить визначити, чи формує система обліково-аналітичного забезпечення інформація, яка відповідає всім необхідним параметрам, і на основі якої можна приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Варто періодично перевіряти, наскільки результативна облікова інформація у вигляді бухгалтерських звітів як встановлених, так і довільних форм для потреб управління та результативна аналітична інформація, яка є продуктом застосування аналітичних методів обробки до облікової інформації, відповідають всім визначеним критеріям якості. Якщо інформація не відповідає хоча б трьом характеристикам, представленим у таблиці 1, це свідчить про те, що систему обліково-аналітичного забезпечення системи управління варто реорганізувати.

Якщо користувачів інформацією системи обліково-аналітичного забезпечення декілька, є сенс вимірювати індекс відповідності обліково-аналітичної інформації вимогам користувачів (табл. 2).

2. Розрахунок індексу відповідності обліково-аналітичної інформації вимогам користувачів

№ з/п	Критерій	Користувачі				Середня задоволеність
		А	Б	В	Г	
1	Своєчасність	5	4	5	4	4,5
2	Достовірність	3	4	4	4	3,8
3	Повнота	4	4	4	4	4,0
4	Незалежність	5	3	4	5	4,3
5	Зрозумілість	5	5	4	3	4,3
6	Доречність	5	3	5	5	4,5
Індекс відповідності		4,5	3,8	4,3	4,2	4,2

Розрахунок індексу відповідності обліково-аналітичної інформації вимогам користувачів передбачає визначення груп користувачів інформацією, ступінь відповідності отриманої інформації стосовно кожного із визначених критеріїв якості інформації, середньої відповідності за кожним критерієм користувачами кожної групи та, безпосередньо, індексу

відповідності вимогам користувачів, що включає у себе середню відповідність за кожною окремою групою користувачів інформацією за усіма визначеними критеріями.

Оцінювати ступінь відповідності оцінюваної інформації визначеним критеріям за шкалою оцінювання від 0 до 5 повинні групи користувачів або окремі користувачі, наприклад:

користувач А — головний бухгалтер оцінює якість підготовки первинної та вторинної облікової інформації, яка відображає виявлення, вимірювання, реєстрацію та накопичення інформації про господарську діяльність підприємства у первинних і зведених документах; якість підготовки результативної облікової інформації, яка є первинними аналітичними даними — фінансової та внутрішньої звітності;

користувач Б — керівник відділу податкового обліку/бухгалтер, в обов'язки якого входить ведення податкового обліку на підприємстві оцінює якість підготовки податкової звітності та інформації стосовно нарахування та сплати податків, зборів і платежів до бюджету для керівництва підприємства;

користувач В — керівник економічного відділу/відділу економічного аналізу/відділу управлінського обліку — результативну облікову інформацію, яка є первинними аналітичними даними стосовно якості її підготовки та надання працівниками бухгалтерського обліку на підприємстві; результативну аналітичну інформацію, яка є вихідною у підсистемі економічного аналізу системи обліково-аналітичного забезпечення;

користувач Г — керівник підприємства/заступник керівника з економічної діяльності/заступник керівника з фінансової діяльності/комерційний директор оцінює якість підготовки як облікової, так і аналітичної інформації всіма попередніми підрозділами.

Поряд із названим поняттям якості інформації системи обліково-аналітичного забезпечення існує поняття цінності інформації. До того ж, про цінність можна говорити лише тоді, коли перед системою обліково-аналітичного забезпечення стоїть чітко визначена мета. Цінною є така інформація, завдяки якій обліково-аналітичне забезпечення досягає своєї мети. Для визначення цінності інформації потрібно мати сформульованими не тільки поточну, а й перспективну мету користувачів, для яких готують інформацію.

Цінність інформації можна вимірювати у відсотках, використовуючи шкалу від 0 до 100% і два види оцінок: двозначні (100% — цінна; 0% — нецінна) і багатозначні (наприклад, 0,0%; 1,0%; 5,0%; 100,0% тощо).

Якщо задати функцію визначення цінності отриманої користувачами системи обліково-аналітичного забезпечення інформації за двозначною методикою, отримаємо:

$$Ц_1 = \begin{cases} 100,0 \%, \text{ якщо } M - E = 0; \\ 0,0 \%, \text{ якщо } M - E > 0, \end{cases} \quad (1)$$

де M — мета користувача інформацією, а E — отриманий ефект.

Наприклад, планова ціна переробки 1 т зерна по ДП ДАК „Хліб України” „Тернопільський комбінат хлібопродуктів” у 2009 році становить 119,56 грн. Керівництво підприємства поставило за мету економічному відділу знизити рівень ціни для більшої привабливості надання послуг постачальникам давальницької сировини на 5% (M). Без інформації бухгалтерської служби про розмір і склад фактичної собівартості переробки 1 т зерна економічний відділ не зможе знайти резерви зниження ціни переробки.

Інформація, надана бухгалтерською службою, дозволила економічному відділу визначити, що:

коли витрати допоміжних виробництв (котельні, паросиловий цех, електроцех тощо) не включати у ціну переробки зерна, то вона знизиться на 25% (E), тобто

$$Ц_1 = M - E = 5 - 25 = -20 < 0;$$

Отже, цінність отриманої економічним відділом інформації $Ц_1 = 100,0\%$.

Проте такі витрати повинні включатися або до виробничої собівартості, або до собівартості реалізації борошна, отже у будь-якому випадку знайдуть своє відображення у ціні переробки 1 т зерна. Отже, цінність даного інформаційного повідомлення для користувача (економічного відділу) є умовною.

б) внаслідок перегляду норм витрат електроенергії та води на переробку 1 т зерна у бік зниження, отримуємо зменшення ціни:

за рахунок зниження норми витрачання електроенергії на 1 т:

$$2,4 \text{ кВт/год} \times 0,78 \text{ грн} = 1,87 \text{ грн.}$$

за рахунок зниження витрат води на 1 т:

$$0,052 \text{ м}^3 \times 5,51 \text{ грн} = 0,29 \text{ грн.}$$

Загальна величина можливого зниження ціни переробки 1 т зерна становить $1,87 + 0,29 = 2,16$ грн, що становить 1,8% (E) планової ціни переробки 1 т зерна, тобто

$$Ц_1 = M - E = 5 - 1,8 = 3,2 > 0;$$

Отже, цінність отриманої економічним відділом інформації $Ц_1 = 0,0\%$.

Якщо задати функцію визначення цінності отриманої користувачами системи обліково-аналітичного забезпечення інформації за багатозначною методикою, отримаємо:

$$Ц_2 = E / M \times 100 \% \quad (2)$$

Наприклад, цінність того ж повідомлення бухгалтерської служби, що і у попередньому прикладі а) $Ц_2 = 5 / 25 \times 100\% = 500\%$, у прикладі б) $Ц_2 = 1,8 / 5 \times 100\% = 36\%$.

Висновки. Таким чином, якісні характеристики облікової інформації визначають корисність звітності різних видів для користувачів. У кожному випадку та чи інша характеристика інформації стає більш чи менш важливою. У знаходженні оптимального співвідношення всіх якісних характеристик виявляється професіоналізм бухгалтерів та аналітиків. Дотримання всіх вищезазначених вимог до якості інформації системи обліково-аналітичного забезпечення повинно поєднуватись із обмеженням витрат та вигод, яке полягає у тому, що вигода від інформації повинна бути вища, ніж витрати, понесені на її отримання. Виконання вимог щодо якості інформації повинно дати в результаті правдиву, повну, корисну як внутрішню, так і зовнішню звітність про діяльність підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Крамаровский Л. М. Оценка качества бухгалтерского учета на предприятиях / Л. М. Крамаровский, В. Ф. Максимова. — М., 1990. — 191 с.
2. Петренко С. Якість бухгалтерського обліку як об'єкт оцінки інформаційного забезпечення внутрішнього контролю / Світлана Петренко // Бухгалтерський облік і аудит. — 2008. — № 2. — С. 26–30.
3. Кіндрацька Л. М. Бухгалтерський облік у банках: методологія і практика: монографія / Л. М. Кіндрацька. — К.: КНЕУ, 2002. — 286 с.
4. Крупка Я. Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів / Я. Д. Крупка. — Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 354 с.
5. Бернштейн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Л. А. Бернштейн; [пер. с англ. / научн. ред. перевода чл. — корр. РАН И. И. Елисеева]; гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 624 с.
6. Чубукова О. Ю. Спільне підприємництво: економіко-інформаційна парадигма: [навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл.] / О. Ю. Чубукова. — К.: МАУП, 2005. — 232 с.
7. Грюнинг Г. Прозрачность финансовой отчетности / Г. Грюнинг, М. Коэн // Финансовый бизнес. — 2004. — № 4. — С. 21–23.

Одержано 7.10.10

В статье подана методика оценки информации, которая является результатом ведения бухгалтерского учета на предприятии за определенными критериями ее качества. Данная методика является первым этапом общей оценки ведения бухгалтерского учета на предприятии, которая включает кроме результата — информации, оценку процесса учетно-аналитического обеспечения.

Ключевые слова: методика оценки информации, бухгалтерский учет, учетно-аналитическое обеспечение.

The method of estimation of information which is the result of accounting at an enterprise according to certain criteria of its quality is given in the article. This method of estimation is the first stage of general estimation of accounting at an enterprise, which includes besides the estimation of the result such criteria as information, estimation of the process of the accounting-analytical support/collateral

Key words: methods of estimation of information, record-keeping, registration-analytical support.

УДК 664:65.012.34

ЛОГІСТИКА УПРАВЛІННЯ ПОСТАВКАМИ МОЛОКА НА МОЛОКОПЕРЕРОБНІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

**О. В. БЕЗСМЕРТНА, І. В. ШВАРЦ, кандидати економічних наук
Вінницький національний технічний університет**

Розглядаються особливості та відмінності логістичного та антикризового управління; в межах логістичного та антикризового управління визначається оптимальний розмір виробничих запасів на групах молокопереробних підприємств Вінницької області та вплив рівня використання запасів на фінансові результати діяльності заводів.

Впровадження в практику промислових підприємств сучасних підходів і методів управління ефективністю функціонування і розвитку підприємства на принципах логістики стає одним з ключових чинників виходу економіки з кризи.

Існує багато різних трактувань логістики, на основі аналізу яких можна виділити декілька основних напрямів у визначенні поняття «логістика». Одне з них пов'язане з функціональним підходом до товароруху, інше представлено більш широким поняттям: окрім управління рухом товару воно включає також аналіз ринку постачальників, споживачів, координацію попиту та пропозиції на ринку. Найбільш прийнятним із

практичної і теоретичної точки зору є визначення логістики як широкого поняття кризового стратегічного управління процесами бізнесу з метою досягнення максимально ефективної діяльності підприємства.

Виходячи з того, що більшість українських підприємств, зокрема молокопродуктового підкомплексу, знаходяться в умовах кризової ситуації, визначимо, що виникає необхідність у врахуванні аспектів антикризового управління при розробці стратегії на всіх етапах діяльності, починаючи з моменту постачання сировини.

Необхідно розрізнити критерії ухвалення рішень в умовах логістичного та антикризового управління. У рамках логістичного управління даний критерій можна звести до досягнення стратегічних цілей розвитку в довгостроковому аспекті та максимізації прибутку в короткостроковому. Під час переходу підприємства в кризовий стан довгостроковий аспект втрачає свою актуальність, а в короткостроковому аспекті критерієм стає максимізація або економія грошових коштів. При цьому максимізація грошових коштів може та повинна здійснюватись заходами, неприйнятними з позицій логістичного управління. Антикризове управління допускає будь-які втрати (в тому числі і майбутні), ціною яких можна добитись відновлення платоспроможності підприємства сьогодні, проте ліквідація об'єктів основного виробництва в тяжких умовах антикризового управління є небажаною і допустима тільки як крайній захід [5].

Враховуючи вище сказане, доцільним стає поєднання підходів логістичного та антикризового управління на молокопереробних підприємствах, які сьогодні переживають кризу постачання молока. А визначення оптимального розміру поставки сировини на ці підприємства розглядається як один із перспективних шляхів їх розвитку.

Особливості та критерії оптимізації поставок сировини на переробні підприємства розглядають такі вітчизняні учені, як Крикавський Є. В., Окландер М. А., Хромов О. П. Проблема інтеграції в молокопродуктовому підкомплексі, виробництва та реалізації молочної сировини присвячені роботи таких науковців: Моргун О. В., Лисенко А. М., Довгань Р. С. Однак, недостатньо опрацьованими залишаються шляхи оптимізації постачання сировини на молокопереробні підприємства в умовах кризи.

Вищезазначене обумовило мету цієї роботи — визначення оптимального обсягу молочної сировини на молокопереробних підприємствах Вінницької області та коригування їх політики постачання з врахуванням рівня витрат.

Методика досліджень. При написанні статті застосовувалися такі методи: монографічний — при дослідженні питань ефективності постачання на молокопереробних підприємствах Вінницької області; групування — для встановлення залежності ефективності логістичної концепції підприємств від рівня управління постачанням; графічний — для наочного відображення динаміки показників розвитку підприємств галузі; рядів динаміки — для зображення зміни у часі показників досліджуваних аспектів проблеми та ін.

Результати досліджень. Перспективи вдосконалення логістики постачання на молокопереробних підприємствах полягають переважно у стратегічних змінах, які дають не лише економічні, але й соціальні результати. Такий висновок відповідає базовим умовам переходу України до ринкової економіки, вступу до Світової організації торгівлі, європейської інтеграції, адже розвиток нації неможливий без забезпечення її якісною та безпечною молочною продукцією, що вимагає формування ефективної системи постачання відповідної сировини [6]. Тому, враховуючи особливості та переваги логістичної та антикризової системи управління поставками на молокопереробних підприємствах, важливим завданням є оптимізація розміру запасів.

Для оцінювання ефективності постачання сировини на діючих молокопереробних підприємствах Вінницької області авторами проведено групування цих підприємств із застосуванням комбінаційного методу. За цим методом зведення даних здійснюється за двома або більше ознаками. Такими ознаками обрано річний обсяг переробки молочної сировини, закупівельну ціну на 1 т молока, радіус доставки, транспортні витрати на доставку 1 т молока, собівартість реалізованої продукції, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування. В результаті виділено структурні угруповання, які дозволили виявити найбільш ефективні (група А), середні (групи Б та В) та низько ефективні (група Г) підприємства.

Для оптимізації обсягу поставки слід використовувати ряд моделей, серед яких найбільшого поширення набула «Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення EOQ», яка передбачає оптимізацію розміру поставки. Розрахунковий механізм моделі EOQ заснований на мінімізації сукупних операційних витрат на закупівлю і зберігання сировини на переробному підприємстві. Розглянемо механізм моделі EOQ на прикладі постачання сировини на молокопереробні підприємства.

Математично ця модель виражається формулою:

$$\text{ОРП} = \sqrt{\frac{2 \times \text{ОВС} \times V_{\text{пз}}}{V_{\text{сб}}}}, \quad (1)$$

де ОРП — оптимальний розмір партії поставки сировини;

ОВС — об'єм виробничого споживання сировини або матеріалів в даному періоді;

$V_{\text{пз}}$ — вартість розміщення одного замовлення;

$V_{\text{сб}}$ — вартість зберігання одиниці сировини або матеріалів [7].

Відповідно, оптимальний середній розмір партії поставки сировини визначається за формулою:

$$\text{ОСЗ} = \text{ОРП} / 2, \quad (2)$$

де ОСЗ — оптимальний середній розмір партії поставки сировини;

ОРП — оптимальний розмір партії поставки сировини [2].

Розрахунок оптимального розміру виробничих запасів на групах молокопереробних підприємств Вінницької області наведено в табл. 1. Як видно, для всіх груп підприємств, окрім групи В, має місце надлишок виробничих запасів, що пов'язано із створенням сезонних запасів і сезонними особливостями реалізації продукції. На підприємствах групи В з огляду на незначні обсяги виробництва та неповне завантаження обладнання розмір запасів сировини не досягає оптимального, а нестача сировини гальмує можливе зростання обсягів виробництва.

В цілому при таких показниках розміру партії поставки і середнього розміру запасів сировини операційні витрати підприємства на обслуговування запасів будуть мінімальними. Як видно з табл., при зростанні виробничого споживання сировини (що найбільше спостерігається на підприємствах групи А) витрати на розміщення та зберігання сировини усталено зменшуються, а розмір виробничого запасу зростає, що за умови оптимального завантаження обладнання дозволяє знизити собівартість одиниці сировини, яка постачається.

Розрахунок оптимального розміру виробничих запасів на молокопереробних підприємствах Вінницької області у 2009 р.

Показник	Група підприємств			
	Г	В	Б	А
Плановий річний обсяг виробничого споживання сировини, тис. т	5	9	28	60
Середні витрати на заготівлю 1 т молока, грн	2300	2400	2350	2200
Вартість зберігання 1 т молока, грн	112	92	86	75
Оптимальний розмір партії поставки сировини, тис. т	14.33	21.67	39.12	59.33
Оптимальний середній розмір виробничого запасу, тис. т	7.17	10.83	19.56	29.66
Фактичний розмір виробничого споживання сировини, тис. т	9,10	10,60	29,20	59,10
Відхилення фактичного розміру виробничого запасу від оптимального, тис. т: – надлишок – нестача	1,93	0,23	9,64	29,44

Джерело: за даними Головного управління статистики Вінницької області

Розрахунок оптимального розміру виробничих запасів на молокопереробних підприємствах залежить від їх виробничої потужності, а саме від рівня завантаження виробничого обладнання. На молокозаводах групи В недостатнє завантаження машин і обладнання призводить до того, що зменшується обсяг виробництва, і затрати на обслуговування активної частини основних засобів не покриваються тією частиною прибутку, який отримується в результаті переробки сировини та продажу продукції, виробленої за допомогою даного обладнання, і який направляється на

інвестування у виробничі фонди (у підприємств цієї групи в силу збиткової діяльності фактично на сьогодні майже не виділяється коштів на покращення стану основних засобів). З іншої сторони, нестача коштів призводить до зменшення обсягу переробки сировини. Загальна тенденція залежності фінансового стану молокопереробних підприємств від рівня використання запасів показана на рис.

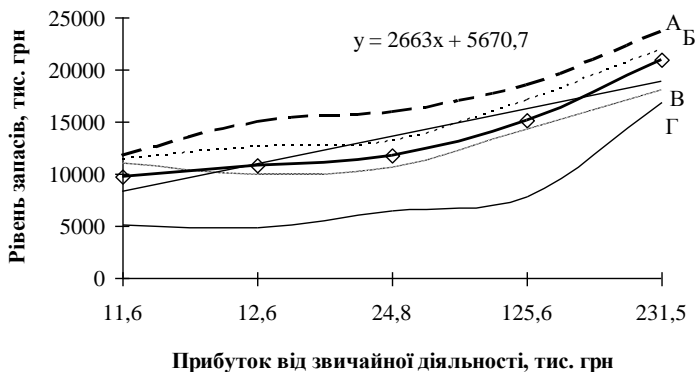


Рис. Тенденція залежності фінансового стану груп молокопереробних підприємств Вінницької області від рівня використання запасів у 2009 р.

Джерело: за даними Головного управління статистики Вінницької області

Як видно з рис., прагнення підприємств відповідно до базових аспектів антикризового управління задовольнити високий рівень попиту на молочну продукцію шляхом додаткового залучення сировини вимагає значного обсягу запасів. У логістичній системі рівень задоволення попиту встановлюється як нормативний параметр стратегії управління постачанням і в господарській практиці молокопереробних підприємств не перевищує 90–95% [4].

Підвищення рівня обслуговування споживачів вимагає збільшення витрат на здійснення ретельнішого контролю за поставками, впровадження автоматизованих систем обліку і контролю матеріальних потоків, на навчання персоналу і підвищення мотивації його праці. Тому собівартість сировини і матеріалів починає зростати більш швидкими темпами, у порівнянні зі зростанням фінансового результату від звичайної діяльності. Це підтверджує і рівняння тренду, яке побудоване для кривої середньої величини прибутку (y) молокопереробних підприємств регіону.

Висновки. Логістичне управління значно відрізняється від управління антикризового. Якщо весь арсенал підходів і методів першого спрямований на розвиток підприємства в довгостроковому аспекті (що включає при цьому і запобігання кризі), то методи останнього націлені виключно на подолання вже назрілої кризи, забезпечення виживання в короткостроковому аспекті.

Таким чином, проблему оптимізації розміру постачання сировини на молокопереробних підприємствах доцільно вирішувати з врахуванням концепції антикризового управління, оскільки ця проблема носить сезонний характер і її зміст змінюється кілька разів на рік. А якщо нарощення обсягів переробки молока передбачає збільшення виробничих потужностей в перспективі, то в цій ситуації вже актуальним стає застосування конкретних аспектів логістичного управління із чітким контролем рівня додаткових витрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Довгань Р.С. Поглиблення інтеграції у молокопродуктовому підкомплексі // Економіка АПК. — 2009 — № 12. — С. 27–30.
2. Крикавський Є. Логістика. Для економістів: Підручник. — Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2004. — 448 с.
3. Лисенко А.М. Маркетингова система виробництва та реалізації молокопродукції // Економіка АПК. — 2009. — № 6. — С. 62–66.
4. Логістика: Учебник / Под. ред. Б.А. Аникина: 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2008. — 368 с.
5. Менеджмент організацій / За заг. ред. Л.І. Федулової. — К. : Либідь, 2003. — 448 с.
6. Моргун О.В. Напрями розвитку молочної галузі та молокопереробної промисловості // Економіка АПК. — 2009. — №7. — С. 62.
7. Окландер М.А., Хромов О.П. Промислова логістика: Навч. посібник. — Київ: Центр навчальної літератури, 2004. — 222 с.

Одержано 7.10.10

В статье рассматриваются особенности и отличия логистического и антикризисного управления. В рамках этих систем управления определяется оптимальный объем производственных запасов на группах молокоперерабатывающих предприятий Винницкой области и влияние уровня использования запасов на финансовые результаты деятельности заводов.

Ключевые слова: логистика, антикризисное управление, поставка молока, оптимальный размер запасов, затраты, финансовые результаты.

The article considers peculiarities and differences of logistic and anti-crisis management. According to these systems the optimum volume of production supplies at the Vinnitsa region dairy enterprises and the influence of supplies use level on the financial results of the factories' activity are determined.

Key words: logistics, anti-crisis management, delivery of milk, optimum supply volume, expenses, financial results.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СПИРТОВОЇ ГАЛУЗІ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

І.А. БЕРЖАНІР

Проаналізовано причини зниження обсягів виробництва основних видів продукції підприємствами спиртової галузі Вінницької області. Розглянуто заходи, спрямовані на подолання кризових явищ і зростання реалізації спирту на внутрішньому ринку і розширення зовнішніх ринків збуту.

Спиртопродуктовий підкомплекс АПК України перебуває в кризовому стані, що зумовлено відсутністю ринків збуту готової продукції, неповним використанням сировини регіональних сільськогосподарських товаровиробників, відсутністю кредитних ресурсів, несвоєчасністю повернення ПДВ при експорті спирту, що призводить до вимивання оборотних засобів спиртових заводів. Враховуючи важливість підприємств спиртової галузі для економіки держави, надзвичайно актуальним є необхідність їх виходу з кризи та нарощування обсягів виробництва продукції.

Проблемам спиртової галузі присвячені праці вітчизняних вчених-економістів: В.Г. Андрійчука, В.І. Бойка, П.І. Гайдуцького, М.Ю. Коденської, О.В. Крисального, І.І. Лукінова, В.Я. Мессель-Веселяка, Г.М. Підлісецького, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та інших. Однак питання функціонування та розвитку спиртових заводів Вінницької області практично не розглядались, тому виникає потреба в їх ґрунтовному дослідженні.

Метою дослідження є оцінка сучасного стану ринку спирту Вінницької області та дослідження чинників, що впливають на вихід його з кризи та розширення ринків збуту виробленої продукції.

Методика досліджень. Методологічною основою дослідження є фундаментальні основи економічної теорії, науки праці вітчизняних і зарубіжних вчених. В процесі дослідження використовувались абстрактно-логічний, статистичний, монографічний та інші методи проведення наукових досліджень тощо.

Результати досліджень. За даними Державного підприємства спиртової та лікєро-горілчаної промисловості „Укрспирт”, у 2009 році виробництво спирту в Україні здійснювали 62 спиртові заводи. Потужності підприємств з виробництва етилового ректифікованого спирту становили 60,5 млн дал на рік, у тому числі зернового — 35,6 млн дал, меляного — 24,8 млн дал. Однак переважно через скорочення експортних поставок у 2009 р. виробництво спирту скоротилося на 4,2%, порівняно з попереднім

роком [2]. Така ситуація характерна і для підприємств спиртової галузі Вінницької області, що входять до ДП „Укрспирт”.

Обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції підприємств спиртової галузі Вінницької області в 2007–2009 рр. наведені в табл.

**Динаміка виробництва та реалізації продукції підприємств
спиртопродуктового підкомплексу АПК Вінницької області**

Показники	Од. вим.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	Відхилення 2009 р. до 2007 р.
Вироблено всього	тис. дал	7661,4	7251,7	6891,5	- 769,9
Спирт етиловий з харчової сировини	тис. дал	5487,4	6299,8	5681,2	193,8
в т.ч. : ректифікат в/о	тис. дал	1495,8	241,7	1949,8	454,0
“Екстра”	тис. дал	13,9	457,0	24,8	10,9
“Люкс”	тис. дал	3293,0	2952,8	3183,5	- 109,5
спирт технічний	тис. дал	684,7	488,3	523,1	- 161,6
Дріжджі хлібопекарські	т	855,1	–	96,7	- 758,4
Дріжджі сухі кормові	т	371,6	–	–	- 371,6
Концентрат квасного сушла	т	220,0	399,4	583,3	363,3
Вуглекислота	т	727,3	552,5	530,3	- 197,0
Відвантажено спиртопродуктів, всього	тис. дал	5653,0	5676,7	5697,0	44,0
Експорт, всього	тис. дал	1858,0	2572,3	2027,0	169,0
в т.ч. : спирт ректифікований	тис. дал	1157,1	2084,9	1577,9	420,8
спирт технічний	тис. дал	700,9	487,4	449,1	- 251,8
На внутрішній ринок	тис. дал	3795,0	3104,4	3670,0	- 125,0

Внаслідок наростання кризових явищ в економіці, розвитку її тіньового сектору, істотного звуження зовнішнього та внутрішнього ринків збуту продукції, обсяги виробництва спирту значно скоротились. Як свідчать дані табл., загальні обсяги виробництва спиртопродуктів у 2009 р., порівняно з 2007 р., скоротились на 769,9 тис. дал.

Починаючи з 2007 року, підприємства скоротили експортні поставки спирту етилового в зв'язку із втратою зовнішніх ринків збуту, в основному до країн СНД. Зменшення обсягів експорту спирту відбулося переважно через високу собівартість його виробництва і, відповідно, недостатній рівень конкурентоспроможності за ціновим чинником на зовнішніх ринках. Також на обсяги експортних поставок вітчизняного спирту негативно вплинули затримки з поверненням ПДВ експортерам продукції. Це призвело до того, що виник дисбаланс між потужностями спиртових заводів Вінниччини та фактичними обсягами його споживання. Враховуючи те, що потужність спиртових заводів України завантажена лише на третину, одним з головних завдань спиртової галузі є розширення асортименту товарної продукції у

відповідності до потреб ринку.

Нарощування обсягів експорту алкогольних напоїв може відбуватися шляхом розширення географії та зміни структури їх експортних поставок. За інформацією ДП „Укрспирт”, у 2009 році до країн ЄС експортовано 52,8% від загального обсягу поставок етилового спирту, країн СНД — 35,2% і країн Азії — 12%. Привабливими для українських виробників горілчаних виробів залишаються ринки США та Китаю, що динамічно розвиваються, а також Польщі, Чехії, Словаччини та інші місткі ринки європейських країн.

Реалізація спирту на внутрішній ринок протягом останніх років зменшилась на 125 тис. дал. Для збільшення реалізації спирту на внутрішньому ринку необхідно впроваджувати нові технології з виробництва альтернативних видів палива, наприклад, біоетанолу. Таким чином, це дозволить розширити сферу застосування спирту етилового та дасть можливість використовувати виробничі потужності в повному обсязі.

Законом України „Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива” передбачено поступове нарощування потужностей з виробництва біоетанолу з обов’язковим додаванням його до моторних палив, починаючи з 2,0% у 2008 році до 5,0% у 2010 році [1]. Організація та налагодження виробництва біоетанолу покращить паливно-енергетичний баланс, зменшить залежність країни від імпортних енергоносіїв, оптимізує структуру енергоресурсів, що позитивно вплине на енергетичну безпеку держави. В рамках програми „Етанол”, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України № 1044 від 04.07.2000 р. розроблені і впроваджені у виробництво інноваційні енерго- та ресурсозберігаючі технології, що дозволяють спиртовій галузі зменшити витрату енергоносіїв у середньому на 60 тис. тонн умовного палива та заощадити до 15 тис. тонн вуглеводомісної сировини на рік [5].

Науковцями розроблена енергозберігаюча технологія та обладнання для виробництва біоетанолу безпосередньо з буряку цукрового, для вирощування якого у Вінницькій області є сприятливі ґрунтові та природно-кліматичні умови. Такий біоетанол має високий вміст органічних сполук, які підвищують октанове число та запобігають розшаруванню бензоспиртових сумішей. Виробництво біоетанолу з буряку цукрового потребує на 20–30% менше енергоносіїв, ніж із зернової сировини. Дана технологія обумовлює зменшення кількості оборотних засобів для забезпечення виробництва.

У той же час завантаження вільних потужностей спиртових заводів на виробництво біоетанолу-сирцю з подальшою переробкою в біоетанол на великих заводах паралельно із зерновою сировиною дозволить значною мірою вирішити сировинну та екологічну проблему великих заводів з виробництва біоетанолу. При цьому, завантаження вільних потужностей спиртових заводів на виробництво біоетанолу-сирцю дозволить зберегти робочі місця, зняти соціальне напруження в місцях розташування цих заводів, забезпечить надходження податків до місцевих бюджетів і раціональне використання барди для відгодівлі худоби [4].

За умов державної підтримки для зменшення залежності спиртової галузі від наукомістких технологій іноземних країн необхідно розробити програму здешевлення біоетанолу, а за рахунок оптимізації сировинної бази, комплексного використання сировини, зменшення енергоспоживання на всіх технологічних стадіях та створення енергоавтономного виробництва підвищити його конкурентоспроможність.

Програмою розвитку спиртової галузі України на 2007–2011 роки передбачено науково-технічне оновлення виробництва, впровадження інноваційних ресурсо- і енергозберігаючих, екологічно безпечних технологій, зниження собівартості, підвищення якості, освоєння нових конкурентоспроможних видів продукції, в тому числі і паливного етанолу (біоетанолу).

Висновки. Таким чином, для підвищення ефективності функціонування підприємств спиртопродуктового підкомплексу АПК необхідно:

- в повному обсязі використовувати власну сировинну базу;
- розробити заходи щодо перепрофілювання частини спиртових заводів на виробництво спирту-сирцю з подальшою його передачею на переробку спеціалізованим виробництвам із випуску паливного етанолу та синтетичних бензинів;
- на державному рівні визначити обсяг потреби спирту на внутрішнє споживання та експорт;
- створити асоціації, які б об'єднали виробників зерна, спиртові заводи та кредитні установи для поповнення оборотних засобів заводів та кредитування сільськогосподарської галузі в цілому.

Впровадження цих заходів, незважаючи на кризові явища в економіці, дозволить спиртовим заводам Вінницької області забезпечити фінансову стійкість та ефективне використання оборотних засобів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву та використанню біологічних видів палива: Закон України від 21 травня 2009 р. № 1391–VI // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Програма розвитку спиртової галузі на 2007–2011 роки: Наказ Міністерства аграрної політики України від 16 жовтня 2007 р. № 738 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Миськів Л.П. Розвиток спиртової промисловості: проблеми та їх розв'язання / Л.П. Миськів // Економіка АПК. — 2010. — № 1. — С. 43–46.
4. Українець А. Спиртова галузь України на шляху до інноваційного розвитку / А. Українець, Л. Хомічак, П. Шиян, С. Олійничук // Харчова і переробна промисловість. — 2007. — № 12. — С. 16–19.

5. Українець А. Інтелектуальний капітал — передумова економічної незалежності України / А. Українець, П. Шиян, С. Олійничук // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.ukrspirt.com/items/view/39.

Одержано 12.10.10

Для повышения эффективности функционирования предприятий спиртопродуктового подкомплекса АПК необходимо в полном объеме использовать собственную сырьевую базу, разработать мероприятия по перепрофилированию части спиртовых заводов на производство спирта-сырца с дальнейшей его передачей на производство биоэтанола и синтетических бензинов, определить объем потребности спирта на внутреннее потребление и экспорт, создать ассоциации, которые объединят производителей зерна, спиртовые заводы и кредитные учреждения.

Ключевые слова: спирт этиловый, биоэтанол, экспорт, себестоимость, рынки сбыта, оборотные средства.

To increase the efficiency of functioning of enterprises of distillery subcomplex of Agro-Industrial Complex it is necessary to use own raw material base, work out measures to restructure part of distilleries for the production of raw spirit with its further transfer to the production of bioethanol and synthetic fuels, to define the demand for spirit for internal consumption and export, to create associations, which will unite the gain producer of grain, distilleries and credit establishments.

Key words: ethyl alcohol, bioethanol, export, prime price, sales market, circulating assets.

УДК 336.77: 334.72

ДОВГОСТРОКОВЕ БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

П.К. БЕЧКО, кандидат економічних наук
І.В. ОСОКІН, аспірант

Розглядається стан та перспективи банківського кредитування під інвестиційні сфери діяльності сільськогосподарських підприємств.

Світова фінансова криза негативно вплинула на фінансовий стан суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки. Аграрна галузь має

специфічні особливості, зумовлені сезонним характером виробництва, значним розривом в часі між затратами на виробництво та надходженням виручки від реалізації продукції впродовж року, досить тривалим обертання оборотних активів у виробничій сфері. Це і є однією із вагомих причин залучення в аграрний сектор економіки зовнішніх запозичень, зокрема банківських кредитів. Банківські кредити покривають тимчасову потребу у фінансових ресурсах як операційної, так і інвестиційної сфери діяльності сільськогосподарських позичальників.

Питання банківського кредитування інвестиційної діяльності завжди було в центрі уваги провідних вітчизняних і зарубіжних вчених. Дослідженню теоретичних і практичних питань довгострокового банківського кредитування присвятили свої наукові праці М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, М.І. Малік,

М.І. Кисіль, С.С. Осадець, П.Т. Саблук, О.О. Непочатенко та інші. В той же час видача довгострокових банківських запозичень за умов фінансової кризи обмежене. Це і слугує об'єктом подальших умов взаємовідносин аграріїв із банківськими установами в царині відновлення кредитування. Актуальність, практичне значення зазначеної проблеми, недостатнє висвітлення в економічній літературі зумовили вибір теми статті.

Методика досліджень. Для реалізації поставлених задач використані такі методи і прийоми: історичний та діалектичний, абстрактно-логічний, монографічний, аналізу і синтезу.

Результати досліджень. Українська економіка найбільше серед країн СНД постраждала внаслідок світової фінансової кризи. Валовий внутрішній продукт України, в 2009 році зокрема, скоротився до рівня 2005 року (на 14,0%). В 2009 році темпи інфляції та безробіття в Україні дещо знизилися відповідно до попереднього року, проте, порівняно із країнами з розвинутими ринковими відносинами, залишаються високими (рівень інфляції за даними 2009 року в Україні склав 12,3%, рівень безробіття — біля 9,0%). Значного розміру досягнув дефіцит бюджету — 12,0% від ВВП.

Негативного впливу від світової фінансової кризи зазнала також одна із пріоритетних галузей національної економіки — аграрна.

До проявів фінансової кризи сільське господарство України розпочало 2008–2009 маркетинговий рік з рекордним рівнем врожаю, що становив 53 млн. т зернових, з яких 25,0 млн. т експортовано за межі митного кордону. Доходи від експорту мали б забезпечити зростання надходження інвестицій для підтримання високого врожаю наступного року. Перешкодою в здійсненні прогностичних заходів щодо надходження фінансових ресурсів аграріям було падіння реалізаційних цін на більшість сільськогосподарських культур та обмежений їх доступ до кредитних ресурсів.

Це призвело до призупинення шереги інвестиційних проектів, зокрема будівництва птахівничих комплексів, тваринницьких приміщень, елеваторів. Відсутність фінансових ресурсів, зокрема банківських

запозичень, негативно впливає на процес виробництва в цілому.

Кредит, зокрема довгостроковий, що спрямовується на інвестиційні проекти, має стимулювати виробничий процес аграрного сектору економіки, принаймні його застосування не суперечить концепції ефективного попиту Дж.М. Кейнса — розробника науково обґрунтованої системи державного регулювання економіки [2, с.29].

Продовольча безпека, збереження та раціональне використання земельних ресурсів, поліпшення соціального стану сільських територій, вихід українського виробника сільськогосподарської продукції на міжнародні ринки перебувають у прямій залежності від інвестиційного блоку пріоритетів у системі державного регулювання.

Довгострокове банківське кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі повинно бути поворотним, але принаймні доступним.

Незважаючи на пріоритетність аграрної галузі, частка кредитних запозичень в загальному їх обсягу незначна, в середньому за 2005–2009 рр. складає 22,3%. [1, с. 39]. Сільськогосподарське виробництво комерційними банками розглядається як непривабливий об'єкт для кредитування.

Внаслідок тривалого виробничого циклу, високих ризиків, зовнішніх шоків через погодні умови визначають чутливість сектору до обмеження кредитування. За даними статистичної звітності співвідношення між зобов'язаннями (кількість залучених банківських кредитів) до основних засобів в цілому по суб'єктах господарювання галузі складає 0,34. За різними оцінками такий показник свідчить, що безперервний процес виробництва підприємств галузі може здійснюватися за рахунок зовнішніх запозичень, зокрема довгострокового банківського кредиту.

В той же час, як свідчать дослідження, доступ до кредитних запозичень за останні п'ять років отримали підприємства з нетривалим періодом виробництва та обігу. Зокрема, частка банківських запозичень підприємств торгівлі складає 40% до загального обсягу запозичень.

Сільськогосподарські товаровиробники, як потенційні позичальники внаслідок шереги причин, обмежені в доступі до кредитних запозичень, зокрема довгострокових.

Обмеження кредитування є наслідком, в першу чергу, зростання відсоткових ставок за кредит, які в середині 2009 року досягли свого піку і склали 39% річних, що в декілька раз перевищує сукупну рентабельність аграріїв.

Сукупна рентабельність сільськогосподарських товаровиробників в 2009 році України склала 15,5%, що набагато нижча за відсоткові ставки з банківських запозичень. Крім того, 34,9% підприємств до загальної їх кількості в 2009 році закінчили фінансовий рік зі збитками. За таких умов отриманий прибуток сільськогосподарськими підприємствами спрямовується на обслуговування банківських запозичень.

Низькі фінансові результати діяльності аграріїв зумовлені дрібно товарністю виробництва. В розпорядженні дрібнотоварних підприємств станом на 1.01.2010 року 40% загальної площі оброблюваних земель або — 2

га в середньому на одне підприємство [4, с. 3].

Результати дослідження взамовідносин банків з позичальниками свідчать, що дрібнотоварні підприємства взагалі не розглядаються банками на предмет видачі їм кредитів. Обмеження їх у банківських запозиченнях негативно впливає на процес виробництва.

В останні роки сільськогосподарські товаровиробники внаслідок високих урожаїв зернових мають проблеми з їх обслуговуванням. Це проявляється у відсутності елеваторів для зберігання зерна, транспортування його та зберігання в портах. У 2010 році проблема ускладнилась зі встановленням квоти на реалізацію зерна на експорт. Це негативно відобразиться на фінансових результатах їх діяльності.

Про стан банківського довгострокового кредитування свідчать дані таблиці.

Тенденція стану банківського кредитування суб'єктів господарювання аграрної галузі під інвестиційні проекти в багатьох випадках залежить від впливу на аграрну сферу економіки фінансової кризи. Це проявляється в зменшенні банківських запозичень. Якщо в 2008 році розмір банківських запозичень становив 20053 млн. грн або зростання, порівняно з 2007 роком склало 37,2%, то в 2009 році їх обсяг, порівняно з 2008 роком, скоротився на 14261 млн. грн. і склав 28,9%, порівняно з попереднім періодом. Значного впливу від фінансової кризи зазнало банківське кредитування під інвестиційні проекти. Зокрема, обсяг довгострокових банківських кредитів в 2009 році склав 1650 млн. грн. або 16,9%, порівняно з 2008 роком.

При цьому значно скоротилася частка довгострокових банківських запозичень до загальної суми зовнішніх ресурсів. Якщо в 2008 році частка довгострокових банківських кредитів до загальної суми запозичень склала 48,6%, то у 2009 році 28,4% або на 20,2 відсоткових пункти менше, порівняно з попереднім роком.

На фоні скорочення загального обсягу банківських запозичень, зокрема і довгострокових кредитів скорочується розмір пільгових кредитів. Розмір пільгових довгострокових банківських кредитів в 2009 році скоротився на 12572 млн грн або склав всього 16,9% відповідно до 2008 року. В 2009 році спостерігається скорочення пільгових довгострокових банківських кредитів під інвестиційні проекти на 5800,2 млн. грн. Їх розмір, порівняно з 2008 роком, складає всього 5,3%.

Питання відновлення банківського кредитування як операційної, так інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання аграрної галузі ускладнюється внаслідок:

- відсутності високоліквідної застави;
- мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення, які за умови включення їх у валюту балансу були би предметом застави;

Стан кредитування підприємств аграрної галузі економіки України

Показник	Рік										
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Обсяги наданих кредитів – всього, млн грн	2090	5866	2696	4632	8993	10400	12815	14611	20053	5792	
Темпи зростання кредитних запитань, % до попереднього року	102,3	280,0	45,9	171,8	194,1	115,6	123,2	114,0	137,2	28,9	
Сума отриманих довгострокових кредитів, млн грн	190	266	121	278	2284	3744	4746	4822	9760	1650	
Темпи зростання довгострокових кредитів, % до попереднього року	108,2	140,0	45,5	229,8	820,0	163,9	126,8	101,6	202,4	16,9	
Частка довгострокових кредитів до загальної суми банківських запитань, %	9,1	4,5	4,5	10,3	25,3	36,0	37,0	33,0	48,6	28,4	
Отримано пільгових кредитів – всього, млн грн	818	2803	2155	3189	3642	7647	7046	7755	15131	2559	
в тому числі, довгострокових, млн грн	-	-	-	-	926	2812	3843	3250	6123	322,8	
Рівень повернення кредитів сільськогосподарськими підприємствами, %	92	94	93	92	96	72	86	85	78	73	
Середні відсоткові ставки, %	54,0	33,0	25,8	20,8	17,1	17,1	16,6	15,1	22,6	27,4	
з них – довгострокові	48,0	29,0	25,0	18,0	16,8	15,5	15,2	14,9	21,3	25,8	

Примітка. Розраховано за даними Міністерства аграрної політики України

- тимчасовості окремих нормативних документів щодо оподаткування, зокрема фіксованим сільськогосподарським податком і спеціальним режимом оподаткування податком на додану вартість.

Всі ці чинники негативно впливають на взаємовідносини сільськогосподарських підприємств з банківськими установами, призводять до уповільнення відновлення банківського кредитування.

За сучасних умов комерційні банки, як свідчить практика, не виступають діловими партнерами при кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників. Це проявляється в тому, що вони не зацікавлені в кінцевих результатах позичальників, хоча з боку НБУ проводиться цілеспрямована робота щодо захисту аграріїв, як позичальників.

Так, НБУ прийняв постанову, яка забороняла підвищення відсоткових ставок за раніше отриманими позичальниками кредитами в односторонньому порядку призвела до того, що сільськогосподарські підприємства, що залучили довгострокові банківські кредити опинилися у більш вигідних умовах. На них не розповсюджувалося підвищення відсоткових ставок за раніше одержані ними довгострокові кредити. Банки, відповідно до цієї постанови, не мають права змінювати умови кредитних угод, укладених до початку фінансової кризи.

Погіршення економічних показників суб'єктів господарювання галузей національної економіки негативно відобразилося на розвитку банківської системи України. Протягом 2009 року спостерігається скорочення розміру чистих активів на 5,0% в основному через зменшення кредитного портфеля на 5,8%. В банківському портфелі станом на 1.01.2010 року 10,0% складають проблемні кредити при критичному рівні цього показника — 20,0%. Темпи приросту проблемних кредитів в 2009 році, порівняно з попереднім, зросли в 3,5 рази. Має місце скорочення ресурсної бази банків внаслідок скорочення зобов'язань банків на 5,87%. Це результат зниження довіри до банків як зі сторони населення, так і ділової активності безпосередньо в країні. Протягом 2009 року відтік коштів фізичних осіб склав 3,4%, а суб'єктів господарської діяльності — 22,3%.

Такі тенденції негативно відобразилися на результатах діяльності банків. При зростанні банківських витрат на 38,0% доходи зросли лише на 7,0%. Внаслідок цього результати діяльності банківських установ скоротилися в 4,8 рази відповідно до 2008 року. Показники рентабельності активів та капіталу на кінець 2009 року склали відповідно 3,44 і 25,53%.

В 24 із 198 банків частка активів в яких складає 12,0% від всього банківського сектору з четвертого кварталу 2008 року були запроваджені тимчасові адміністрації. Три із проблемних банків були націоналізовані.

Значних збитків зазнали банки з іноземним капіталом. Володіючи майже 50,0% вітчизняної банківської системи за підсумками 2009 року, вони отримали збитки в розмірі 1,3 млрд. дол.

Це і було однією із передумов зменшення банківських запозичень аграрному сектору економіки в цілому та довгострокових кредитів, зокрема.

Висновок. Отже, в даний час стоїть питання щодо відновлення банківського кредитування. Досвід країн співдружності свідчать, що значне покращення взаємовідносин банків з сільськогосподарськими підприємствами відбувається внаслідок обслуговування останніх спеціальною фінансово-кредитною установою у вигляді Земельного банку. В Росії аграріїв обслуговує Россільгоспбанк, що створений при активній участі держави. Вважаємо, що створення в Україні Земельного банку при активній підтримці держави сприятиме відновленню банківського кредитування, встановленню партнерських взаємовідносин між банками та позичальниками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бечко Т.П. Концепція розвитку банківського кредитування аграрної галузі / Т.П.Бечко // Сучасні аспекти стабільного розвитку економіки. — Умань. — 2009. — С. 39–44.
2. Гудзь О.Є. Фінансова діагностика в сільськогосподарських підприємствах // Облік і фінанси АПК. — 2008. — № 1. — С. 28–33.
3. Колотуха С.М. Стратегія підвищення інвестиційної привабливості підприємств АПК у контексті сучасних умов // Сучасні аспекти стабільного розвитку економіки. — Умань — 2009. — С.14–20.
4. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК // Економіка АПК. — 2010. — № 3. — С. 3–8.
5. Непочатенко О.О. Банківські механізми кредитування аграрних підприємств // Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. — К. : — 2009. — 36с.

Одержано 12.10.10

Создание в Украине Земельного банка при активной поддержке государства будет способствовать возобновлению банковского кредитования под инвестиционные сферы деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: банковское кредитование, инвестиционная деятельность, сельскохозяйственное предприятие.

Creation in Ukraine of the land-bank with active state support will facilitate the revival of bank crediting for the investment spheres of activity of farm enterprises.

Key words: bank crediting, investment activity, farm enterprise.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗАКОНОДАВЧОЇ БАЗИ МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

В.Г. БЄЛЯЄВ, аспірант

Розглянуто питання реорганізації системи місцевого оподаткування з метою зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, що є однією із основних умов ефективної діяльності територіальних громад як первинного суб'єкта місцевого самоврядування та утворених ними органів місцевого самоврядування.

Важливим завданням економічної політики будь-якої держави є наповнення дохідної частини державного та місцевих бюджетів. Від рівня наповнення бюджетів залежать розвиток і стан економіки держави в цілому, соціально-економічний розвиток регіонів, добробут населення. Фінансове забезпечення розвитку соціально-економічної інфраструктури регіонів на сьогодні — помітна проблема.

Однією з передумов стабільного розвитку ринкових відносин є наявність певних фінансових ресурсів на території адміністративних одиниць і право розпоряджатися ними. Органи місцевої влади, виходячи з аналізу ситуації, що склалася в регіоні, повинні вирішувати проблеми, пов'язані з розвитком інфраструктури. Відповідно це потребує детального науково обгрунтованого перегляду бюджетної політики країни та докорінного поліпшення системи місцевого оподаткування.

Методика досліджень. Теоретичними і методологічними засадами дослідження стали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері місцевого оподаткування. У процесі дослідження використовувалися методи аналізу і синтезу, індукції і дедукції, статистичної обробки інформації. Ретроспективний аспект розвитку системи місцевого оподаткування здійснений із застосуванням методу порівняльного аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Результат дослідження. Досвід розвинутих країн свідчить, що, незважаючи на тенденції до централізму, характерна особливість низових територіальних одиниць — це наявність достатньо розвинутої системи місцевого оподаткування з високим ступенем юридичної самостійності щодо введення місцевих податків і зборів, встановлення порядку їх нарахування та стягнення.

У міжнародній термінології місцеві податки і збори визначаються як локальні податки і є основою дохідної частини місцевих бюджетів більшості західних держав.

У середині 90-х років за рахунок місцевих податків формувалися 61%

комунальних доходів у Швеції, 51 — у Данії, 46 — у Швейцарії, 43 — у Норвегії, 36 — у Франції, 34 — у Фінляндії, 31 — в Іспанії, 66 — у США, 35 — в Японії, 37 — у Великій Британії, 46% — у Німеччині.

У різних країнах неоднакова кількість місцевих податків і зборів. Так, у Великій Британії один такий податок, який стягується з нерухомого майна — землі, будівель, крамниць, установ, заводів і фабрик, причому сільськогосподарські угіддя та будівлі на них, а також церкви оподаткуванню не підлягають. В Японії існують три основні місцеві податки. Це, зокрема, підприємницький податок, який нараховується на прибуток, корпоративний муніципальний податок та зрівняльний податок, що є фіксованою сумою податку, розмір якої залежить від розміру капіталу юридичної особи та чисельності працюючих.

Найбільшу кількість місцевих податків запроваджено у Бельгії — 100, в Італії — 70, у Франції — понад 50.

У США запроваджено такі місцеві податки, як податок з продажу, місцевий прибутковий податок, податки на прибуток корпорацій, на спадок, майновий податок.

Чинний на сьогодні в Україні Декрет Кабінету Міністрів України “Про місцеві податки і збори” передбачає 14 видів місцевих податків і зборів. Найвагомішим серед місцевих податків є комунальний, питома вага якого в окремих регіонах становить близько 50% загальної суми надходжень до місцевого бюджету.

Незважаючи на достатню кількість місцевих податків і зборів, їх вплив на формування місцевих бюджетів незначний. Кількість у даному випадку не перейшла в якість. Крім того, значну їх частину у ряді регіонів не може бути введено, оскільки відсутні об’єкти оподаткування. Це найбільше стосується сільської місцевості. З цієї причини не завжди можуть запроваджуватися органами місцевого самоврядування такі податки і збори: податок з реклами; збір за участь у бігах на іподромі; за видачу ордера на квартиру; за право на проведення місцевих аукціонів, конкурсного розпродажу і лотерей; за проїзд територією прикордонних областей автотранспорту, що прямує за кордон; курортний збір тощо.

Інколи податкові надходження при стягненні місцевих податків і зборів менші, ніж витрати на їх адміністрування.

Перелік, порядок застосування та справляння місцевих податків і зборів, передбачених проектом Податкового кодексу, а саме: зменшення кількості місцевих податків і зборів з одночасним впровадженням нових, необхідних для підтримки і розвитку місцевої інфраструктури, роль якої у проведенні соціальної та економічної політики дедалі зростатиме.

Так, головним податковим законом планується зменшити кількість місцевих податків і зборів до п’яти. Це, зокрема, податок з реклами, збір запровадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір, ринковий збір.

Важливим є те, що положення проекту Кодексу в частині місцевих податків і зборів буде зручним для органу місцевого самоврядування своєрідним посібником при прийнятті ними рішення про запровадження місцевих податків і зборів. Деталізація норм стосовно місцевих податків і зборів покликана усунути неоднозначність у прийнятті рішень органами місцевого самоврядування. Адже рішення про запровадження місцевих податків вважаються законодавчими актами з питань оподаткування і їх норми повинні відповідати принципам побудови системи оподаткування.

Проектом податкового кодексу не передбачено справляння комунального податку. Однією з причин його вилучення стало те, що підприємства сплачують податок за місцем знаходження, а об'єкт оподаткування — чисельність працюючих — перебуває на даній території тимчасово. Територіально-адміністративні одиниці, де проживають працівники підприємств, наприклад, райони міст, що мають досить розгалужену соціальну сферу, не отримують відповідних доходів у бюджет, але повинні нести витрати, пов'язані з вирішенням соціально-побутових, культурних та інших проблем регіону, і обсяг цих витрат безпосередньо зумовлений кількістю населення в даній місцевості.

У ряді країн податок з реклами є домінуючим у загальному обсязі податкових надходжень, а в Україні місцеві бюджети від цього податку одержують незначні суми, в порівнянні з загальними надходженнями. Виходячи з умов економічного й технічного розвитку, необхідно запровадити більш деталізований підхід до об'єкта та бази оподаткування. Ось чому в проекті Податкового кодексу збережено існуючий порядок справляння податку з реклами, але разом з тим, порівняно з нормами чинного законодавства, планується ряд уточнень і змін. Зокрема, передбачено розподіл об'єктів оподаткування залежно від виробництва та розповсюдження (розміщення) реклами. База оподаткування визначатиметься, виходячи з вартості сплачених рекламодавцем сум за надані послуги, а також вартості фактичних витрат на виробництво рекламної продукції власними силами.

Згаданим законопроектом про місцеві податки і збори не передбачено справляння деяких інших зборів, які на сьогодні існують. Зокрема, це стосується зборів за участь у бігах на іподромі, за виграш на бігах, збори з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, курортного збору, зборів за право проведення кіно- і телезйомок, за право використання місцевої символіки, за проведення місцевих аукціонів. Відмова від цих зборів, перш за все, пояснюється незначною їх часткою у загальній сумі доходів місцевих бюджетів в цілому по Україні чи окремому регіоні, обмеженістю територій, на яких можуть справлятися ці збори.

У населених пунктах, що мають багату історію, пам'ятки архітектури, курортну місцевість, куди приїздить значна кількість туристів, було б доцільно ввести туристичний збір. Це дало б можливість збільшити доходи

місцевих бюджетів за рахунок екскурсійної діяльності. Розмір туристичного збору встановити в розмірі від 0,2 до 2% від розміру мінімальної заробітної плати за день відвідування історико-культурного об'єкту.

Законом радам надано права, залежно від конкретних умов, самостійно визначати перелік місцевих податків і зборів (з числа встановлених законом), які будуть справлятися на відповідній території та відмовлятися від тих, що не мають відповідної бази оподаткування. Цим реально забезпечуватиметься принцип правової, організаційної, матеріально-фінансової самостійності місцевого самоврядування в межах, визначених законом України — один із основних принципів місцевого самоврядування, зафіксованих у Конституції України та Законі України “Про місцеве самоврядування в Україні”.

Зважаючи, що головним напрямом зміцнення місцевих бюджетів, розширення їхньої фінансової автономії повинно бути підвищення ролі місцевих податків і збільшення частки доходів за їхній рахунок, вбачаю, що перелік місцевих податків і зборів, передбачений проектом Податкового кодексу необхідно збільшувати. При цьому їх застосування не повинно особливо вплинути на розвиток підприємницької діяльності. І лише тоді ефективне використання інституту місцевих податків і зборів стане важливим інструментом зміцнення всієї фінансової системи України.

Таким чином, враховуючи досвід оподаткування місцевими податками в зарубіжних країнах, можна зробити висновок, що в Україні доцільно:

1. Розширити в розумних межах (з урахуванням реальних можливостей, місцевих умов, а також набутого досвіду, в тому числі й історичного) як перелік місцевих податків і зборів, так і повноваження органів місцевого самоврядування щодо їх запровадження і справляння. При цьому встановлений законодавством України перелік податків не повинен обмежувати податкову ініціативу органів місцевої влади.

2. Визначити обов'язковий перелік місцевих податків і зборів, який має запроваджуватися на всій території України в кожній територіальній громаді. У випадку неприйняття таких податків на своїй території місцевими радами доцільно надати право податковим органам стягувати їх за мінімальними ставками на користь держави. При цьому потрібно встановити дві межі кожного податку — мінімальну і максимальну, щоб надати можливість місцевим радам диференціювати окремі ставки податків, але тільки в межах ставок, визначених законодавством, тобто доцільним є існування двох груп податків: тих, що повністю регламентуються центральною владою та тих, що самостійно встановлюються місцевою владою.

3. Враховуючи, що сьогодні в Україні місцеві податки і збори практично не виконують ні фіскальної, ні регулюючої функції, оскільки місцеві ради, в першу чергу, найбільш масові — сільські і не мають жодного

більш-менш серйозного об'єкта оподаткування, основу місцевого оподаткування повинні складати майнові податки: податок на майно, податок на транспортні засоби. Як різновид місцевих доцільно розглядати податок на прибуток підприємств. За умови надання таким податкам статусу місцевих вони почнуть відігравати суттєву роль у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування. Збільшення податкових надходжень до бюджету також відбудеться і за рахунок зростання динаміки фінансово-господарського обороту через створення соціально-економічної інфраструктури в певних територіально-адміністративних одиницях.

Висновки. Проведене дослідження переконує, що реорганізація системи місцевого оподаткування назріла і має, насамперед, забезпечити зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, що є однією із основних умов ефективної діяльності територіальних громад як первинного суб'єкта місцевого самоврядування та утворених ними органів місцевого самоврядування. Пріоритети повинні віддаватися наповненню бюджетів місцевого самоврядування саме через зростання ролі місцевих податків і зборів.

Місцеві податки повинні включати дві групи: обов'язкові, що встановлюються у законодавчому порядку, і такі, що запроваджуються органами місцевої влади з урахуванням територіальних можливостей і потреб.

За місцевим рівнем варто закріпити податок на нерухомість фізичних осіб, плату за землю, податок з реклами та інші, менш вагомі податки і збори.

Перелік місцевих податків і зборів, встановлених органами місцевої влади, може бути значно ширшим, однак він повинен відповідати податковим можливостям територіальної громади.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001р. №2542–III.
2. Єгоров О. Взаємодія органів місцевої виконавчої влади з органами місцевого самоврядування в Україні // Вісник Національної академії державного управління при Президентіві України. — 2004. — №2. — С. 289–295.
3. Закон України “Про місцеве самоврядування в Україні” від 21.05.1997р. №280/97–ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — №24. — С. 170.
4. Конституція України від 28.06.96 №254к/96–ВР.
5. Голікова Т. Інституціоналізація української територіальної громади як носія корпоративних інтересів // Економіка України. — 2002. — №12. — С.43–50.
6. Криниця С.О. Зміцнення фінансової бази місцевого та регіонального

- самоврядування // Фінанси України. — 2008. — №2. — С.38–47.
7. Піхоцький В.Ф. Ресурсні платежі та місцеві податки і збори: Навчальний посібник. — К. : ВД “Професіонал”, 2005. — 304 с.

Одержано 14.10.10

Проанализирован зарубежный опыт в формировании системы местного налогообложения; исследованы этапы становления и развития местного налогообложения; дана оценка соответствия действующей системы местного налогообложения в Украине общепринятым критериям наполнения бюджетов местного самоуправления.

Ключевые слова: *местное самоуправление, местные бюджеты, местные налоги и сборы, реформирование, местное налогообложение*

Foreign experience in the formation of local taxation is analyzed, the stages of formation and development of local taxation are investigated; the correlation of the present system of local taxation in Ukraine with generally accepted criteria for replenishing the budgets of local governments are estimated.

Key words: *local self-government, local budgets, local taxes and dues, restructuring, local taxation.*

УДК 657.42

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

В.В. БОБКО, кандидат економічних наук

Стаття присвячена розробці науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення бухгалтерського обліку й формування облікової політики щодо основних засобів. У статті виділені розходження між категоріями “основні фонди” і “основні засоби”, а також необхідність приведення бухгалтерського й податкового обліку у відповідність із міжнародними стандартами.

Отримання своєчасної, повної та достовірної інформації про господарські процеси, що відбуваються на підприємстві, має велике значення для управління виробництвом. Основним джерелом такої інформації є документування господарських операцій, тобто раціональна і правильна організація первинного обліку, яка повинна забезпечити повну реєстрацію всіх господарських фактів, є основною передумовою ефективного управління підприємством.

Питання обліку основних засобів досліджуються такими провідними вченими-економістами, як: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук та ін.

Одержані ними результати створюють загалом необхідні умови для забезпечення й удосконалення системи обліку основних засобів. Проте все ще є багато невирішених і дискусійних питань, як у частині теоретичного обґрунтування, так і при реалізації наукових результатів на практиці.

Необхідність подальшого розкриття досліджуваних питань в економічній літературі, а також їх практична значущість і обумовили вибір теми дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є розробка науково обґрунтованих рекомендацій з удосконалення методики бухгалтерського обліку щодо операцій з основними засобами.

Результати дослідження. Відповідно до нормативно-правових документів України до складу необоротних активів відносять основні засоби, нематеріальні активи, капітальні інвестиції, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи та інші необоротні активи, які включаються до складу активів розділу I „Необоротні активи” балансу тощо.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про необоротні активи, та основні засоби, зокрема, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженим наказом Міністерства України від 27.04.2000 р. №92 [3].

Визнання є першим і найбільш важливим етапом відображення в бухгалтерському обліку об'єкта основних засобів. Тому доцільно буде звернутись до П(С)БО 7 "Основні засоби", згідно якого однойменні активи визначені як матеріальні активи, а тому повинні відповідати критеріям, властивим всім активам підприємства:

- вони повинні контролюватися підприємством у результаті минулих подій;
- основні засоби повинні акумулювати в собі майбутню економічну вигоду;
- об'єкт основних засобів може бути достовірно оцінений.

Зазначений підхід, як вже зазначалось, додатково підтверджує правомірність внесення основних засобів до складу необоротних активів, що наділяє їх тією функціональною роллю, яка притаманна активам.

Виходячи із цього, та згідно із П(С)БО 7 "Основні засоби", "основні засоби — матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк

корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)" [3].

М(С)БО 16 "Основні засоби" встановлює, що основні засоби це матеріальні активи, які: утримуються підприємством для використання у виробництві або постачанні товарів та наданні послуг, для здачі в оренду іншим, або для адміністративних цілей, а також будуть використовуватись, як очікується, протягом більше, ніж одного періоду [8].

Л. Сук та П. Сук вважають, що «основні засоби підприємства — це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як в сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері» [4, с. 40].

На думку Ф.Ф.Бутинця, основні засоби — сукупність всіх засобів праці вартістю не нижче 15 неоподатковуваних мінімумів заробітної плати і строком служби не менше одного року, виражена в грошовій оцінці. Свою вартість на готовий продукт переносять поступово, частинами, беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох виробничих циклів [5].

Як зазначено в Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, до основних засобів належать матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [6].

Засоби основні — термін бухгалтерського обліку, синонім економічного поняття „необоротні матеріальні активи” (засоби виробництва, матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі діяльності, або для здійснення адміністративних і соціальних функцій, що використовуються протягом тривалого періоду і поступово переносять свою вартість на продукцію у міру зношення); матеріальні цінності (виробниче майно), що споживається у виробничому процесі, тобто фізичний капітал. У практиці обліку та статистики до засобів основних зараховують об'єкти з терміном служби, не менше за рік.

Об'єкт засобів основних визнається, якщо існує ймовірність одержання в майбутньому економічних вигод внаслідок його використання та його оцінка може бути достовірно визначена [3, 7].

Має сенс звернути увагу і на такий термін, як "основні фонди". Це поняття тривалий час використовувалось як синонім терміну "основні засоби" і донедавна мало ідентичне смислове наповнення.

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що на даний момент термін "основні фонди" переважно використовується в сфері податкового обліку.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" визначає основні фонди як «матеріальні цінності, що призначаються платником

податку для використання у виробничій діяльності платника податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких перевищує 1000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом» [2].

Варто зазначити, що вищезазначені порівняння мають як спільні риси, так і відмінності.

Одна ж із головних відмінностей між цими термінами, на нашу думку, полягає в тому, що Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств", відкидає можливість невиробничого використання даних активів. В той час, як П(С)БО 7 припускає використання активів і для виконання соціально-культурних функцій.

Спільні ж риси, зокрема, полягають в тому, що як і основні засоби, так і основні фонди визнаються необоротними активами зі всіма притаманними їм рисами.

Подальший огляд законодавства свідчить, що є ще декілька критеріїв, за якими можна ототожнити ці поняття — це строк корисного використання та їх застосування для здійснення діяльності.

Схожість основних положень цих законів дає нам підстави для ототожнення цих термінів, що позитивно вплине на інформативність обліку та зробить законодавство більш зрозумілим для користувачів.

Тому пропонуємо визначати основні засоби, як матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) за умови незмінної натуральної форми та компенсації вартості з часом, по мірі зносу.

Висновки. Отже, сучасними тенденціями обліку в Україні є співіснування бухгалтерського і податкового обліку. Як вже було відзначено, доцільність їх існування є безсумнівною, але, на нашу думку, потрібна їх синхронізація, принаймні термінологічна, адже наявність схожих термінів, як то "основні засоби" та „основні фонди” спричинює ускладнення, як в плані приналежності активів, так і при визначенні функціональної ролі та термінів їх експлуатації.

Тому ми вважаємо, що узгодження бухгалтерського та податкового обліку забезпечить не тільки оптимізацію податкового навантаження, але і зменшить навантаження на працівників бухгалтерії, підвищить якість їх роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України, прийнятий ВРУ 16.07.1999 р. № 996–XIV // Відомості Верховної Ради України, 1999. — № 40.

2. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України, прийнятий ВРУ 28.12. 1994р. № 334/94 — ВР// www.rada.gov.ua.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби”: Наказ МФУ від 27.04.2000р. № 92 зі змінами і доповненнями // Бухгалтерія, 2001. — № 52/2. — С. 43–47.
4. Сук Л. та Сук П. Облік основних засобів /Л. Сук, П. Сук// Бухгалтерія у сільському господарстві, 2008. — № 3. — С. 40–50.
5. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку. — Житомир, 1996. — Ч. 2. — 236 с.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 р. № 291.
7. Фінансовий словник-довідник/ М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін.; За ред. М. Я. Дем'яненка. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 555 с.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. — Київ: ФПБАУ, 1998 р.

Одержано 18.10.10

Разработаны научно-обоснованные рекомендации по усовершенствованию бухгалтерского учета и формированию учетной политики относительно основных средств. Выделены расхождения между категориями “основные фонды” и “основные средства”, а также необходимость приведения бухгалтерского и налогового учета в соответствие с международными стандартами.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, налоговый учет, основные средства, активы, признание основных средств, основные фонды.

Scientifically grounded recommendations to improve bookkeeping and to form accounting policy in terms of fixed assets are developed. The difference between categories “fixed asstes” and “capital funds” is determined and the necessity to bring bookkeeping and tax accounting to correspondence with international standards is proved.

Keywords: bookkeeping, the tax accounting, fixed assets, assets, recognition of fixed assets, capital funds.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ БАЗИ СПРАВЛЯННЯ ФІКСОВАНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПОДАТКУ

П.М.БОРОВИК, кандидат економічних наук,
С.М. ПОДЗИГУН

Проаналізовано недоліки сучасних підходів до визначення бази справляння фіксованого сільськогосподарського податку та запропоновано шляхи їх вдосконалення.

Функціонування фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП), на думку більшості вітчизняних вчених та підприємців, що займаються сільськогосподарським виробництвом сприяє розвитку аграрної галузі економіки України. Проте, в зв'язку з виключенням частини податків із складу платежів, які заміняв до цього ФСП, в результаті внесення в 2005 році змін до Закону України «Про фіксований сільськогосподарський податок» та законодавчих актів про пенсійне та соціальне страхування, відбулась трансформація механізму справляння цієї податкової форми, в результаті чого ФСП перестав виконувати для сільськогосподарських товаровиробників роль спрощеного режиму прямого оподаткування. Поряд з цим, незначні ставки фіксованого сільськогосподарського податку та незмінна, протягом десятиліть, база його нарахування зумовили зменшення фіскальної ролі ФСП, порівняно з іншими податками. Зазначені проблеми спричиняють необхідність реформування механізму справляння фіксованого сільськогосподарського податку, одним із шляхів якого може бути зміна підходів до визначення бази нарахування цієї податкової форми.

Варто зазначити, що недоліки справляння ФСП не могли залишитись поза увагою дослідників фінансово-економічних відносин. Зокрема, вивченню проблематики функціонування цієї податкової форми в Україні присвячено праці відомого зарубіжного дослідника податків та податкових відносин — Керола С. Леонарда [6], а також знаних вітчизняних науковців — М.Я. Дем'яненка [1], Д.І. Демі [2], Л.Д. Тулуша [11], В.П. Синчака [9] та інших вчених. Поряд з цим, варто зазначити, що в їх працях і в наукових публікаціях з цього приводу інших науковців переважним чином вивчались питання доцільності функціонування та економічної сутності даної податкової форми, в той час як вдосконаленню бази його справляння приділялась недостатня увага.

Перелічене зумовлює необхідність подальших пошуків шляхів вдосконалення бази справляння фіксованого сільськогосподарського податку, що й було причиною цієї публікації.

Методика дослідження. В статті використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема монографічний, табличний, графічний методи та метод порівняння.

Результати дослідження. У вітчизняних наукових публікаціях пропонуються різні шляхи реформування механізму справляння фіксованого сільськогосподарського податку. Зокрема, більшість дослідників пропонують запровадити дві його складові — прибуткову, що базуватиметься на сплаті суб'єктами спеціального податкового режиму податку на прибуток і земельно-рентну, що має бути заснованою на сплаті ними плати за землю, або ж на чинному механізмі справляння ФСП, який, проте, пропонують дещо вдосконалити [1–3, 9, 11, 12]. Окремі науковці, наголошуючи на недоліках чинного механізму нарахування ФСП, вказують при цьому, що цю податкову форму нині повинен замінити класичний земельний податок [8].

Відаючи належне напрацюванням попередників, слід проте відзначити, що обидва пропоновані ними шляхи реформування ФСП мають певні недоліки, адже повернення до сплати аграрними товаровиробниками податку на прибуток та земельного податку — це по суті переведення їх на загальну систему оподаткування. Організовані агроформування в Україні звичайно повинні рано чи пізно перейти на загальні умови оподаткування, що повністю відповідає принципу справедливості і неупередженості системи оподаткування, а також рекомендаціям щодо розвитку податкових відносин в аграрній галузі економіки нашої країни відомих західних експертів з питань оподаткування [6]. В той же час нині перехід їх на загальні умови оподаткування, на нашу думку, є дещо передчасним, оскільки в перші роки членства України в Світовій організації торгівлі необхідним є надання державної підтримки вітчизняним сільськогосподарським товаровиробникам, а не переведення їх на загальний режим оподаткування. Перехід же платників ФСП на земельний податок та заміна ФСП цим платежем, хоч теоретично і є можливою та доцільною, проте на практиці передбачає сплату замість кількох податків плати за землю, що не є виправданим, оскільки ФСП замінив не лише земельний податок, але й податок на прибуток та деякі інші податкові форми [5]. Тому логічним, на нашу думку, є таке вдосконалення підходів до визначення бази справляння ФСП, в результаті якого розмір ФСП з 1 га угідь стане дещо вищим від розміру земельного податку з одиниці земельної площі.

Поряд з цим, нині в Україні величина земельного податку в розрахунку на 1 га угідь є більшою від розміру ФСП, тому що за інших рівних умов, грошова оцінка сільськогосподарських угідь для цілей земельного оподаткування підлягає щорічній індексації (станом на 1 січня поточного року) і при цьому станом на 01.01.2010 року коефіцієнт індексації грошової оцінки земельних угідь сільськогосподарського призначення порівняно з їх грошовою оцінкою станом на 01.07.1995 року, що є базою справляння ФСП становить 3,2 рази [7].

Варто зазначити, що з одного боку, це позитивно вплинуло на розвиток підприємств сільськогосподарської галузі, а, з іншого боку, послабило доходну базу місцевих бюджетів, та завдяки несплаті земельного податку, який повинен формувати фонд відновлення земельних ресурсів

[10], зумовило призупинення фінансування заходів з поліпшення якості ґрунтів. Від цього несе втрати не лише держава, а й сам сільськогосподарський товаровиробник, у якого, в результаті перелічених обставин, не здійснюється агрохімічне обстеження, паспортизація земель і заходи з відновлення родючості земельних ресурсів.

Тому, на нашу думку, застосування коефіцієнта індексації у відношенні до бази справляння ФСП, що відповідає сучасній практиці нарахування земельного податку та зробіть податковий механізм в сільськогосподарській галузі економіки більш об'єктивним. Саме внаслідок цього розмір земельного податку з одиниці земельної площі не перевищуватиме величину фіксованого сільськогосподарського податку з цієї ж земельної ділянки, адже ставки ФСП нині є дещо вищими від ставок земельного податку [4; 5]. Для цього потрібно у Законі України "Про фіксований сільськогосподарський податок" продублювати пункт, який передбачає щорічну індексацію грошової оцінки земельних угідь, що відповідає канонам чинного Закону України "Про плату за землю" [4].

Така зміна в механізмі справляння ФСП призведе до більш ніж трьохкратного зростання розмірів податку, який нині сплачують сільськогосподарські підприємства (рис.).

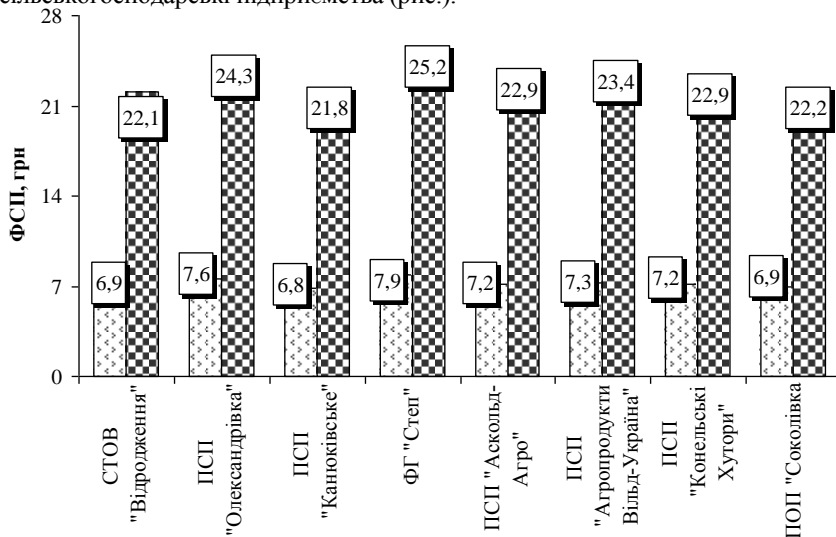


Рис. Порівняння розмірів ФСП в розрахунку на 1 га ріллі за діючої і пропонуваної методики оцінювання бази його справляння¹:

- Нарховано ФСП в розрахунку на 1 га. ріллі за діючою методикою, грн
- Розраховано ФСП в розрахунку на 1 га ріллі в разі індексації грошової оцінки земельних угідь, грн

¹ За даними сільськогосподарських підприємств Жашківського району Черкаської області.

Поряд з цим, варто зазначити, що будь-яке збільшення податкового навантаження на платників податків зовсім не стимулюватиме процесів економічного зростання, якого так очікують і влада і бізнес та й пересічні громадяни України. Тому цілком закономірним перед підвищенням реальної величини ФСП, що сплачуватимуть сільськогосподарські підприємства в Україні буде розрахунок як фіскального значення такої реформи (табл. 1), так і впливу її на показники діяльності підприємств аграрного сектору економіки.

1. Фіскальні наслідки вдосконалення підходів до визначення бази справляння ФСП

Регіон	Сума ФСП, мобілізована підрозділами податкової служби*	Сума ФСП, яку дасть змогу мобілізувати індексація грошової оцінки угідь	Збільшення (+), зменшення (-) мобілізованої суми податку
Жашківський район Черкаської області, тис. грн.	776,3	2484,2	+1707,9
Черкаська обл., тис. грн	108292,7	346536,6	+238243,9
Україна, тис. грн	889764,2	2847245,4	+1957481,2

* За даними ДПА України, ДПА в Черкаській області та ДПП в Жашківському районі Черкаської області за 2009 рік.

Як свідчать розрахунки, наведені в таблиці 1, у разі застосування підходу до визначення бази справляння фіксованого сільськогосподарського податку, який передбачає індексацію грошової оцінки сільськогосподарських угідь, до бюджету Жашківського району від сільськогосподарських підприємств надійшло б на 1707,9 тис грн. більше ФСП. Аналогічною є ситуація і по Черкаській області та по Україні.

Розглянемо, як же вплине пропоноване зростання податкового навантаження на сільськогосподарських товаровиробників (табл. 2)

2. Наслідки вдосконалення підходів до визначення бази справляння ФСП для його платників

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.
<i>I. Частка ФСП у виручці з 1 га угідь, %</i>			
– за чинного порядку визначення бази справляння ФСП ¹	0,32	0,36	0,33
– у разі індексації бази нарахування ФСП ¹¹	0,96	1,08	0,99
<i>II. Частка ФСП у прибутку з 1 га угідь, %</i>			
– за чинного порядку визначення бази справляння ФСП ¹	2,72	3,47	2,85
– у разі індексації бази нарахування ФСП ¹¹	8,16	10,41	8,55

¹ За даними: Тулуш Л.Д. Наслідки та перспективи функціонування фіксованого сільськогосподарського податку / Л.Д. Тулуш // Збірник наукових праць Уманського НУС, Частина 2 «Економіка», № 74, 2010 р. — С. 39–47.

¹¹ Розраховано авторами.

Як бачимо з даних, наведених в таблиці 2, індексація бази нарахування ФСП суттєво не вплине на результати фінансово-господарської діяльності аграрних товаровиробників. Поряд з цим, вона призведе до зростання сум податку, що надійдуть до бюджетів у 3,2 рази. Враховуючи той факт, що ФСП є одним із джерел доходів бюджетів місцевого самоврядування, реформування бази нарахування фіксованого сільськогосподарського податку суттєво підвищить рівень самодостатності бюджетів місцевих громад. Поряд з цим нині на селі важливою та актуальною є проблема фінансування заходів з охорони і поліпшення земельних угідь сільськогосподарського призначення, яка особливо загострилась завдяки тому, що сільськогосподарські підприємства не сплачують земельний податок, який повинен використовуватись на фінансування зазначених робіт. Поряд з цим, як свідчать результати попередніх досліджень, сільськогосподарські товаровиробники в Україні створюють на базі районів добровільні фонди, що дозволяють їм профінансувати агрохімічну паспортизацію, вапнування, гіпсування та інші поліпшення земельних угідь сільськогосподарського призначення [10]. Тому, на наше переконання, доцільним і цілком виправданим був би розподіл мобілізованої частини ФСП на половину між бюджетами місцевих громад і спеціальним, створеним на базі кожного району України фондом, за рахунок якого фінансувалися б заходи з охорони і поліпшення земельних угідь сільськогосподарського призначення.

Висновки. Результати досліджень показали, що нині постала необхідність термінового реформування механізму справляння ФСП, сутність якого має зводитись до щорічної індексації бази справляння цієї податкової форми та розподілу мобілізованої суми податку між місцевими бюджетами і фондами охорони і відтворення земельних угідь сільськогосподарського призначення.

Поряд з цим, варто зазначити, що фіксований сільськогосподарський податок носить свою назву завдяки фіксованому розміру бази оподаткування, тобто грошової оцінки земельних угідь, станом на 01.07.1995р. На нашу думку, фіксованими мають бути ставки цього податку, а не оцінка бази його нарахування. Проте, враховуючи, що ставки ФСП теж кілька разів змінювались, доцільною є зміна також назви цієї податкової форми, яка в найближчому майбутньому повинна називатись сільськогосподарським податком, що відповідає, наприклад, реаліям Республіки Польща [13].

В той же час, як показують результати досліджень в найближчому майбутньому пільговий режим прямого оподаткування організованих агроформувань має базуватись на двох його складових — земельно-ресурсній та прибутковій, розробці механізмів яких і варто присвятити подальші наукові пошуки в даній галузі економічних досліджень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК — 2008. — №2. — С. 17–25.
2. Дема Д.І. Перспективи пільгових режимів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників / Д.І. Дема // Вісник Сумського НАУ. — 2008. — №2 — С. 115–118.
3. Дулік Т.О. Фіксований сільськогосподарський податок як форма спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в Україні / Т.О. Дулік, Мохаммад Аль-Іббіні Омран Ахмад // Вісник ДДФА: Економічні науки. — 2009. — №1(21). — С. 87–93.
4. Закон України від 3 липня 1992 р. № 2535–XII “Про плату за землю” — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
5. Закон України від 17.12.1998 року № 320–XIV «Про фіксований сільськогосподарський податок» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
6. Керол С. Леонард. Сільськогосподарський податок та політика субсидій у посткомуністичний перехідний період / Леонард С. Керол // — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // www.c-e-d.info/img/pdf/Utt_104_118_ukr.pdf
7. Лист ДПА України від 12.01.2010 року №135/7/17–0317 «Про індексацію грошової оцінки землі уц 2010 році» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
8. Опря Є А. Параметри удосконалення механізму спеціального прямого оподаткування в аграрному секторі / Є.А. Опря // Облік і фінанси АПК. — 2007. — №7–8 — С. 52–57.
9. Синчак В.П. Критерії визначення платників фіксованого сільськогосподарського податку / В.П. Синчак // Фінанси України. — 2003. — №8. — С. 33–40.
10. Тулуш Л.Д. Вдосконалення підходів до визначення бази земельного оподаткування / Л.Д. Тулуш, П.М. Боровик // Облік і фінанси АПК. — 2007. — №8–10. — С. 115–123.
11. Тулуш Л.Д. Наслідки та перспективи функціонування фіксованого сільськогосподарського податку / Л.Д. Тулуш // Збірник наукових праць Уманського НУС, Частина 2 «Економіка», № 74, 2010. — С. 39–47.
12. Юшко С.В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування / С.В. Юшко // Фінанси України — 2009. — №11. — С. 63–72.
13. Ustawa Polska «O podatku rolnym» z dnia 15 listopada 1984 r. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // <http://www.mofnet.gov.pl/aktualnosci/index.php> — 2010.

Одержано 19.10.10

В настоящее время в Украине возникла необходимость ежегодной индексации базы начисления фиксированного сельскохозяйственного налога и распределения мобилизованной суммы этого налога между местными бюджетами и фондами охраны земельных угодий сельскохозяйственного назначения.

Ключевые слова: *фиксированный сельскохозяйственный налог, база начисления, индексация денежной оценки сельскохозяйственных угодий.*

At present in Ukraine there is a necessity of yearly indexation of the base of fixed agricultural tax charge and allocation of the received tax amount among local budgets and agricultural land conservation foundations.

Key words: *fixed agricultural tax, tax charge base, indexation of estimated money value of agricultural land.*

УДК 631.115.1

ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ФАКТОРАМИ ВИРОБНИЦТВА ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

А.П. БУРЛЯЙ, кандидат економічних наук

В статті висвітлено значення факторів виробництва в сучасних умовах для ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств, і зокрема, для фермерських господарств. Аналіз визначив пряму залежність між забезпеченістю факторами виробництва та прибутковістю підприємств. Крім того, встановлено, що у фермерських господарствах надзвичайно важлива роль належить такому фактору виробництва як підприємництво.

Тривалий спад і стагнація економіки сільськогосподарського виробництва України, епізодичність темпів економічного зростання, продовжують постановку питання щодо життєдіяльності і стійкості різноукладного аграрного сектору економіки країни. На даному етапі розвитку аграрної сфери економіки України одержала поширення досить велика кількість різноманітних форм господарювання, чинне місце серед яких займають фермерські господарства, що протягом останніх років гідно доводять своє право на існування. Фермерство набуває все більшої ваги в економіці сільського господарства, його роль у забезпеченні населення продуктами харчування поступово зростає.

Проте нечітке розуміння сутності фермерства та умов його функціонування сприяли розвитку хибної думки, що його розвиток стане панацеєю від аграрного занепаду України. У фермерських господарствах є

достатньо потужній потенціал в сфері виробництва сільськогосподарської продукції, однак самостійно вони не спроможні підтримати аграрний сектор держави.

Протягом останніх декількох років дослідженням теоретичних і практичних аспектів проблеми ефективного розвитку фермерських господарств займалися такі вчені, як Александрова А.І., Бурдейний І.М., Бурик А.Ф., Галиновская Е.С., Капинос Р.Г., Кропивко М.Ф., Липчук В.В., Лобас М.Г., Месель-Веселяк В.Я., Петренко О.Я., Саблук П.Т., Федоров М.М., Червен І.І., Шейн І.В. та інші. Проте цілий ряд питань залишається невіршеними та не до кінця з'ясованими, і на сьогодні існує гостра необхідність у проведенні аналізу нових тенденцій розвитку фермерських господарств, зміни їх функцій та сутності в післяреформаційний період. Більш глибокого вивчення потребує проблема забезпеченості даних організаційних структур факторами виробництва, як вихідною передумовою розвитку будь-якого підприємства.

Методика досліджень. Метою дослідження є аналіз забезпеченості фермерських господарств факторами виробництва та визначення залежності між забезпеченістю факторами виробництва та результативністю підприємств.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектична теорія пізнання і системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів, теоретичні положення вітчизняних і зарубіжних учених із обраних питань.

Наукові дослідження проводилися з використанням таких методів: економічного аналізу, порівняльного, балансового, монографічного, статистичних групувань, середніх величин тощо.

Результати досліджень. Фактори виробництва (англ. factors of production) — ресурси, необхідні для виробництва товарів або послуг [1]. Класичними факторами виробництва є робоча сила (всі розумові та фізичні здібності людей), земля (природні багатства), капітал (вже існуючі/вироблені засоби виробництва, а також фінансовий капітал). Четвертим фактором вважається підприємливість, яка об'єднує попередні три фактори.

Економісти різних часів по-різному підходили до характеристики факторів виробництва та їх структури. Наприклад, в працях фізіократів і Франсуа Кене як засновника цієї школи земля/природа була єдиним продуктивним фактором виробництва. Отже, землевласники були єдиним продуктивним класом суспільства [2]. Адам Сміт вважав працю та її поділ основним продуктивним фактором виробництва, оскільки забезпечення товарами та послугами стало з часом краще, проте, якість землі та клімат особливо не змінилися. Такий підхід пояснює також економічний ріст [3]. Класична політекономія виділяла три фактори виробництва — праця, земля, капітал. Її представник Ж.Б.Сей стверджував, що всі ці три фактори однаковою мірою беруть участь у створенні вартості продукту і вважав справедливим розподіляти доходи пропорційно вкладу факторів у продукт. Представник австрійської школи Е.Бем-Баверк виділяв два фактори

виробництва: природу і працю, а капітал вважав проміжним продуктом, створеним їх взаємодією. К.Маркс основну увагу відводив праці як єдиному фактору, здатному створювати вартість. Капіталісти вважали капітал найважливішим фактором виробництва [4]. На початку ХХ ст. англійський економіст А.Маршалл поруч з названими трьома факторами почав виділяти четвертий — діяльність з організації виробництва, яка приносить дохід керуючому виробництвом [5].

В умовах глибокої економічної кризи, в яких проходять соціально-економічні перетворення в сільському господарстві, одним з головних питань є раціональне використання землі як головного фактору виробництва агропромислового комплексу. Правильне і науково-обґрунтоване вирішення цих питань дозволить створити нові земельні відносини, найбільш властиві ринковому середовищу, які будуть стимулювати продуктивні сили, сприяти підвищенню ефективності виробництва і охороні навколишнього середовища. Земля є базовим фактором виробництва, а саме він визначає формування інших ресурсів.

Для фермерських господарств земля є не тільки територіальною базою виробництва, а й його основним засобом, який не можна замінити іншим. В галузі рослинництва виробничий процес здійснюється при безпосередній участі фізичних, механічних, хімічних і біологічних властивостей ґрунту та природних умов. Результати виробництва тут залежать не тільки від кількості і кваліфікації працюючих, застосованих знарядь і предметів праці, але й від кількості і якості землі. Окремі ділянки землі мають різну якість, тобто з них за інших однакових умов одержують різну кількість продукції. Тому землю необхідно використовувати раціонально, з найвищою віддачею.

Землезабезпеченість фермерських господарств Черкаської області представлено в табл. 1.

1. Наявність та розміри фермерських господарств Черкащини за землекористуванням

Показник	Рік				2009 р. до 1995 р., разів
	1995	2000	2005	2009	
Кількість господарств	164	553	1102	1142	7,0
Площа с.-г. угідь, тис. га	3,4	14,6	82,5	101,1	29,7
в т.ч. ріллі, тис. га	2,9	13,4	80,3	99,2	34,2
Припадає с.-г. угідь в середньому на одне господарство, га	20,7	26,4	74,9	88,5	4,3
в т.ч. ріллі	17,7	24,2	72,9	86,9	5,0

Аналіз даних таблиці свідчить, що в середньому на одне фермерське господарство Черкаської області припадає 88,5га сільськогосподарських угідь, проте, в порівнянні з даними 1995 року, ця площа зросла в 4,3 раза.

Середні розміри фермерських господарств Черкащини не дозволяють ефективно використовувати наявну земельну площу при тому напрямі спеціалізації, який характерний для даної зони. Невеликі розміри даних господарств спонукають їх займатися виробництвом працемістких культур (овочі, плоди), а також виробництвом продукції тваринництва. Проте, спостерігається позитивна тенденція в даному напрямку. Так, в 1995 році на одне фермерське господарство припадало 20,7га сільськогосподарських угідь, в тому числі і 17,7га ріллі. У 2009 році ці показники зросли відповідно до 88,5га та 86,9га, що на фоні скорочення кількості даних організаційних структур за останні роки свідчить про їх укрупнення та зміцнення. Площа ріллі у розрахунку на одне фермерське господарство Черкащини за досліджуваній період має тенденцію до збільшення щорічно на 6га, про що свідчить рівняння тренда $y = 6,0119x + 2,092$ (рівень достовірності складає $R^2 = 0,9248$). Це сприятиме підвищенню ефективності виробництва даних господарств, оскільки спрацюватиме ефект віддачі від масштабу.

Зарубіжний досвід розвитку фермерства в країнах із ринковою економікою свідчить про значні площі землекористування у фермерів. Так, в США в середньому на одну ферму припадає близько 180га ріллі, в Канаді — від 120 до 160га сільськогосподарських угідь, у Великобританії — близько 100га сільгоспугідь, в Канаді — від 120 до 160га тощо. Проте, на думку О.М.Чечеля, можливе прибуткове ведення фермерського господарства і при площах 30–50га сільськогосподарських угідь: у Голландії більша половина фермерів має площу до 10га, а більше 30га — лише 5,8%. Причому голландські фермери виробляють продукції у 5 разів більше, ніж французи та 7,4 раза більше, ніж англіїці [6].

Зазначимо, що в сучасних умовах є всі підстави стверджувати, що сектор крупнотоварних господарств зміг би повністю забезпечити потреби розвинутих країн у сільськогосподарській продукції. Саме у великих господарствах і частково середніх собівартість продукції нижче ринкових цін, тобто вони є рентабельними і змогли б обійтися без державної допомоги. Завдяки головним чином великим господарствам США й інші країни Заходу не тільки вирішили на високому рівні в себе продовольчу проблему, але й експортують значну частину сільськогосподарської продукції. Надвиробництво продукції сільського господарства стало основною проблемою аграрної політики США й більшості країн Західної Європи. Разом з тим економічне банкрутство нерентабельних фермерських господарств призвело б до того, що цілі верстви фермерства змушені були б змінювати сформований спосіб життя, зросло б сховане і “відкрите” безробіття.

Дані висновки підтверджуються і проведенням групуванням фермерських господарств Черкаської області щодо розміру земельних угідь: найменш рентабельними є фермерські господарства Черкаської області з площею сільськогосподарських угідь менше 3га (табл. 2). В сучасних умовах найрентабельнішими є господарства з площею угідь від 5 до 10га, а на другому місці — господарства з площею угідь 100–500 га.

2. Групування фермерських господарств Черкаської області за площею сільськогосподарських угідь (2009 рік)

Площа	Кількість господарств	Площа с.-г. угідь, га	Кількість працівників, чол.	Виручка від реалізації продукції, тис.грн	Чистий прибуток (збиток), тис.грн	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	Рівень рентабельності (збитковості), %
До 3 га	20	44,57	43	2547,3	112,4	2512,9	4,5
Від 3,1 до 5 га	32	138,09	48	972,8	122,6	923,2	13,3
Від 5,1 до 10 га	58	459,77	86	897,2	302,8	635,5	47,6
Від 10,1 до 20 га	181	2969,35	278	4399,5	1190,9	3333,5	35,7
Від 20,1 до 50 га	294	10326,69	513	16145,3	2790,5	15444,0	18,1
Від 50,1 до 100 га	150	10659,49	387	17463,8	4248,3	14378,0	29,5
Від 100,1 до 500 га	179	34886,94	714	82738,4	25587,6	61721,0	41,5
Більше 500 га	41	41631,11	557	343293,7	122050,5	376985,0	32,4

Не менш важливе значення ніж земля для функціонування фермерських господарств має праця як фактор виробництва. У селянському господарстві, як відмічав О.Чаянов, який би з організаційних факторів виробництва ми не вважали головним, треба визначити, що організуючим елементом будь-якого виробничого процесу є робочі руки. Результативність господарської діяльності ферми значною мірою залежить від забезпеченості її трудовими ресурсами, їх професійно-кваліфікаційного рівня, здатності реалізувати свою потенційну продуктивну силу [7].

Щодо забезпеченості фермерських господарств Черкащини трудовими ресурсами, то можна зробити висновок, що чисельність працюючих в фермерських господарствах Черкаської області в 2009 році дещо скоротилась, порівняно з 2005 роком (на 30%), проте коливається чисельність зайнятих у них працівників за трудовою угодою (табл. 3). При цьому у господарствах зростає і навантаження угідь на працівника.

Коли порівняти навантаження сільськогосподарських угідь на працівника у фермерських і громадських господарствах, помітно, що в перших вона значно вища. Це досягається двома шляхами: за рахунок раціоналізації праці та її інтенсифікації. Якщо загальноприйнята тривалість робочого дня у сільському господарстві 8 годин, то трудова активність фермера значно вища.

Варто зазначити, що поряд із зростанням кількості фермерських господарств, у 2009 році спостерігається зменшення кількості працюючих в них, а отже відбувається зростання навантаження сільськогосподарських угідь на одного працівника, що пояснюється покращенням матеріально-технічного забезпечення ферм.

3. Забезпеченість фермерських господарств Черкаської області трудовими ресурсами

Показник	Рік					2009 р. у % до 2005 р.
	2005	2006	2007	2008	2009	
Чисельність працюючих всього, чол. :	3720	3182	2695	2975	2630	70,7
в тому числі за трудовою угодою	1204	1104	1698	1502	1156	96,0
залучені на сезонні роботи	909	629	985	588	497	54,5
Площа с.-г. угідь, га	82539	92285	93597	89895	101116	122,5
Припадає працюючих на 1 господарство всього, чол. :	3,4	2,8	2,3	2,6	2,3	67,7
в тому числі сезонних	0,8	1,0	0,8	0,5	0,4	50,0
Навантаження с.-г. угідь на 1 працівника, га	22,2	29,0	34,7	30,2	38,5	173,4
Припадає сезонних працівників на 100 працюючих	24,4	19,8	36,6	19,8	18,9	77,5

Фермерські господарства, як і будь-які інші сільськогосподарські підприємства, характеризуються сезонним використанням праці. Взимку зайнятість у господарстві протягом дня в 2–2,5 рази менша, ніж влітку. Зайнятість і трудова активність фермера великою мірою визначається спеціалізацією виробництва, оскільки в господарствах тваринницького напрямку (яких у Черкаській області незначна кількість) фермер працює фактично щодня, в тому числі у вихідні та святкові дні. Відповідно в цих господарствах буде вища зайнятість працівників.

Найм робочої сили в аграрному виробництві характерний для економічних систем багатьох країн. Фермерське господарство відповідно до законодавства — це, насамперед, сімейне господарство з незначним залученням на сезонні роботи найманої робочої сили. У країнах Європейського Союзу третина всіх затрат праці припадає на фермера, 30–40% — на членів сім'ї, решта на найманих працівників. У Великобританії частка найманих працівників перевищує 40%. Очевидно, що в аграрній сфері України в найближчому майбутньому найм працівників утвердиться не лише у фермерських господарствах, а й в інших формуваннях, діяльність яких без найму спеціалістів та інших категорій працівників неможлива.

Важливе значення для ефективного ведення виробництва має і забезпеченість фермерських господарств засобами виробництва, тобто капіталом. Капітал, або інвестиційні ресурси — це всі засоби виробництва, вироблені людиною. Це поняття охоплює будівлі, споруди, верстати, машини, обладнання, інструменти, напівфабрикати, складські приміщення, транспортні засоби, тобто всі засоби виробництва, що застосовуються для

виробництва товарів і доведення їх до споживача. Процес виробництва та нагромадження цих засобів називається інвестуванням. У загальноекономічному розумінні поняття „капітал” охоплює не лише засоби виробництва, але й гроші, покладені в банк, цінні папери (акції та облігації, коштовності тощо). Як фактор виробництва воно означає лише реальний капітал, той, що безпосередньо бере участь у процесі виробництва.

Кількість і склад необхідного фермерові капіталу, насамперед, залежить від спеціалізації та розмірів його господарства, прийнятної технології вирощування сільськогосподарських культур і утримання тварин, організаційних форм використання та технічного обслуговування машин, реальних можливостей і доцільності придбання необхідної техніки.

Загалом забезпечення сільськогосподарського виробництва тракторами, порівняно з нормативною потребою, становить 75%, комбайнами - 80%, а плугами і сівалками - лише на 70%. Протягом останніх років нова техніка практично не закуповувалась, а знос машинно-тракторного парку в фермерських господарствах досяг 75%. Через низький технічний стан машин виробіток на більшість технічних засобів у 10–12 разів нижчий, а трудомісткість технічного обслуговування у 2,5–9,7 рази вища, порівняно із зарубіжними аналогами [8, 9].

Аналіз свідчить, що в середньому одне фермерське господарство в 2009 році мало 0,8 трактора, але потужність складає всього 208 к.с. або 73,1 к.с. на одного працюючого (табл. 4). Для порівняння у США на одного працівника припадає 141 к.с., в Україні — 23,2 к.с. Один зернозбиральний комбайн припадає на п'ять господарств, бурякозбиральний — на сорок вісім, вантажний автомобіль — на три господарства, сівалка — на три.

4. Забезпечення технікою фермерських господарств Черкаської області

Показник	Рік				2009 р. до 1996 р., %
	1996	2000	2005	2009	
Наявність тракторів, шт.	406	406	777	922	227,1
Припадає тракторів на 100 га ріллі, шт.	2,80	3,00	0,90	0,93	33,2
Наявність власних автомобілів, шт.	166	166	314	468	281,9
Припадає автомобілів на одне господарство, шт.	0,30	0,25	0,28	0,41	136,7
Кількість комбайнів, шт. в тому числі:	89	92	228	267	300,0
зернозбиральні	77	77	199	243	315,6
бурякозбиральні	12	12	29	24	200,0
Наявність сівалок, шт.	202	220	401	431	213,4
Наявність енергетичних потужностей, тис. к. с.	52,6	62,6	166,4	192,2	365,4

Кількість тракторів у фермерів Черкащини за досліджуваний період зросла на 127%, проте в розрахунку на 100га ріллі спостерігається зменшення тракторів на 66,7%.

Сучасна техніка є недоступною для фермера за ціною і, насамперед, за рахунок значного диспаритету між продукцією сільського господарства і галуззю промисловості. Узагальнення досліджень вітчизняних вчених дозволяють виділити шляхи виходу із даної ситуації для розвитку матеріально-технічної бази фермерських господарств до рівня фондозабезпеченості розвинутих країн світу. Насамперед, в Україні необхідно розвивати вітчизняне машинобудування, що випускатиме якісні малогабаритні і середньобагатні трактори та сільськогосподарські машини за значно дешевшими цінами ніж зарубіжні аналоги. Ціни на трактори, комбайни, сільськогосподарські машини перевищують у 5–7 разів ціни на подібну вітчизняну і російську техніку. При чому експлуатаційні витрати по тракторах і комбайнах зарубіжного виробництва теж вищі від вітчизняних у 1,5–2 рази. Поряд з цим варто розвивати ринок уживаної, особливо зарубіжної техніки, що дозволить фермерам значно заощаджувати [10].

Питанню технічного і технологічного розвитку фермерських господарств сприятиме нарощування довгострокового кредитування, яке широко розповсюджене в розвинутих країнах та є одним із головних джерел фінансування організації фермерського господарства. Досвід таких розвинутих країн як Франції, Німеччини, Японії тощо показує, що в цих країнах поширені так звані пільгові кредити (з пільговими відсотками), які повертаються фермерами в разі досягнення успіху та при освоєнні ними високотехнологічних виробництв. Варто зазначити, що держава гарантує приватним банкам своєчасне погашення кредитів. Тому до функцій держави повинно відноситись надання державних кредитів для фермерів.

Для виявлення залежності між прибутком фермерських господарств Черкаської області та факторами виробництва на основі статистичних даних фермерських господарств за 2009 рік (форма 2-ферм) було побудовано кореляційно-регресійну модель за такими факторами: y — прибуток на одне господарство, тис.грн, x_1 — площа сільськогосподарських угідь на 1 середньорічного працівника, га, x_2 — фондоозброєність працівників, тис.грн, x_3 — фондозабезпеченість фермерських господарств, тис.га, x_4 — площа сільськогосподарських угідь в розрахунку на 1 трактор, га. Була одержана така кореляційна залежність прибутку на одне господарство від включених у рівняння регресії факторів: $y = 7,253 + 0,285x_1 - 0,253x_2 + 8,042x_3 - 0,774x_4$.

Коефіцієнти показують, на скільки в середньому змінюється прибуток господарства у разі зміни кожного з факторів на одиницю при фіксованих значеннях інших факторів, включених у рівняння. Так, збільшення площі сільськогосподарських угідь одного фермерського господарства в розрахунку на одного працівника на 1га призводить до збільшення прибутку господарства на 285 грн. Зростання вартості основних виробничих фондів в розрахунку на площу сільськогосподарських угідь на одиницю — на 8042 грн. А зростання інших факторів впливає на прибуток господарства негативно.

Коефіцієнт множинної кореляції рівний 0,697, що свідчить про наявність середнього (практично тісного) зв'язку між прибутком господарства та включеними в модель факторами.

Таким чином варто зробити висновок, що у забезпеченні фермерських господарств факторами виробництва на сучасному етапі існують великі проблеми.

Окрім вищеперерахованих факторів виробництва наприкінці XIX ст. економісти приєднали до них ще один важливий фактор — це організацію або підприємництво, за допомогою якого діють на три попередніх фактори виробництва. Поява четвертого фактора виробництва була викликана тим, що в суспільстві зростає роль людей, які, найчастіше не володіючи жодним із трьох зазначених факторів, уміли передбачати потреби ринку та організовувати виробництво для їх задоволення, залучаючи необхідні ресурси.

Згідно з Законом України „Про фермерське господарство” , фермерство — це особлива форма підприємництва селян, які виявили бажання виробляти товарну продукцію, переробляти і реалізовувати її. Під підприємницькими здібностями ми розуміємо особливу форму людського ресурсу, що дозволяє найефективніше використовувати всі інші фактори виробництва. Особливе значення для сучасного виробництва має специфічний економічний ресурс, який називається підприємницькою діяльністю. Підприємець має кілька функцій, які роблять його діяльність винятково важливою:

1) він бере на себе ініціативу поєднання всіх інших ресурсів у єдиний виробничий процес, виступає каталізатором і рушійною силою виробництва;

2) бере на себе відповідальність приймати основні рішення, визначає курс діяльності підприємства;

3) він новатор, постійно турбується про оновлення і вдосконалення виробництва;

4) він — людина, яка йде на ризик, ризикуючи не лише своїм часом, працею та діловою репутацією, але й вкладеним капіталом, як власним, так і своїх компаньйонів.

У формуванні фермерського укладу України даному фактору належить вирішальне значення, оскільки забезпечення іншими факторами виробництва не є оптимальним. Визначальним у його розвитку є подолання відчуженості селянина-господаря і селянина-власника від земельної та інших видів власності, яке прививалось йому протягом 70 років. На цій основі формується підвищення мотивації до високоефективної господарської діяльності. Стержнем соціально-економічних перетворень має стати зміна їх акцентів: переважаючий пріоритет інтересів держави має поступитися місцем пріоритету інтересу товаровиробника-фермера.

Висновки. Отже, розглянувши значення головних факторів виробництва у фермерських господарствах та проаналізувавши

забезпеченість ними, можна зробити висновок про важливість і необхідність кожного з них. Прибутковість підприємства перебуває у прямому зв'язку зі забезпеченістю факторами виробництва. Крім цього, для фермерства важливу роль відіграє підприємництво, яке є основою його створення та функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Інтернет ресурс. Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki>
2. Станковская И. К. Экономическая теория для бизнес-школ: учебник / Станковская И. К., Стрелец И. А. — М. : Эксмо, 2005. — 480 с.
3. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту нації / Адам Сміт. — К. : Port-Royal, 2001. — С. 425–586.
4. Юхименко П.І. Історія економічних учень: Навч. посібник / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. — К. : Знання-Прес, 2000. — 583 с.
5. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл Т.2. — М. : Издательская группа “Прогресс”, 1993. — 312с.
6. Чечель О.М. Необхідність державного регулювання ціноутворення на продукцію сільського господарства / О.М.Чечель // Економіка АПК. — 2001. — №6. — С. 91–96.
7. Чаянов А.В. Крестьянские хозяйства / А.В. Чаянов — М. : Экономика, 1989. — 365 с.
8. Іванишин В.В. Стратегічні напрями розвитку сільськогосподарського машинобудування в Україні / В.В. Іванишин // Економіка АПК. — 2007. — №8. — С. 8–13.
9. Мармуль Л.О. Матеріально-технічне забезпечення регіональних АПК / Л.О. Мармуль // Економіка АПК. — 2007. — №2. — С. 11–19.
10. Пивовар В. Вітчизняна техніка для основного обробітку ґрунту / В. Пивовар // Пропозиція. — 2010. — №8. — С.120–123.

Одержано 20.10.10

Прибыльность предприятия находится в прямой связи с обеспеченностью факторами производства. Кроме этого, для фермерства важную роль играет предпринимательство, которое является основой его создания и функционирования.

Ключевые слова. *Факторы производства, земля, труд, капитал, предпринимательство, фермерское хозяйство.*

Profitability of an enterprise depends greatly on the availability of factors of production. Besides, entrepreneurship plays an important role in farming, being the basis of its establishing and functioning.

Key words: *factors of production, land, labour, capital, entrepreneurship, farm enterprise.*

СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ВІННИЧЧИНИ

О.А.ВІННИЦЬКА

Досліджено соціально-трудові відносини в сільськогосподарських підприємствах Вінниччини, виявлено недоліки та визначено шляхи їх усунення, запропоновано на цій основі напрями щодо удосконалення системи соціально-економічних відносин у сфері сільського господарства.

Ставлення працівників сільського господарства до роботи істотно залежить від сформованих між ними та власниками підприємств соціально-трудова відносин. У сучасних умовах розвитку аграрного сектору економіки України власники більшості реструктуризованих підприємств намагаються сформувати соціально-трудова відносини переважно на свою користь. Це пов'язано з наданням значних прав і ухиленням від виконання обов'язків уповноваженими представниками господарського товариства в процесі укладення колективних і трудових договорів із найманими працівниками. Як наслідок, виникають непорозуміння між суб'єктами даних правових відносин, що негативно впливає на трудову мотивацію підлеглих і рентабельність відповідних господарюючих суб'єктів.

За цих умов актуальною стає потреба дослідження проблем, пов'язаних з ринковою трансформацією соціально-трудова відносин.

Процес становлення і розвитку соціально-трудова відносин в Україні досліджується у працях вітчизняних науковців з питань економіки, зокрема М.Ф. Бойка, М.К. Горлатого, В.С. Дієсперова, В.Н. Збарського, І.С. Кириленка, М.Й. Маліка, Н.Ф. Соловйова та багатьох інших.

Метою нашого дослідження є обґрунтування необхідності удосконалення соціально-трудова відносин у сільськогосподарських підприємствах як основи соціальної стабільності та зростання матеріального добробуту працівників.

З початку соціально-економічних перетворень в Україні минуло 19 років. Але, як свідчать результати роботи сільського господарства, аграрний комплекс не вийшов на стадію стійкого розвитку. Значних змін зазнали основні складові виробничого потенціалу: земля, основні засоби, трудові ресурси. Зменшення площі землі в обробітку та суттєві зміни в структурі посівних площ, різке зменшення поголів'я тварин, зниження їх продуктивності негативно вплинули на обсяги виробництва валової продукції сільського господарства, що призвело до скорочення сільськогосподарської праці й породило приховане безробіття у сільському господарстві.

Методика досліджень. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків), економіко-статистичний, монографічний і порівняльний аналіз. Використано матеріали Вінницького обласного управління статистики.

Результати досліджень. У 2009 році чисельність безробітних Вінниччини, визначених за методологією міжнародної організації праці, у віці 15–70 років становила 49,7 тис. осіб. Серед них жителі міської місцевості— 32,8 тис. осіб, а решта — сільські жителі (16,9 тис. осіб) [7].

Працювати на селі, як правило, залишаються люди передпенсійного і пенсійного віку, економічна мобільність яких значно нижча, ніж у молодого покоління. Середній вік працюючих у сільському господарстві за останні 10 років збільшився від 54 до 58 років. Для певних категорій працівників сільськогосподарських підприємств (зокрема для трактористів-машиністів) це вже пенсійний вік [4, С.115].

Позитивного результату у справі працевлаштування селян можна досягти, сприяючи розширенню виробництва, отже, і збільшенню кількості робочих місць. Нині проблему працевлаштування селян, які втратили роботу в сільському господарстві та в інших сферах діяльності, значною мірою слід намагатися розв'язувати в межах сільської місцевості, оскільки в містах незайнятого трудоактивного населення більше, ніж у селах.

Можливості працевлаштування жителів сіл поза сільськогосподарським виробництвом зростатимуть з відновленням несільськогосподарськими галузями позицій, втрачених за роки економічних трансформуваль і подальшим розширенням ними обсягів діяльності. Проблему працевлаштування сільського населення не можна розв'язати за короткий період, вона не є тимчасовою, зумовленою сучасним кризовим станом сільського господарства та інших галузей національної економіки. Це довготривала проблема. Крім уже зазначеного, об'єктивним процесом є скорочення чисельності зайнятих у сільськогосподарському виробництві.

Оплата праці є однією з основних економічних категорій, що поєднує інтереси працівників, держави з огляду суспільних потреб. Рівень, динаміка оплати праці, механізм її формування безпосередньо впливають на рівень життя і соціальне самопочуття населення, ефективність виробництва, динаміку економічного зростання. Тому одним із найважливіших завдань у сільському господарстві є забезпечення зростання заробітної плати [1, С.225].

В економіці Вінниччини залишається значною диференціація рівня оплати праці серед видів економічної діяльності. Найвища оплата у працівників фінансових установ, а також працівників державного управління. Рівень оплати праці в них перевищив середній за галузями економіки в 1,9–2,0 рази. Значно нижчою залишається заробітна плата працівників сільського господарства, де її розмір не перевищив 69,8% середнього за галузями економіки.

За економічною логікою важкі умови сільської праці повинні були б компенсуватися підвищенням її оплати, але цього не відбувається. Працівники аграрної сфери залишаються низькооплачуваною категорією серед усіх працюючих.

Так, у 2009 році заробітна плата штатних працівників сільського господарства Вінниччини становила 980 грн, або 69,8% від середньої за галузями економіки (1404 грн). Водночас заробітна плата в організаціях, що здійснюють операції з нерухомістю, була 1415 грн, у сфері державного управління — 2157 грн, у промисловості — 1564 грн, на транспорті та зв'язку — 1897 грн, у сфері фінансової діяльності — 2643 грн, що, порівняно із заробітною платою працівників сільського господарства, більше, ніж у 2–3 рази [7].

В сфері заробітної плати держава повинна реалізувати свою політику та контролювати її через систему мінімальних гарантій в оплаті праці. Норми з оплати праці, розміри преміювання мусять розроблятися безпосередньо в підприємстві з урахуванням умов виробництва і сприяти прискореному впровадженню найновіших досягнень науки та передової практики.

Катастрофічний стан з оплати праці у сільському господарстві зумовлений багатьма причинами — це нееквівалентний обмін вартостями між аграрним та іншими секторами економіки, відсутність дієвих механізмів і стимулів в аграрному секторі до зменшення частки матеріальних витрат у структурі собівартості сільськогосподарської продукції.

Аналіз загальної структури собівартості сільськогосподарської продукції, яка виробляється сільськогосподарськими підприємствами, свідчить, що питома вага витрат на оплату праці в сільському господарстві у 2005–2009 роки знизилася з 16,4% до 11,3%, зокрема в рослинництві — з 14,7 до 10,0%, в тваринництві — з 20,6 до 16,7%.

Найвищу питому вагу в структурі матеріальних витрат на виробництво продукції рослинництва займають витрати на нафтопродукти (21,2%) та на насіння та садивний матеріал (15,6). У тваринництві найбільша питома вага витрат в структурі собівартості припадає на корми 73,1% (табл.). Головною причиною зміни структури витрат на виробництво сільськогосподарської продукції стало різке зростання цін на споживання матеріальних ресурсів, порівняно з оплатою праці.

Основним джерелом зростання оплати праці в сільському господарстві на макрорівні є кардинальне зменшення матеріальних витрат на виробництво продукції.

Відносини між найманими працівниками і роботодавцями останніми роками залишаються надзвичайно гострою проблемою. Її розв'язання дає змогу зберегти соціальну й економічну стабільність у країні, створити передумови для сталого економічного розвитку та соціального прогресу. В Україні вкрай необхідне соціальне партнерство, яке є одним із елементів соціально-трудових відносин.

Структура витрат на виробництво сільськогосподарської продукції в аграрних підприємствах Вінниччини*

Показник	2005р.			2008р.			2009р.		
	Усього	Рослинництво	Тваринництво	Усього	Рослинництво	Тваринництво	Усього	Рослинництво	Тваринництво
Витрати — всього	100,0	72,6	27,4	100,0	76,3	23,7	100,0	80,7	19,3
у т.ч. — оплата праці	16,4	14,7	20,6	13,1	11,4	18,3	11,3	10,0	16,7
Соціальні заходи	1,8	1,6	2,3	2,1	1,9	2,9	2,6	2,4	3,8
Матеріальні витрати:	67,0	66,1	69,5	70,0	69,5	71,7	70,9	70,5	72,8
насіння і садивний матеріал	12,8	17,9	x	13,7	18,1	x	12,6	15,6	—
корми	19,8	x	69,7	17,4	x	72,0	14,4	—	73,1
інша продукція с.г.	3,0	2,5	4,2	1,9	1,5	3,1	1,2	1,2	1,3
міндобрива	15,3	21,3	x	18,4	24,3	x	22,3	27,7	x
нафтопродукти	21,9	27,0	9,3	16,9	19,8	7,8	18,4	21,2	7,2
електроенергія	2,5	1,6	4,8	2,4	1,5	5,2	1,8	1,4	3,4
паливо	1,3	1,4	0,8	0,9	0,8	1,4	0,7	0,9	0,1
запчастини, ремонтні та будівельні матеріали	9,8	11,2	6,4	10,8	12,1	6,6	8,5	9,5	4,9
оплата послуг і робіт	13,6	17,1	4,8	17,6	21,9	3,9	20,1	22,5	10,0
Амортизація основних засобів	3,6	3,8	3,4	4,3	4,9	2,3	4,8	5,2	3,0
Інші витрати	11,2	13,8	4,2	10,5	12,3	4,8	10,4	11,9	3,7

*Примітка: дані Вінницького обласного управління статистики

Реалізація соціального партнерства здійснюється через укладання трудових угод різних рівнів.

Досить несприятлива ситуація складається у сільському господарстві з укладанням колективних угод. Протягом останніх двох років спостерігається зменшення їх кількості. Так, у 2008 році було укладено 583 угод, а в 2009 році — 527 угод. З інших видів діяльності кількість укладених колективних договорів із року в рік зростає. Так, в органах державного управління їх кількість у 2009 році зросла, порівняно з 2008 роком, на 23,9%, у торгівлі — на 3,9%.

Виконання зобов'язань ускладнюється нерівномірністю або сезонністю технологічних процесів, завжди унеможливує виконання роботодавцями умов договору і вимог законодавчих актів про працю і зайнятість протягом року й, таким чином, система трудових відносин може перерости з пасивної вини роботодавця у стадію конфлікту. Проте останній може не виникнути через пасивність найманого працівника, бездіяльності

профспілкової організації, або через її відсутність взагалі.

Вкрай несприятливі умови склалися і для сільської соціальної інфраструктури. Суттєво скоротилася кількість дитячих закладів, магазинів, тощо. Понад 12% сіл області не мають жодного об'єкта соціальної сфери, майже зруйнована система громадського транспорту. Наслідки — обезлюднення сіл. Останніми роками понад 7 тис. деградуючих сіл втратили можливість самовідтворення і понад 135 районів охоплено демографічною та поселенською кризою [6], що зумовлює формування зон суцільної незаселеності та спустошеності. Загальний обсяг капітальних вкладень у створення матеріальної бази інфраструктури села зменшився у 7 разів.

Нерозв'язаність наведених проблем є прямим наслідком погіршення соціально-економічних умов праці й життя, зокрема, соціально-трудових відносин у сільському господарстві.

На наш погляд, з метою наближення до рівноваги між попитом і пропозицією ринку праці, підвищення рівня зайнятості в аграрній галузі, формування позитивного ставлення до роботи спеціалістів реструктуризованих сільськогосподарських підприємств і досягнення економічної стабільності слід забезпечити умови для плідної співпраці між роботодавцями, найманими працівниками та профспілковими організаціями.

Для захисту прав звичайних працівників необхідно розробити на демократичних засадах механізм участі кожного підлеглого в розподілі коштів на виплату соціальних та інших обов'язкових пільг, додаткове матеріальне стимулювання, забезпечення належних умов праці. Тобто максимальне наближення підлеглих до участі в розподілі фінансових ресурсів підприємства та надання права об'єктивно оцінити соціально-економічні можливості господарського товариства сприятиме уникненню багатьох конфліктів між власником і трудовим колективом [2, С.36].

Нерозв'язаність наведених проблем є прямим наслідком погіршення соціально-економічних умов праці й життя і, зокрема, соціально-трудових відносин у сільському господарстві.

Висновки. Отже, можна зробити такі висновки. Одним із основних факторів, що впливає на соціально-економічне відродження села є державна підтримка, яка насамперед повинна проявлятися у таких аспектах: підтримка рівня життя незахищених верств населення; сприяння розвитку господарств населення; удосконалення орендних відносин, тощо.

Нагальною проблемою в агропромисловому комплексі країни є необхідність реформування законодавчої та нормативно-правової бази з приведенням її у відповідність до європейських і міжнародних норм. Також держава повинна посилити основну функцію — захист інтересів громадян: достойна оплата праці та соціальні гарантії повинні стати основою сучасної політики в контексті реформування аграрної економіки. Підвищення їх рівня створить таку соціально-економічну та психологічну атмосферу, в якій працівники і роботодавці будуть зацікавлені в поліпшенні розбудови соціально-трудових відносин, дотримуватимуться трудової та виробничої

дисципліни, що є важливим чинником мотивації високопродуктивної праці.

При розробці моделі соціально-трудових відносин у сільському господарстві визначальною повинна бути соціальна складова, спрямована на задоволення першочергових потреб людини, тому що саме у селі сконцентрована значна частина соціально-економічного потенціалу суспільства держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аврамчук О.А. Соціально-трудові відносини в умовах реформування агропромислового комплексу. / О.А. Аврамчук, В.В. Вітвицький, О.М. Весна — К., 2003. — 236 с.
2. Дієсперов В. Вигідність роботи в сільському господарстві / В. Дієсперов // Фінанси України. — 2005. — № 3. — С. 34–39.
3. Збарський В. Соціальний розвиток села: стан і перспективи / В. Збарський // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 2006. — № 5. — С. 12–19.
4. Кириленко І.Г. Кадрове забезпечення АПК — важлива складова аграрних реформ / І.Г. Кириленко, М.Ф. Бойко // Економіка АПК. — 2006 — № 11. — С. 113–119.
5. Клокар О.О. Удосконалення механізму регулювання соціально-трудових відносин у реструктуризованих аграрних підприємствах / О.О. Клокар // Економіка АПК. — 2007. — № 3. — С. 140–147.
6. Саблук П.Т.. Соціальна інфраструктура села. Навч. Посіб. / П.Т. Саблук, М.К. Горлатий — К. : Інститут аграрної економіки УААН, 2002. — 262 с.
7. Статистичний щорічник Вінниччини за 2009 рік. — Держкомстат України. Головне управління статистики у Вінницькій області, 2010. — 632 с.

Одержано 20.10.10

Решение ряда проблем даст возможность повысить престижность труда на селе, а следовательно и поощрит молодежь, улучшить условия и оплату труда, что в совокупности станет препятствием вымирания украинского села.

Ключевые слова: оплата труда, безработица, коллективный договор, наемные работники, рынок труда.

Solving the variety of problems will make it possible to enhance the prestige of labour in the rural areas and therefore to encourage young people, to improve conditions and remuneration of labour. It will stop the dying-out of the Ukrainian village.

Key words: remuneration of labour, unemployment, collective agreement, wage labourers, labour market.

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ВИМІР ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

Г.Ф. МАЗУР, кандидат економічних наук

Розглянуто методологічні аспекти щодо оцінки ефективності агропромислового виробництва; узагальнено й уточнено систему вимірників; виявлені стрижневі проблеми відбору критеріїв та індикаторів ефективності оцінки агропромислового виробництва та запропоновано авторські підходи щодо їх вирішення.

Постановка проблеми. Розвиток і ефективність сільськогосподарського виробництва залежать від забезпеченості ресурсами й ефективного їх використання. В умовах становлення нових виробничо-господарських структур, утвердження орендних відносин і розвитку підприємницької діяльності на селі, нагальним є формування принципово нових підходів і механізмів відтворення та ефективного використання всіх елементів виробничо-ресурсного потенціалу. Результативність здійснюваної активної аграрної політики, адаптація підприємств АПВ усіх форм власності та господарювання до ринкових умов, проблеми нарощування виробництва сільськогосподарської продукції і підвищення рівня продовольчої безпеки держави тісно пов'язані з формуванням, використанням і розвитком ресурсовиробничого потенціалу агропромислового виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтовані пропозиції щодо теоретико-методологічних підвалин стосовно оцінки ефективності агропромислового виробництва в різний час висловлювало багато видатних вчених економічної аграрної науки, зокрема В. Андрійчук, В. Амбросов, Е. Вайнінг, В. Галушко, О. Гудзинський, О. Гудзь, М. Дем'яненко, А. Діброва, С. Кваша, М. Д. Кейнс, Ф. Кене, Ф. Котлер, Кропивко, В. Леонтьєв, І.Лукінов, К. Макконнел, М. Малік, В. Онегіна, П. Саблук, П. Стецюк, А. Третяк, І. Ушачов, Г. Черевко, А. Чупіс, В. Шапіро, В. Шеремет, В. Шиян та ін. Їх фундаментальні дослідження наклали свій відбиток на осягнення суті проблем виміру ефективності агропромислового виробництва.

Ціль статті. На противагу зазначеному, варто відмітити, що нині фактично відсутня наукова дискусія щодо оцінки ефективності агропромислового виробництва за умов викликів і запитів сьогодення з огляду на кризові деформації економічного простору в Україні. Тому, метою статті є дослідження існуючих теоретико-методологічних підходів щодо оцінки ефективності агропромислового виробництва.

Результати досліджень. Перші концепції вимірювання та оцінки результатів діяльності підприємства, які з'явилися у 1920-х роках і згодом

поширилися практично в усіх країнах з ринковою економікою, мали виключно фінансовий характер і являли собою досить прості моделі, наприклад, мультиплікативна модель Дюпона або коефіцієнт рентабельності інвестицій — ROI.

Лише у 1990-х роках поряд з фінансовими критеріями з'явилася збалансована система показників (Balanced Scorecard — BSC) [5], яка передбачає оцінку ефективності стратегії за фінансовими і не фінансовими показниками одночасно. У середині 80-х років минулого століття в США виникла і отримала розвиток концепція „Управління вартістю компанії” (Value based management).

Суть цієї системи наукових поглядів і методичних рішень полягає в тому, що головна мета функціонування будь-якого підприємства — досягнення найвищої його вартості [6].

Отже, найважливішим комплексним показником (критерієм) фінансової оцінки адекватно тій, що відображає економічну ефективність функціонування підприємства, характеристикою надійності та стійкості в зарубіжній практиці є вартість підприємства (бізнесу). У вітчизняній практиці вважається, що ефективність діяльності будь-якого підприємства, в тому числі й агропромислових, полягає у максимізації прибутку.

У західній практиці норма прибутку підприємств (фактичний рівень рентабельності виривняні відносно один одного) і поточний прибуток не має такого істотного значення, як в Україні. На нашу думку, позитивний ефект від застосування показника економічної доданої вартості полягає в тому, що він дозволяє корегувати дії власників при прийнятті інвестиційних рішень при різних його значеннях. Оцінка — це не лише елемент товарного виробництва, вона важлива для будь-якого суспільства, оскільки дає змогу зберігати працю або попереджувати її втрати в майбутньому [1]. З позиції формальної логіки всі дії щодо якісної та кількісної характеристики агропромислового виробництва називають оцінюванням, сам же результат дії — оцінкою.

У процедурі оцінювання можливо виділити такі складові компоненти: суб'єкт, об'єкт, критерії. Суб'єкт — це той компонент, через який «проводиться» ідея в оцінюванні, тобто ідея необхідності співвідношення кожної оцінки, цілям, суб'єктам [2]. Оцінювання вимагає встановлення певних відносин між суб'єктом і об'єктом оцінки. З цим пов'язана проблема вибору критеріїв, за допомогою яких відбувається оцінка компонентів природи.

Обраний критерій оцінки передбачає певну систему інструментів оцінки (методи, методики, технології). Ключовим питанням у методології оцінки є визначення критерію оцінки. Оскільки критерій виявляє суть оцінки, її головну ідею, то він повинен бути науково обґрунтований, а економічна сутність вимірника, який прийнятий як критерій, повинна бути єдиною для усіх видів ресурсів, що оцінюються. Необхідно знати і

оцінювати не лише агрокліматичні умови території, а й ті вимоги, які до них висуває людина в певній галузі виробничої діяльності, особливо в агропромисловому виробництві.

Це породило проблему вибору критеріїв конкретних вимірників, від найзагальніших до розгалуженої та складної системи вимірників, за допомогою яких відбувається оцінка компонентів природи [2]. Оцінка ефективності агропромислового виробництва, як правило, вирішується у межах системи історичної оцінки управління, а оцінка бізнесу — за ринковою (поточною, справедливою, експертною тощо) вартістю.

Перша є власною ціною виробництва (собівартістю). Основними причинами втрати конкурентоспроможності агропромислового виробництва є: погіршення факторних параметрів; втрата тиску покупців через їх низьку платоспроможність; старіння технологій; гальмування темпів інвестицій; втрата підприємствами АПВ швидкої адаптації; перекося та значні спотворення внутрішньої конкуренції. Без зміни макроекономічної ситуації в країні подолання неконкурентоспроможності значною частиною підприємств вважається малоймовірним [8].

Про те, щоб замінити старі переваги або додати нові, замислюються тільки тоді, коли від старих переваг вже нічого не залишилось [7]. Оцінка виробництва включає операції з визначення показників, притаманних галузевому сектору, а оцінка бізнесу — це визначення вартості підприємства АПВ як майнового комплексу, здатного приносити прибуток.

При проведенні оцінки визначається вартість усіх активів: нерухомого і рухомого майна, запасів, фінансових вкладень, нематеріальних активів. Якщо для оцінки ефективності виробництва можна обійтися витратним методом, то оцінку бізнесу необхідно здійснювати з позицій всіх трьох існуючих оціночних підходів: витратного, доходного й порівняльного. При витратному підході на перше місце ставиться вартість спожитих на виробництво засобів і наявного майна (сукупність матеріальних і нематеріальних активів) підприємства.

З позиції доходного підходу основою розрахунків є прибуток, який може одержати підприємство (принцип очікування). При використанні порівняльного підходу застосовують оцінку ринку, виражену в цінах виконаних угод купівлі — продажу аналогічних підприємств. Необхідність оцінки агропромислового виробництва систематична і враховує процесний підхід оцінки виробництва, планування та управління процесами, облікову модель описання процесів на підприємстві, розподіл ключових, управлінських і допоміжних процесів і їх взаємозв'язок, показники для оцінки процесів, управління якістю, розрахунок виробничих витрат.

Ефективність оцінки агропромислового виробництва залежить від якісної та достовірної інформації про собівартість окремих видів продукції, надання об'єктивних даних для складання бюджету підприємства; оцінки діяльності підрозділів; управлінських рішень.

Ключовою є динаміка витрат, що характеризує споживання усіх видів

ресурсів, за якою здійснюється вибір між альтернативними варіантами стратегічних і поточних управлінських рішень щодо виробництва та реалізації продукції, номенклатури товарів і послуг, ціноутворення тощо. За характером оцінка ефективності агропромислового виробництва може бути стратегічною та оперативною.

Метод обґрунтування оцінок характеризує ступінь їхньої формалізації до математичного апарату, який застосовується. Характер об'єкта оцінки демонструє умови отримання оцінок досліджуваної системи: оцінки можуть бути детермінованими, вірогідними та пошуковими.

Дослідження специфіки побудови, умов функціонування організаційних систем, можливості фіксування якості ресурсного потенціалу свідчить про можливість отримання в більшості слабоформалізованих оцінок. Методичні підходи до оцінки ефективності агропромислового виробництва можна згрупувати за такими ознаками: — за елементами — на оцінку земельних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів, основних та оборотних матеріальних засобів; за напрямом дослідження — на оцінку рівня, яка поділяється на оцінку розвитку, оцінку стану, оцінку ефективності використання, оцінку вартості; за глибиною дослідження — на експрес-оцінку та деталізовану, поглиблену оцінку.

Особливе місце за цією класифікацією методичних підходів займає розподіл їх за напрямками дослідження, які визначаються метою аналітичної процедури. Експрес-оцінка передбачає дослідження невеликого кола основних показників, за поглибленою оцінкою кількість показників суттєво збільшується.

Оцінка рівня дозволяє визначити динамічні, структурні зміни ресурсного потенціалу, а також ефективність його використання у минулих, сучасному та майбутньому періодах. Оцінка вартості — це інформація про балансову, реальну та ринкову ціну ресурсів підприємства, як об'єкта кредитування, купівлі-продажу тощо.

Підсумкова ефективність і вартість ресурсного потенціалу складається під впливом відповідних показників за кожним видом ресурсів, що викликає необхідність оцінки стану та потенційних можливостей основних та оборотних матеріальних засобів, земельних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів.

У зв'язку з цим у процесі аналізу варто використовувати як окремі, так й інтегровані методики [3]. Існуючі методики оцінки ефективності агропромислового виробництва (метод грошової оцінки; індексний метод; ресурсно-регресійний метод; індикативний метод; метод пріоритетної оцінки ресурсів тощо) дозволяють лише у певній мірі визначати кількісний вплив окремих виробничих факторів з урахуванням їх якісних характеристик на результативність функціонування аграрних формуваль [4]. При виборі методики оцінки ефективності агропромислового виробництва необхідно враховувати мету даної оцінки. Важливим аспектом методологічних основ

раціоналізації систем ведення сільського господарства в ринкових умовах є врахування специфіки кожного регіону, місцевих умов виробництва, що дозволяє формулювати нові концепції створення спеціалізованих зон сільськогосподарського виробництва, повніше використовувати природно-економічний потенціал завдяки розвитку міжрегіонального обміну та внутрішньорегіональної спеціалізації в межах аграрної сфери України.

Підґрунтям будь-якої моделі розвитку агропромислового виробництва є пошук оптимального співвідношення між витратами й кінцевим результатом. На думку Л.В. Скоробогатої, «Організаційно-методична особливість концепції облікової системи полягає у представленні господарських ресурсів і господарських процесів, в контексті формування економічного потенціалу підприємства на основі оцінки економічних вигод. Тобто активи, капітал, зобов'язання, витрати та доходи теоретично обґрунтовані не тільки за критеріями формування показників фінансової звітності, але й в контексті технологій обліку, що реалізуються через процедури ідентифікації: визначення — визнання — оцінка» [8, с. 6]. Про ефективність агропромислового виробництва можна говорити, якщо вдається знизити витрати, або поліпшити результати, або зробити те й інше одночасно.

Доцільно розглядати два основних типи задач із визначення ефективності регіонального виробництва: порівняння стану регіональної економіки в окремі моменти звітного (поточного) року і вибір більш ефективного варіанта розвитку на перспективний (прогнозований) період. Отже, необхідно розробляти систему моделей регіонального розвитку, порівнюючи альтернативні варіанти використання ресурсів підприємств АПВ чи регіонів у структурі окремих підсистем.

За кожним з варіантів розраховуються показники економічного та соціального ефектів, необхідних витрат і ресурсів. На практиці розв'язання таких задач є досить складним, оскільки одночасно розглядається значна кількість показників ефекту і порівнюється з показниками ресурсів і витрат. У ринкових умовах особливо важливим є врахування зв'язків, які об'єктивно існують між якістю і кількістю споживчих вартостей.

Окремі споживчі вартості, якими є сільськогосподарські продукти (м'ясо, молоко, овочі, вода), безпосередньо не порівняні між собою. Масштабом, за яким можна зіставляти різні види прогнозованого ефекту, є величини ресурсів, необхідні для одержання потрібного результату. Головне, на що повинні орієнтуватися власники — це приріст або зменшення ринкової вартості підприємства над балансовою вартістю.

Розвиток економіки пов'язаний з інвестиціями, тому власники повинні планувати і прогнозувати майбутні значення показника економічної доданої вартості для визначення своїх дій.

Оскільки в основі методики розрахунку EVA лежать грошові потоки, то необхідний також постійний моніторинг платоспроможності клієнтів.

Розробники концепції економічної доданої вартості вважають, що вона може використовуватися для прийняття рішень при виконанні управлінських завдань. Розгляд наукових публікацій з даної проблематики [1–8] дозволив виявити особливості сучасного розвитку системи управління.

З одного боку класичні методи управління господарської діяльності ґрунтуються на аналізі та оцінці причинно-наслідкових зв'язків формування прибутку у взаємозв'язку з ефективністю агропромислового виробництва, а з іншого — сучасні умови господарювання підприємств АПВ змінили механізм управління і перенесли пріоритети в площину майбутніх економічних вигод. Визначення ефективності агропромислового виробництва повинно базуватися на системному підході та спиратися на теорію відтворення й економічного зростання.

Системний підхід передбачає врахування рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, стадій економічних відносин — виробництва, обміну, розподілу та споживання, факторів економічного зростання.

На макрорівні ефективність являє собою ступінь використання ресурсного потенціалу суспільства у виробництві й реалізації продукції (робіт і послуг), у створенні національного доходу та його складової — прибутку, на мікрорівні — ступінь використання ресурсного потенціалу підприємства у виробництві продукції та її реалізації, в одержанні валового доходу і його складової — прибутку. Це дозволяє порівняти реально досягнутий результат з можливим, виявити розмір втрачених можливостей, всебічно з'ясувати їх причину, на цій основі розробити заходи щодо більш повного використання ресурсів виробництва.

Від вирішення проблеми підвищення ефективності агропромислового виробництва залежить створення науково обґрунтованої стратегії соціально-економічних перетворень у суспільстві, нової стратегії регіональної економічної політики, напрямів удосконалення територіальної організації агропромислового виробництва й управління ресурсним потенціалом агропромислового виробництва України [1].

За результатами дослідження можна зробити наступні **висновки**. Дієва стратегія функціонування підприємств АПВ полягає у забезпеченні стабільного отримання економічних вигод як поточних, так і на перспективу. Запропонований вибір мотиваційного показника при формуванні управлінських рішень дозволяє комплексно оцінювати ефективність агропромислового виробництва та його потенціал.

Господарська діяльність підприємств АПВ, незалежно від форми власності, здійснюється на основі залучення до виробничого процесу різних видів ресурсів, а саме: земельних, матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних, які є основними чинниками у агропромисловому виробництві та забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Існуючі методики оцінки ефективності агропромислового

виробництва дозволяють лише у певній мірі визначати кількісний вплив окремих виробничих факторів з урахуванням їх якісних характеристик на результативність функціонування підприємств АПВ. Вирішення проблеми ефективної державної, регіональної політик щодо аграрного сектора вимагає нового методологічного підходу, де мають бути закладені відповідні критерії, а саме — необхідно розробити систему моделей регіонального розвитку, порівнюючи альтернативні варіанти використання ресурсів підприємств АПВ чи регіонів у структурі окремих підсистем.

Підвищення ефективності агропромислового виробництва та використання всіх видів ресурсів є життєво важливими не тільки для окремих регіонів, але й для країни в цілому, складними й унікальними за завданням і масштабами.

Ефект, тобто корисний результат діяльності підприємств АПВ можна досягти, якщо всі ресурси, які є в їх розпорядженні будуть використовуватись ефективно та раціонально, тобто базуватися необхідно на системному комплексному підході.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кудінова О.Г. Роль ресурсів сільськогосподарських підприємств у розвитку аграрного сектора економіки / О.Г. Кудінова // Вісник СНАУ. Серія „Фінанси і кредит”. — 2009. — №1 (26). — С.375–380.
2. Лаврик У.В. Вдосконалення класифікації підходів до економічної оцінки природних ресурсів / У.В. Лаврик // Научные труды ДонНТУ. Серия: Экономическая. Выпуск 31–1. — С.257–261.
3. Ульянченко О.В. Екологічні й економічні умови використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі / О.В. Ульянченко // Агросвіт. — 2007. — №10. — С. 6–11.
4. Кручок С. Грошова оцінка підприємства як цілісного майнового комплексу на основі його бухгалтерського балансу / С. Кручок // Економіка. Фінанси. Право. — 2001. — №6. — С.28–30.
5. Новиков А.В. Формирование системы оценки стоимости бизнеса на предприятии. [Електронний ресурс]. Джерело доступу: <http://free-dissers.com/kandidat/66-ekonomika-i-uparvlenie-narodnym-hozyajstvom/550-formirovanie-sistemy-ocenki-stoimosti-biznesa-na-predpryatiati>
6. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. — М. : Маросейка, 2007. — 448 с.
7. Штулер Г.Г. Функціональний аспект системи управління витратами [Електронний ресурс]. Джерело доступу: http://www.nbu.v.gov.ua/portal/natural/Nvuuv/Ekon/2009_27/statii/3_2.htm.
8. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств. Автореф. дис... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 — бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Л.В. Скоробогата; Держ. акад.

статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. — К., 2005. — 21 с.

Одержано 20.10.10

Действенная стратегия функционирования предприятий АПВ заключается в обеспечении стабильного получения экономических выгод как текущих, так и на перспективу. Предложенный выбор мотивационного показателя при формировании управленческих решений позволяет комплексно оценивать эффективность агропромышленного производства и его потенциал.

Ключевые слова: *эффективность агропромышленного производства, экономические выгоды, мотивационный показатель, потенциал.*

The effective strategy of agribusiness's functioning consists in the ensuring of gaining both current and prospective stable economic benefits. The offered option of motivational index in making managerial decisions allows to evaluate the efficiency of agribusiness and its potential.

Key words: *efficiency of agribusiness, economic benefits, motivational index, potential.*

УДК 336.144.2

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Н.І. ГВОЗДСЬКИЙ, кандидат економічних наук

Аргументовано необхідність розширення фінансування інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств з позиції їх економічного розвитку та забезпечення конкурентоспроможності в нових ринкових умовах.

Зміна економічної моделі діяльності призвела до радикальної дифузії базисних умов функціонування підприємств реального сектора економіки і, насамперед, агропромислового комплексу. Розвиток вітчизняної аграрної економіки в нових ринкових умовах відбувається за складним і неоднозначним сценарієм. Саме тому в подібних умовах важливе значення набуває інвестиційна діяльність. З огляду на зазначене різні його аспекти становлять науковий інтерес.

Фундаментальні теоретичні, методологічні та прикладні результати, що отримані завдяки творчому пошуку та титанічним зусиллям таких

видатних мислителів як В. Алексійчук, В. Андрійчук, В. Білик, М. Гладій, О.Гудзь, М. Дем'яненко, Ю. Коваленко, М. Коденська, М. Кропивко, П.Лайко, І. Лукінов, М. Малік, Б. Пасхавер, В. Савчук, П. Саблук, В. Ситник, П. Стецюк, О. Ульяновченко, А. Чупіс та ін. Вони створюють науковий базис сучасної парадигми управління фінансами сільськогосподарських підприємств у ринкових умовах. Все це зумовило актуальність наукового обґрунтування нових підходів до фінансового забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Методика досліджень. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків), монографічний і порівняльний аналіз, економіко-статистичний. Використано матеріали Черкаського обласного управління статистики.

Результати досліджень. Із становленням і розвитком ринкових відносин в аграрному секторі економіки з'явилися нові господарські формування, що базуються на різних формах власності, відбулися істотні зміни в податковій, інвестиційній та амортизаційній політиці держави, виникли альтернативні джерела формування фінансових ресурсів. Для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств в умовах членства в СОТ існує нагальна потреба створення сучасної матеріально-технічної бази, впровадження у виробництво нових технологій, машин, сортів рослин і порід тварин. Вирішення цього завдання неможливе без реалізації великомасштабних інвестиційних проєктів, які вимагають значних обсягів фінансових і матеріальних ресурсів, що іммобілізуються з господарського обороту на досить тривалий час. Разом з тим, нині існує протиріччя між реальною потребою в обсягах інвестиційної діяльності, спрямованої на оновлення та розвитку матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств, та наявними джерелами власних фінансових ресурсів[1].

Ми виходимо з розуміння того, що фінансування інвестиційної діяльності є не окрема відособлена сфера, а невід'ємна складова частина системи управління формуванням і використанням фінансових ресурсів. Всі управлінські рішення в цій сфері прямо чи опосередковано впливають на результати не тільки інвестиційної, а й основної діяльності підприємства. З цих позицій воно підпорядковане загальній економічній стратегії підприємства, яка визначає базові фінансові умови розвитку інвестиційної діяльності.

На особливості фінансового забезпечення інвестиційного процесу суб'єктів господарювання у сільському господарстві та відшкодування використаних на ці цілі фінансових ресурсів, головним чином, впливає специфіка активів, які створюються в результаті здійснення інвестицій. Вона проявляється в:

- територіальній локалізації та обмеженій мобільності засобів праці, яка зумовлена необхідністю певного виду спеціалізації

сільськогосподарського виробництва залежно від природно-кліматичних умов;

- технологічній специфічності, пов'язаній з існуванням істотного розриву між часом виробництва та робочим часом, біологічними особливостями використовуваних живих організмів;
- часовій обмеженості використання активів, визначену сезонним характером сільськогосподарського виробництва.

В процесі інвестиційної діяльності відбувається рух фінансових ресурсів, особливість якого впливає на вибір методології управління цими процесами. На передінвестиційній стадії проводиться селекція об'єктів їх вкладення та оцінка відповідності стратегічним і тактичним завданням економічного розвитку підприємства; оцінюється доступність і доцільність використання наявних джерел фінансування; акумулюються фінансові та інші ресурси, необхідні для реалізації інвестицій; аналізуються можливі наслідки та результати здійснення інвестицій; оцінюється ймовірність отримання негативних результатів та вплив на це таких чинників як ризики і інфляційні процеси; порівнюються альтернативні варіанти спрямування фінансових ресурсів та відбирається кращий з них для реалізації. Управління фінансовими ресурсами на цій стадії пов'язане з прогнозно-аналітичними розрахунками та ухваленням фінансових рішень.

Отже, на всіх стадіях інвестиційного процесу існує необхідність прийняття управлінських рішень щодо формування та використання фінансових ресурсів. Від їх якості істотно залежать перспективи економічного розвитку підприємства. Тому методологія прийняття таких рішень має вирішальне значення.

Оцінка прогнозованих результатів і наслідків є основою прийняття виважених управлінських рішень. В умовах централізованої системи управління економікою критерієм прийняття таких рішень виступало нормативне значення ефективності. З переходом до ринкового механізму господарювання таким критерієм слугує індивідуальне сприйняття цінності або значимості певних результатів власником фінансових ресурсів. Це стало підрунтям використання як різних критеріїв доцільності та ефективності фінансових рішень, так і методів їх розрахунку.

Не обов'язково, що рішення про фінансування будуть прийняті за умови відповідності прогнозних оцінок наперед встановленим критеріям їх прийнятності. Вони виступають лише одним з елементів алгоритму обґрунтування і умовою зниження ризику ухвалення помилкових рішень. З цієї точки зору, жоден із запропонованих показників не можна абсолютизувати.

Визначальним в аналізі фінансових ресурсів є вибір як системи показників, так і окремих вимірників з їх складу. Нині певною мірою конкурують два підходи і відповідні їм методики: а) абсолютної і порівняльної ефективності капітальних вкладень, що використовувалися в

практиці управління централізованою радянською економікою; б) статичні (прості) та динамічні (фінансові) методи, обґрунтовані західною фінансовою наукою і використовувані багатьма зарубіжними підприємствами. При цьому варто відмітити, що між показниками першого підходу і статичними методами другого існує певна методична подібність[2].

Існування значної кількості аналітичних методів актуалізує питання їх вибору. Воно насущне у зв'язку з тим, що результати використання різних показників для аналізу одних і тих же об'єктів досить часто мають між собою протиріччя щодо їх інтерпретації, які пов'язані з обсягом використовуваних фінансових ресурсів, тривалістю життєвого циклу, типом оцінюваних грошових потоків тощо.

Очевидно, що при наявності таких протиріч важко зробити однозначний вибір. Ми притримуємося думки, що перевагу тому чи іншому показнику варто делегувати залежно від конкретних завдань фінансового аналізу інвестицій. Фінансові обґрунтування на різних фазах інвестиційного циклу мають свою специфіку, яка теж впливає на вибір методів.

При порівнянні проектів або їх варіантів на вибір показників суттєво впливає адекватність обсягів використовуваних фінансових ресурсів на їх фінансування. Коли вони між собою суттєво не відрізняються, то варто застосовувати метод NPV, в іншому випадку — індекс рентабельності.

Найбільш складним елементом прогнозно-аналітичних розрахунків є грошові потоки. Майже в усіх досліджених нами наукових публікаціях з цього питання методика їх прогнозування подається спрощено без розкриття її специфіки. Як правило, методичною основою таких розрахунків є бухгалтерській підхід до калькулювання собівартості чи до складання звіту про рух грошових коштів. Такий підхід, як уже зазначалось раніше, не повною мірою відповідає вимогам фінансового аналізу. Зокрема, ігнорується те, що „запропонований економістами метод фінансового планування показує майбутні вхідні та вихідні потоки грошових коштів унаслідок [прийняття] рішення, при чому акцент робиться на приріст параметрів або диференціальні ефекти рішення” [3,с.44]. Іншими словами, в процесі планування грошових потоків необхідно врахувати всі зміни витрат і доходів, пов'язані з реалізацією проекту. Неврахування цієї методичної вимоги призводить до істотної помилки, яка ставить під сумнів коректність і навіть правильність висновків про прийнятність аналізованого напрямку використання фінансових ресурсів.

Якщо не брати до уваги потік приросту, то можливі два типи помилок. *Перша*. В процесі планування вся сума непрямих (опосередкованих) витрат буде розподілятися, у тому числі й на продукцію проекту, методами, прийнятими в практиці бухгалтерського обліку. При цьому ігнорується той факт, що більша частина таких витрат має місце, незалежно від того, здійснює підприємство проект чи відмовляється від нього. Тому в планових розрахунках до складу елементів грошового потоку

можуть включатися лише конкретний приріст витрат, зумовлений реалізацією проекту. Друга. Проекти, які мають негативні грошові потоки взагалі випадають із сфери застосування методів оцінки на основі дисконтованих чистих грошових потоків.

Істотність похибки, яка може виникнути при ігноруванні цієї методичної вимоги, ілюструють порівняльні дані розрахунку доцільності та ефективності фінансування розвитку зернового господарства ТОВ „Липчанське“ Чигиринського району Черкаської області (табл.).

Порівняльний аналіз оцінки ефективності фінансування будівництва машинно-тракторного парку ТОВ „Липчанське“ Чигиринського району Черкаської області за загальним і чистим грошовим потоком приросту, тис. грн.

Чистий грошовий потік	Періоди реалізації проекту					Загальний підсумок
	0	1	2	3	4	
<i>Не дисконтований</i>						
загальний	-2000,0	316,0	648,0	753,8	1204,8	922,6
прирістний	-2000,0	436,0	763,0	863,8	1314,8	1377,6
<i>Дисконтований</i>						
загальний	-2000,0	270,5	475,0	473,1	647,3	-134,0
прирістний	-2000,0	373,3	559,3	542,1	706,4	181,1

Із табл. видно, що без урахування витрат на залучення фінансових ресурсів проект є прийнятним і за загальним чистим грошовим потоком і за його значенням приросту. Якщо ж приймати до уваги фактор дисконту, то сума загального грошового потоку стає негативною, а приросту — залишається позитивною.

Крім цього, встановлено, що без урахування витрат на залучення фінансових ресурсів проект є прийнятним і за загальним чистим грошовим потоком і за його значенням приросту. Якщо ж приймати до уваги фактор дисконту, то сума загального грошового потоку стає негативною, а приросту — залишається позитивною. Така відмінність окрім врахування ціни джерел фінансових ресурсів пояснюється ще й тим, що, по-перше, без реалізації проекту прогнозувалось збільшення витрат на виробництво зернових культур. І, по-друге, при розрахунку загального грошового потоку до уваги беруться витрати, які підприємство нестиме незалежно від реалізації проекту[4].

В науковому плані визначення норми дисконту не представляє складнощів. При обґрунтуванні теоретико-методологічних питань аналізу ефективності використання фінансових ресурсів, було встановлено, що в якості бази для її визначення виступає модель альтернативної вартості. Наша позиція з цього питання окреслена раніше і зводиться до використання в цьому контексті кумулятивного методу. Разом з тим, існує необхідність зробити певні уточнення[5].

Урахування інфляції за допомогою відомої формули Фішера, яка встановлює взаємозв'язок між реальною та номінальною вартістю грошей прийнятне у випадку однорідної інфляції. В умовах же так званої структурної інфляції, яка характерна для трансформаційних економік, цей підхід призводить до суттєвих похибок і підстав для ухвалення неадекватних фінансових рішень. Ми вважаємо, що кращим вирішенням питання врахування інфляції є коригування вартісної оцінки елементів грошових потоків на прогнозовані індивідуальні темпи їх змін.

Якщо стосовно цінової кон'юнктури проводяться прогнози розрахунки і відповідна аналітична інформація оприлюднюється в спеціальних виданнях, то фінансові ризики для окремого підприємства мають індивідуальний характер. Тому питання їх оцінки залишається постійно актуальним. Його розв'язання може здійснюватись різними методами. Один з них, як уже зазначалось, експертний. Разом з тим, на нашу думку, для більшості сільськогосподарських підприємств цілком доступний аналіз чутливості ключових перемінних системи фінансового забезпечення інвестиційного процесу, що дає уявлення про його стійкість до впливу ризиків, пов'язаних з її окремими елементами. За допомогою цього методу встановлюється вплив складових грошового потоку чи норми дисконту на зміну вибраного критерію прийнятності[6]. Для аналізованого нами проекту такими ключовими змінними фінансового забезпечення, які можуть вплинути на величину чистої теперішньої вартості, є ціна кредиту комерційного банку та частка цього джерела в загальному їх обсязі. Проведений аналіз чутливості проекту до зміни ціни кредитних ресурсів показав, що запланований напрям використання фінансових ресурсів має суттєвий „запас міцності” (рис.). Він залишається прийнятним до значення порогу цього параметра — 33,0%, або майже до півтора кратного зростання. Така динаміка ціни кредиту малоімовірна, тому потенційний негативний вплив не є критичним щодо можливості реалізації цього напрямку використання фінансових ресурсів.

Інший елемент фінансового забезпечення реалізації інвестиційного проекту — структура його джерел. Оскільки найвища ціна у кредитних ресурсів, то очевидно, що негативний вплив матиме місце лише у випадку зростання їх частки в загальному обсязі джерел фінансових ресурсів. Аналіз чутливості дав можливість встановити, що її критичне значення знаходиться за межами 70%.

Враховуючи результати аналізу чутливості, проводиться коригування на чинник ризику середньозваженої ціни джерел фінансових ресурсів чи окремих елементів грошового потоку. В розглянутому нами випадку можливий негативний вплив на фінансові результати реалізації проекту не суттєвий, тому не змінює висновку про доцільність його реалізації.

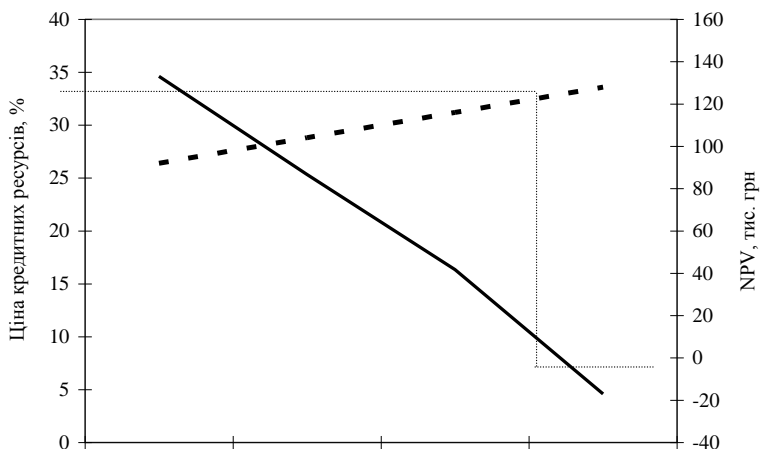


Рис. Аналіз чутливості проекту до ціни кредитних ресурсів:

- - Ціна кредитних ресурсів, %
- Чиста теперішня вартість, тис. грн.

Емпіричне дослідження практики кредитування сільськогосподарських підприємств комерційними банками вказує на те, що відсотки за користування ними у багатьох випадках не можна прийняти як ціну цього джерела фінансових ресурсів. Окрім відсотків до складу витрат на залучення остання повинна включати й супутні витрати, пов'язані із здійсненням: а) первинного внеску (обов'язкового мінімального платежу), який вимагають окремі банки; б) страхування кредиту; в) оцінки об'єкта застави; г) оформлення кредитного договору; г) інших витрат.

Висновки. Отже, можна зробити висновки. Визначено методологічні підходи до аналізу фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств на інвестиційні цілі. Їх використання в процесі обґрунтування доцільності фінансування окремих напрямів інвестиційної діяльності, вибору схеми фінансового забезпечення та конкретних джерел фінансових ресурсів, проведення контролю і моніторингу реалізації запланованих заходів виступає методологічним базисом для проведення якісних прогнозно-аналітичних розрахунків, що є надійним бар'єром для можливих похибок і ухвалення непродуктивних рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В.Д. Державні фінанси: Навчальний посібник / За заг. ред. В.Д. Базилевича. — 2-е вид., перероб. і доп. — К. : Атіка, 2004. — 416 с.
2. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник / В.М. Опарін. — 2-ге вид., доп. і перероб. — К. : КНЕУ, 2002. — 240 с.

3. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник./ О.Д.Василик, — К. : НІОС, 2001. — 416 с.
4. Гвоздей Н.І. Фінансовий план інвестиційної діяльності. / Н.І.Гвоздей // Економіка: проблеми теорії та практики — Дніпропетровськ, 2009. — №253. — С. 1149–1158;
5. Модельний закон «Про інноваційну діяльність» прийнятий на двадцять сьомому пленарному засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав — учасників СНД ВІД 16.11.2006р. №27–16.
6. Мринська Т.С. Управління фінансовим забезпеченням інноваційної діяльності підприємств/ Т.С.Мринська // Науковий вісник НАУ. — К., 2008. — Вип. 131. — С. 124–127.

Одержано 20.10.10

При инвестиционной деятельности создается конструктивный потенциал формирования адаптивных моделей экономического развития сельскохозяйственных предприятий, а также принципов и методов их экономической модернизации, а, соответственно, и различных стратегий управления финансовым обеспечением инвестиционной деятельности, способствовать расширению возможностей доступа к внешним источникам формирования финансовых ресурсов.

Ключевые слова: операционная, инвестиционная деятельность, финансовые ресурсы, рентабельность, денежные потоки, денежные средства, кредитные ресурсы.

Investment activities establish conditions for constructive potential of forming adaptive models of agribusiness economic advancement as well as principles and methods of its economic modernization, and therefore various strategies of managing financial provision of investment activities. Thus, the enhancement of access to external sources of financial resources is promoted.

Key words: operating investment activities, financial resources, profitability, cash flow, money resources, credit resources.

УДК 65.012.32

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

М.О. ГОМЕНЮК, кандидат економічних наук

Розглянуто проблеми управління виробничими запасами сільськогосподарських підприємств та запропоновано шляхи його вдосконалення

Сільськогосподарське виробництво має сезонний характер, тобто

збирання врожаю займає досить невеликий проміжок часу, а споживання продукції сільського господарства відбувається протягом цілого року. Таким чином, господарська діяльність неможлива без функції зберігання, бо накопичення запасів створює свого роду захисний буфер, який дозволяє налагодити ефективну діяльність сільськогосподарських підприємств в умовах обмежень споживчого попиту.

Логістичні процеси, що відбуваються як усередині підприємства, так і між підприємствами, охоплюють перед усім рух матеріальних потоків (а також фінансування засобів, обладнання, інформації тощо) і супроводжуються безперервним створенням запасів.

Запаси як економічна категорія відіграють важливу роль у сфері виробництва та обігу продукції. Дослідженню проблеми матеріально-технічного забезпечення в сільському господарстві та ролі запасів присвячені праці вітчизняних і зарубіжних авторів, зокрема В. Андрійчук, С. Дем'яненко, В. Долинського, В. Зіновчука, А. Зевакова [2], А. Кальченка [3], Н. Петренко [4].

Метою статті є аналіз процесу управління запасами в сільськогосподарських підприємствах та обґрунтування шляхів його удосконалення.

Методика досліджень. Методологічною основою дослідження становлять наукові праці з проблеми управління матеріально-технічним забезпеченням, з питань управління запасами сільськогосподарських підприємств. У статті знайшли застосування такі наукові методи, як діалектичний, абстрактно-логічний, узагальнення і порівняння, розрахунково-конструктивний.

Результати досліджень. Для забезпечення безперебійної роботи виробництва на складах підприємства повинні завжди знаходитися виробничі запаси в межах норм, передбачених потребами підприємства. І хоча утримання запасів пов'язане з певними витратами, підприємства змушені це робити. Мотивами цього є: ймовірність порушення встановленого графіка постачань виробничих запасів; можливе коливання попиту; зниження чутливості до зростання цін чи коливання валютних курсів (при поставці запасів за зовнішньоекономічними договорами); можливість своєчасного реагування на сезонні коливання виробництва (це стосується продукції сільського господарства, яку закуповують переробні підприємства); знижки при купівлі великої партії можуть стати причиною створення запасу; спекуляція; витрати, пов'язані з оформленням кожного нового замовлення (так звані „транзакційні витрати” — витрати на пошук нового постачальника, переговори, відрядження, проведення сертифікації якості, тощо); можливість рівномірного здійснення операцій з виробництва і розподілу; можливість негайного обслуговування покупців, що позитивно впливає на імідж підприємства; зведення до мінімуму простоїв у виробництві через відсутність запасних частин; спрощення процесу управління виробництвом. Наявність запасів дозволяє знизити вимоги до

ступеня узгодженості виробничих процесів на різних ділянках, а отже і знизити відповідні витрати на організацію управління цими процесами [2].

Перелічені причини свідчать про необхідність створення виробничих запасів на підприємстві.

Матеріальні запаси — це продукція виробничо-технічного призначення, яка знаходиться на різних стадіях виробництва та обігу, це предмети народного споживання та інші товари, які очікують свого вступу в процес особистого та виробничого споживання [2].

До матеріальних запасів у сфері виробництва належать виробничі запаси матеріалів і незавершене виробництво. Запаси незавершеного виробництва — це предмети праці, що перебувають на різних стадіях обробки та перетворення на готову продукцію. Наявність незавершеного виробництва — це об'єктивна умова ритмічної роботи підприємства [3].

Розглянемо сутність управління запасами на прикладі ТОВ «Новий світ — Агро» Уманського району Черкаської області. Стан запасів і їх структура може бути охарактеризований за допомогою аналітичної таблиці 1.

1. Варгість та структура запасів ТОВ «Новий світ — Агро» Уманського району Черкаської області

Назва показника	2007 рік		2008 рік		2009 рік	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Запаси — всього	1867,0	100,0	2751,0	100,0	3307,0	100,0
в тому числі:						
сировина і матеріали	108,0	5,8	47,0	1,7	161,0	4,9
паливо і мастильні матеріали	9,0	0,5	12,0	0,4	9,0	0,3
будівельні матеріали	32,0	1,7	19,0	0,7	8,0	0,2
поточні біологічні активи	413,0	22,1	359,0	13,0	514,9	15,5
малоцінні та швидкозношувальні предмети	10,0	0,5	10,0	0,4	15,0	0,5
незавершене виробництво	625,0	33,5	1022,0	37,2	1736,0	52,5
готова продукція	670,0	35,9	1282,0	46,6	864,0	26,1

Як видно з таблиці 1, запаси товарно-матеріальних цінностей у господарстві за 2008–2009 роки зросли на 556 тис. грн, або на 20,2%. Основний приріст запасів відбувся у незавершеному виробництві, сума якого збільшилася на 714 тис. грн., або на 69,9%. Витрати|затрати| на поточні біологічні активи збільшилися на 155 тис. грн., або на 43,2%. Одночасно зросли витрати на сировину і матеріали, приріст яких склав 114 тис. грн. Готова продукція зменшилася на 418 тис. грн., або на 32,6%.

Аналіз структурної динаміки показує, що найбільшу питому вагу у складі запасів на кінець 2009 року займають залишки готової продукції і

незавершене виробництво, частка яких на кінець звітнього 2009 року склала 78,6%. Частка витрат на поточні біологічні активи дорівнювала 15,5%

Для оцінки структури запасів товарно-матеріальних цінностей використаний коефіцієнт накопичення. Він визначений відношенням|ставленням| сумарної вартості виробничих запасів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів до вартості готової продукції і товарів відвантажених. Коефіцієнт накопичення характеризує рівень мобільності запасів товарно-матеріальних цінностей і при оптимальному варіанті має бути менше 1. Але дане співвідношення справедливе тільки в тому випадку, якщо продукція підприємства конкурентоздатна і має попит.

За даними балансу підприємства, коефіцієнт накопичення запасів склав на початок 2009 року 1,15, на кінець року 2,83. Розрахунки показують, що коефіцієнт накопичення значно вище рекомендованої величини. Це свідчить про несприятливу структуру запасів підприємства, про наявність зайвих і непотрібних виробничих запасів, невиправдане зростання залишків незавершеного виробництва.

Зростання запасів оцінюється позитивно, якщо це супроводжується|збільшенням обсягу виробництва продукції. Випереджаючі темпи зростання об'єму продажу продукції, в порівнянні з темпами зростання виробничих запасів, призводять до прискорення оборотності оборотних коштів, до їх вивільнення з господарського обороту. Чим повільніше виробничі запаси обертаються в процесі функціонування підприємства, тим більше потрібно господарських засобів для продовження виробничо-господарської діяльності підприємства.

Для оцінки оборотності запасів ТОВ «Новий світ — Агро» використані такі показники: період обороту і кількість оборотів. Період обороту характеризує кількість днів, протягом яких оплачуються рахунки і реалізуються матеріально-виробничі запаси, тобто показує тривалість циклу, протягом якого матеріально-виробничі запаси перетворюються на грошові кошти. Коефіцієнт оборотності розрахований як відношення собівартості реалізованої продукції до середньої величини матеріально-виробничих запасів. Середня величина запасів визначається за даними бухгалтерського балансу як середньоарифметична сума на початок і кінець аналізованого періоду.

Оцінка оборотності матеріально-виробничих запасів представлена в аналітичній таблиці 2.

2. Аналіз оборотності запасів ТОВ «Новий світ — Агро» Уманського району Черкаської області

Назва показника	Рік		
	2007	2008	2009
Період обороту запасів, днів	163	172	219
Коефіцієнт оборотності запасів	2,2	2,1	1,6

Одержаний результат свідчить про те, що на підприємстві всі запаси обертаються близько 2 разів на рік. Оборотність запасів становить 2,1, це означає, що підприємство для забезпечення своєї діяльності тримає запаси на 5,7 місяця наперед (12: 2,1).

Ефективність роботи підприємства не зводиться виключно до високої прибутковості. Не менш важливо не тільки, як підприємство управляє своїми ресурсами, а саме яку кількість ресурсів вона використовує для досягнення своєї прибутковості, а також які грошові потоки при цьому генерує.

Формула розрахунку оборотності запасів (товарів) наступна:

$$\text{Оборотність}_\text{запасів} = \frac{\text{Собівартість}_\text{реалізованої}_\text{продукції}}{\text{Середній}_\text{обсяг}_\text{запасів}_\text{за}_\text{період}}$$

В деяких випадках для прийняття|прийняття| управлінських рішень зручніше використовувати показник періоду обороту|звороту| запасів в днях, який розраховується як

$$\text{Період}_\text{обороту}_\text{запасів} = \frac{\text{Середній}_\text{обсяг}_\text{запасів}_\text{за}_\text{період}}{\text{Собівартість}_\text{реалізованої}_\text{продукції}} \times \text{Тривалість}_\text{періоду}$$

До негативних наслідків складування запасів можна віднести: збільшення витрат на зберігання запасів; високий ступінь невизначеності попиту на товари/послуги, що будуть створені з використанням таких запасів; погіршення якості запасів при зберіганні (усушка, псування), можливість крадіжок чи неефективного використання; втрата відсотків за „зв'язаними” коштами; проблеми з охороною навколишнього середовища та безпекою; збільшення страхових платежів.

Мета управління запасами — знайти „золоту середину”: запасів повинно бути не дуже багато, щоб не відволікати гроші з обігу, і не дуже мало, щоб уникнути „порожніх складів” і не допустити зупинки виробництва. Балансування між цими двома позиціями і складає суть керування обіговими активами в частині виробничих запасів [4].

Тому, кроками з удосконалення управління запасами в ТОВ «Новий світ — Агро» мають бути аналіз і зміна політики підприємства в питанні закупівель, а саме обсягу закупівель, умов платежів і асортименту.

Ліміт коштів повинен розраховуватися до початку планового місяця, виходячи з плану продажів і фактичних залишків товарів на початок місяця. Цільове значення товарних залишків на кінець періоду розраховувалося, виходячи з цільового середньомісячного об'єму товарних запасів. Формула розрахунку:

$$\text{Цільовий}_\text{обсяг}_\text{запасів} = \frac{\text{Цільовий}_\text{період}_\text{обороту}_\text{запасів}}{\text{Тривалість}_\text{періоду}} \times \text{Собівартість}_\text{продаж}$$

Основну частину коштів на закупівлю товарно-матеріальних цінностей ТОВ «Новий світ — Агро» отримувало з виручки від реалізації. Якщо розрахунки показували, що цих засобів недостатньо, незадоволена потреба покривалася за рахунок кредитів фінансових установ. Так, в 2007 році ТОВ «Новий світ — Агро» уклало 2 кредитних договори під 17% річних на суми 400 тис. грн. та 1 200 тис. грн. Кредитні кошти призначені для придбання ПММ, засобів захисту рослин, мінеральних добрив, запчастин, насіння, придбання сільськогосподарської техніки та вантажного автотранспорту.

У 2008 році ТОВ «Новий світ — Агро» уклало 2 кредитні договори під 16% річних на суму 800 тис. грн. та 200 тис. грн. для аналогічних витрат.

3. Розрахунок потреби в додаткових коштах на закупівлю матеріальних запасів по плану на 2011 рік, тис. грн.

Назва показника	Значення
Залишки товарів і готової продукції на початок періоду	864,0
Кредиторська заборгованість на початок періоду	1087,0
План реалізації на період	6991,0
Собівартість реалізованої продукції на плановий період	5439,0
Розрахункові показники	
Цільовий середньомісячний обсяг запасів	2417,0
Залишки товарів і готової продукції на кінець періоду	950,0
План закупівель	5525,0
Кошти на розрахунки з постачальниками	5439,0
Кошти для погашення заборгованості	5662,0
Потреба в додатковому залученні коштів	223,0

В 2009 році господарство теж уклало кредитний договір на суму 1 млн. грн. під 27% річних строком на 1 рік. Кредитні кошти призначені на придбання запасних частин до сільськогосподарської техніки, ПММ, засобів захисту рослин, мінеральних добрива, насіння та оплати виробничих та інших операційно-господарських витрат.

Пов'язавши продажі, рівень запасів і взаєморозрахунки з банком, ТОВ «Новий світ — Агро» в результаті отримало чіткий план з погашення простроченої заборгованості перед постачальниками. Як відомо, стосунки з постачальниками можуть ускладнитися не стільки від затримки в розрахунках, скільки від того, що підприємство-боржник не дає інформацію про передбачуваний термін затримки. Практика показує, що переважна більшість постачальників цілком задовольняється узгодженням графіка погашення заборгованості, за умови, що він дотримується.

Розраховувавши період не тільки обороту запасів, але і дебіторської і кредиторської заборгованостей, ми можемо проаналізувати їх взаємний вплив на ефективність діяльності ТОВ «Новий світ — Агро». При такому аналізі використовуються поняття виробничого і фінансового циклів.

Виробничий цикл починається з моменту надходження матеріалів на склад підприємства і закінчується у момент відвантаження покупцеві продукції.

Фінансовий цикл починається з моменту оплати постачальникам даних матеріалів (погашення кредиторської заборгованості) і закінчується у момент отримання грошей від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості).

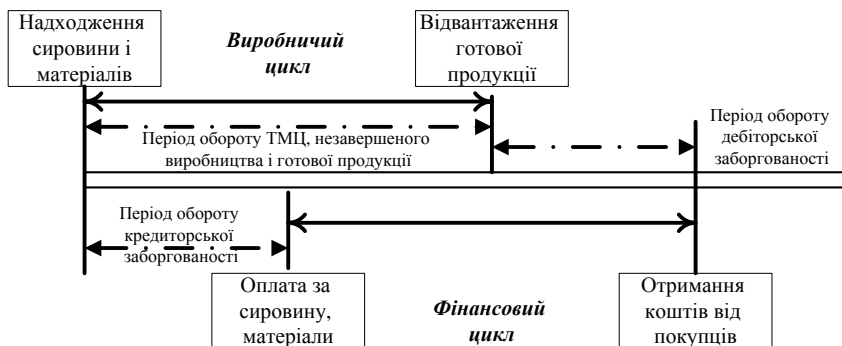


Рис. 1. Фінансовий і виробничий цикли ТОВ «Новий світ — Агро»

Наведена на малюнку схема наочно демонструє таке співвідношення між виробничим і фінансовим циклами.

$$\text{Фінансовий цикл} = \text{Виробничий цикл} + \text{Період обороту дебіторської заборгованості} - \text{Період обороту кредиторської заборгованості}$$

Управління активами і грошовими потоками — це, перш за все, управління на основі тимчасової вартості грошей. Фінансовий цикл — це період, протягом якого підприємство втрачає свої гроші. Якщо оплата матеріалів відбувається раніше, ніж підприємство отримує гроші від клієнтів, воно втрачає можливість протягом даного терміну використовувати ці ресурси в своїй виробничо-господарській діяльності.

Кошти, які втрачає підприємство, залежить від тривалості фінансового циклу і вартості залучення коштів. В таблиці 4 проведено розрахунок тривалості фінансового циклу ТОВ «Новий світ — Агро».

В таблиці 4 визначено тривалість фінансового циклу в 2008–2009 рр., що знаходилася в межах 160–186 днів.

За таких умов при собівартості кредитних ресурсів 20% річних підприємство втратить на обслуговуванні позичкових коштів 226 тис. грн. (табл. 5).

4. Розрахунок тривалості виробничого та фінансового циклів ТОВ «Новий світ — Агро» Уманського району Черкаської області

Назва показника	2008 р.	2009 р.
Період обороту запасів матеріалів (у днях) $P_{\text{озап}}$	28	47
Період обороту незавершеного виробництва (у днях) $P_{\text{оовв}}$	64	115
Період обороту готової продукції (у днях) $P_{\text{огп}}$	80	57
Виробничий цикл ($P_{\text{озап}}+P_{\text{оовв}}+P_{\text{огп}}$)	172	219
Період обороту дебіторської заборгованості (в днях) $P_{\text{одз}}$	50	39
Період обороту кредиторської заборгованості (в днях) $P_{\text{окз}}$	62	72
Період обороту авансів (в днях) $P_{\text{оа}}$	0	0
Фінансовий цикл ($P_{\text{в}}+P_{\text{одз}}-P_{\text{окз}}+P_{\text{оа}}$)	160	186

5. Втрати ТОВ «Новий світ — Агро» в залежності від тривалості фінансового циклу

Назва показника	2009 р.	План 2011 р.
Втрати підприємства, тис. грн	247	226
Середній обсяг запасів за період, тис. грн	2417	2417
Тривалість фінансового циклу, днів	186	170
Собівартість залучення кредиту, % річних	20	20

В цьому випадку дані можна переформатувати і замість того, щоб з'ясувати, скільки підприємство втрачає, визначити те, скільки компанія може заощадити ресурсів, скоротивши фінансовий цикл на один день. На рис. 2 графічно відображено залежність між скороченням фінансового циклу (на +70, +35, -35, -70 днів) і додатковими витратами підприємства по сплаті відсотків за користування кредитними ресурсами, використаними для придбання матеріальних ресурсів.

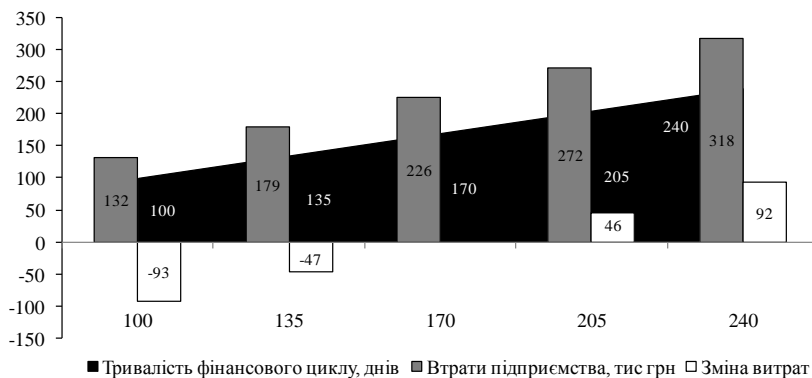


Рис. 2. Витрати ТОВ «Новий світ — Агро» на додаткове залучення коштів при різних рівнях тривалості фінансового циклу

$$\text{Витрати} = \text{Середній_обсяг_запасів} \times \frac{\text{Тривалість_фінансового_о_циклу}}{365} \times \text{Собівартість_коштів}$$

$$\text{Економія_скороч_фц_на_1_день} = \text{Середній_обсяг_запасів} \times \frac{\text{Вартість_кредиту_}\%}{365}$$

Аналіз показав, що зменшення фінансового циклу з 170 до 135 днів сприяє заощадженню 47 тис. грн. на платежах банківським установам за користування кредитними коштами, а збільшення фінансового циклу на 35 днів підвищує витрати підприємства по сплаті відсотків до 272 тис. грн. замість 226 тис. грн.

Висновки. Створення матеріально-виробничих запасів є необхідною умовою забезпечення безперервного виробничо-комерційного процесу сільськогосподарського підприємства. Тому працівникам апарату управління необхідно проводити постійний аналіз вартості запасів та їх структури. Надмірні запаси призводять до необґрунтованого виведення коштів з господарського обороту, що зрештою впливає на зростання кредиторської заборгованості і є однією з причин нестійкого фінансового стану підприємства. Недостача запасів може бути причиною до скорочення обсягу виробництва продукції і зменшення суми прибутку, що також впливає на погіршення фінансового стану підприємства. Враховуючи це, запаси мають бути оптимальними.

Надзвичайно важливим для вдосконалення управління запасами є оптимізація тривалості фінансового циклу. Чим більше підприємству вдасться скоротити фінансовий цикл в напрямку до нуля, тим більше вивільниться в результаті цього грошових ресурсів. Після приведення договорів з постачальниками у відповідність з оборотністю товарів, може зрівнятися період обороту кредиторської заборгованості з виробничим циклом.

Звичайно ж, наявність ненульового фінансового циклу — багато в чому наслідок умов, що склалися на ринку, які окремо взяте підприємство не в змозі контролювати. Але в той же час для більшості сільськогосподарських підприємств цілком під силу деяке скорочення тривалості фінансового циклу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: [навчальний посібник] / С.І. Дем'яненко. — К. : КНЕУ, 2005. — 347 с.
2. Зеваков А.М. Логистика материальных запасов и финансовых активов / А.М. Зеваков. — СПб. : Питер, 2005. — С. 26.
3. Кальченко А.Г. Логістика [навчальний посібник] / А.Г. Кальченко, В.В. Кривенко — Вид. 2-ге без змін. — К. : КНЕУ, 2008. — 472 с.
4. Петренко Н.О. Логістика в АПК [навчальний посібник] / [Н.О. Петренко, О.Л. Бурляй, Л.О. Кустріч, А.О. Харенко]. —УВГП, 2006. — 170 с.

5. Білоусько Я. Техніко-технологічне забезпечення сільського господарства / Білоусько Я., Лузан Ю., Товстопят В. // Економіка АПК. — 2009. — № 2. — С. 29–33.

Одержано 25.10.10

Проведен анализ стоимости и структуры запасов в ООО «Новый свет — Агро», рассчитаны периоды оборота запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, потери денежных средств предприятия в зависимости от длительности финансового цикла. Определено взаимное влияние этих факторов на эффективность деятельности хозяйства.

Ключевые слова: *запасы, управление запасами, период оборотности запасов, коэффициент оборотности запасов, производственный цикл, финансовый цикл.*

The analysis of the resource value and structure of LLC "New World – Agro" was carried out, the time of resource turnover, receivables and payables, the losses of enterprise's money depending on the financial cycle duration were estimated. Mutual influence of these factors on the effectiveness of the enterprise activity was determined.

Key words: *resources, resource management, resource turnover duration, resource turnover index, operating cycle, financial cycle.*

УДК 657

ПІДХОДИ І МЕТОДИ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

Р.Б. ГУЗАР

Розглянуто основні підходи і методи оцінки земельних ресурсів, як основного об'єкта нерухомості, для відображення їх в бухгалтерському обліку.

У зарубіжній практиці оцінки земельних ресурсів існують логічно і практично обґрунтовані підходи і методи оцінки. Вивчення і використання їх з метою застосування в бухгалтерському обліку обумовлене сучасним розвитком ринкових відносин в країні і специфічністю самого об'єкту оцінки — землі.

Методика досліджень.

Проблемі відображення земельних ресурсів в бухгалтерському обліку присвячено ряд наукових праць вітчизняних і зарубіжних науковців. У наш час питаннями земельних відносин займаються Ю.С.Бездушна, Ф.Ф.Бутинець, П.І. Гайдуцький, М.Я. Дем'яненко, А.С. Даниленко,

К.П.Дудка, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев,Л.О. Мармуль, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, П.Т. Саблук, Л.К. Сук, А.М. Третяк, М.М.Федоров та інші.

Результати досліджень. Існує два різні способи в масовій оцінці нерухомості. Перший спосіб полягає в роздільній оцінці двох складових нерухомості: землі та будівель і споруд, тісно пов'язаних з нею (поліпшень), а вартість нерухомості визначається як їх сума. При другому способі нерухомість оцінюється як єдиний, нероздільний об'єкт оцінки [5].

Методично перший, *роздільний*, спосіб будується на тому, що вартість землі і вартість будівлі мають абсолютно різну природу, виходячи з чого і повинні формуватися система оподаткування і ставки орендних платежів. На цю обставину неодноразово вказували вчені економісти. Різна природа вартості землі та будівель і споруд не менш істотна і з погляду методики оцінки земель. На відміну від будівлі, земля — не об'єкт, що амортизується. Як правило, з часом вартість будівлі знижується, а вартість землі зростає. Окрема оцінка того чи іншого об'єкту дозволяє безпосередньо відстежувати ці зміни. Зміни вартості будівлі в часі пов'язані не тільки з його амортизацією, але і з перебудовами, добуваннями, надбудовами, частковим зносом і т.д., аж до повного зносу, здійсненими на погляд власника і за рахунок його засобів. Будівля, а отже, і її вартість, вельми мінливі в часі. На відміну від цього, земля як така - вічна, а її вартість істотно визначається довготривалими фундаментальними чинниками [3].

Роздільний спосіб в оцінці нерухомості дозволяє безпосередньо аналізувати чинники, що визначають вартість землі і будівель, та розраховувати оцінку на глибокому знанні оцінюваних явищ і застосуванні необхідних розрахункових методів.

Другий - *нероздільний* спосіб - апелює до ринку нерухомості і в методичному відношенні заснований на аналізі статистики продажів. Реальні продажі нерухомості відбуваються в різних місцях, у різний час і пов'язані з об'єктами, функціонально і конструктивно вельми різномірними. На підставі фактів попередніх продажів розраховується оцінка нерухомості, відносно конкретного об'єкту.

Всі ці міркування необхідно врахувати при оцінці нерухомості в умовах нормально функціонуючої ринкової економіки, властивій західним країнам. У сучасних умовах, коли законодавчо відсутній ринок землі, орієнтація на аналіз статистики продажів, як основний підхід в професійній оцінці, пов'язана з ще більшими труднощами. Територія застосування даного підходу принципово обмежена оцінкою з метою оподаткування і визначення ставок орендних платежів, оскільки явно має справу тільки з даними попереднього періоду [2].

Визначення функції оцінки земельної ділянки припускає той або інший метод розрахунку вартості. Якщо функцією оцінки є продаж діючого підприємства і передбачається, що профіль його збережеться, то розраховується ринкова вартість з існуючим профілем використання. Якщо оцінка здійснюється для визначення вартості акцій оцінюваного діючого

підприємства і передбачається, що профіль його не змінюється, то розраховується споживча вартість ділянки з врахуванням його поточного використання. Якщо оцінка підприємства здійснюється для реалізації і невідомий його майбутній профіль, але відомо, що профіль можна змінити, то розраховується ринкова вартість з реалізацією принципу якнайкращого і найефективнішого використання земельної ділянки.

Нами розглянуті методи різних видів оцінки вартості земельної ділянки, використовувани професійними оцінювачами. У світовій практиці відомо біля двадцяти методів оцінки земельної ділянки. На нашу думку, необхідно розглянути тільки ті, що найчастіше зустрічаються в практиці і представлені в табл.

Методи оцінки земельної ділянки та їх характеристика

№ п/п	Методи оцінки земельної ділянки	Коротка характеристика методу
1	Метод порівняльного аналізу співставних продаж	Зіставлення і порівняння даних на аналогічних земельних ділянках
2	Метод співвідношення	Розділення загальної ціни продажу на дві складові: ціну будівлі і ціну земельної ділянки
3	Метод капіталізації земельної ренти	Визначення вартості земельної ділянки полягає в капіталізації доходів, одержаних за рахунок орендних платежів
4	Техніку залишку для землі	Дохід, який капіталізується, розраховується виходячи з частки прибутку, одержаного з урахуванням якнайкращого і найефективнішого використання земельної ділянки і об'єкту нерухомості, побудованого на ньому
5	Метод розвитку земельної ділянки	При необхідності визначити вартість ділянки, придатної для розбиття на окремі індивідуальні ділянки
6	Метод витратний	Визначення вартості земельної ділянки, виходячи з витрат на його освоєння
7	Метод одиниці порівняння	Розрахунок середніх значень вартості одиниць порівняння
8	Метод базової ділянки	Визначення питомої вартості базової земельної ділянки
9	Метод регресії	Метод моделей багатьох чинників
10	Метод валового рентного мультиплікатора	Визначення ринкового співвідношення між продажними цінами на аналогічні земельні ділянки і фактичними валовими чистими доходами з цих ділянок

Метод порівняльного аналізу співставних продажів полягає в зіставленні і порівнянні даних на аналогічних вільних земельних ділянках, які були продані за останній час, і внесенні поправок в ціни продажів.

Співставлення і порівняння оцінюваної земельної ділянки із співставними вільними ділянками здійснюється за двома компонентами:

- за елементами порівняння;
- за одиницями порівняння.

Елементами порівняння є наступні шість чинників:

умови фінансування операції; умови продажу; час продажу; місцезнаходження; фізичні характеристики; характеристика доходу, одержуваного із земельної ділянки [5].

Одним з істотних елементів порівняння співставних продажів є *місцезнаходження* земельної ділянки, на якому знаходиться об'єкт нерухомості.

Важливим елементом порівняння співставних продажів є *фізичні характеристики* земельної ділянки. Ними можуть бути параметри ґрунтів, розміри ділянки, глибина, форма (прямокутний або багатокутний), наявність дренажу, кут нахилу ділянки і інші.

Метод співвідношення (метод перенесення) полягає в розділенні загальної ціни продажу співставного комплексу, що включає об'єкт нерухомості і земельну ділянку, на дві складові — ціну будівлі і ціну земельної ділянки. Причому експерт-оцінювач оцінює спочатку вартість будівлі та інших споруд, що знаходяться на цій ділянці, а потім від загальної ціни майнового комплексу віднімає вартість будівель і споруд та одержує вартість земельної ділянки.

Метод капіталізації земельної ренти. Визначення вартості земельної ділянки за допомогою методу капіталізації земельної ренти полягає в капіталізації доходів, одержаних за рахунок орендних платежів. Цей метод поки не набув широкого поширення, оскільки співставні орендні платежі і норми капіталізації в даний час непросто знайти, зважаючи на відсутність активного земельного орендного ринку.

Техніка залишку для землі. Даний метод оцінки вартості земельної ділянки відрізняється від методу капіталізації земельної ренти лише тим, що дохід, який капіталізується, розраховується, виходячи з частки прибутку, одержаного з урахуванням якнайкращого і найефективнішого використання земельної ділянки і об'єкту нерухомості, побудованого на ньому. В даному випадку мається на увазі частка прибутку, віднесена до земельної ділянки.

Метод розвитку (освоєння) земельної ділянки використовується, коли необхідно визначити вартість ділянки, придатної для розбиття на окремі індивідуальні ділянки. Такі випадки досить часто зустрічаються в практиці оцінки.

Величина виручки від реалізації визначається множенням вартості індивідуальних освоєних ділянок на їх кількість.

Ставка дисконту, вживана для дисконтування грошового потоку, повинна відображати існуючі тенденції ефективності інвестицій, що

складаються на даному ринку освоєних земельних ділянок. Ці ставки повинні бути досить високі, зважаючи на значні ризики освоєння і продажу ділянок.

Метод витратний полягає у визначенні вартості земельної ділянки, виходячи з витрат на його освоєння.

Метод одиниць порівняння (або метод питомої вартості) полягає в розрахунку в окремих районах середніх значень вартості одиниць порівняння (1 га, 1 сотки, 1 м земельної ділянки) і нанесенні їх на карту. Середні значення визначаються шляхом розрахунку медіани або середньоарифметичного значення вартості одиниці порівняння на аналогічних земельних ділянках.

Для визначення вартості оцінюваної земельної ділянки відповідне значення питомої вартості помножується на площу даної ділянки.

Метод базової ділянки полягає у визначенні питомої вартості базової земельної ділянки і в подальшому порівнянні з ним оцінюваних ділянок. В результаті порівняння робляться відповідні уточнюючі вартісні поправки. Вибір земельної ділянки як базовий обумовлюється місцеположенням і формою ділянки, або співвідношенням попиту і пропозиції на ділянки різних розмірів, або іншими критеріями. Наприклад, найбільший попит на земельному ринку мають ділянки площею 10 соток, тому саме цьому вартість таких ділянок потрібно прийняти для порівняння з вартістю оцінюваної ділянки[3].

Метод валового рентного мультиплікатора полягає у визначенні ринкового співвідношення між продажними цінами на аналогічні земельні ділянки і фактичними або потенційними валовими чистими доходами з цих ділянок, тобто у визначенні валового рентного мультиплікатора і використуванні його для розрахунку вартості оцінюваної ділянки. При цьому використовується фактичний або потенційний валовий дохід з оцінюваної ділянки.

Використовувані при оцінці методи дуже різноманітні за багатьма чинників. Проведемо короткий аналіз існуючих, найчастіше використовуваних, методів оцінки земель, сформулювавши основні вимоги оцінки, що пред'являються до різних видів. Аналіз методів оцінки земель нерозривно пов'язаний з визначенням цілей і видів оцінки. Істотне значення в цьому значенні придбаває диференціація оцінки на два види:

- індивідуальну;
- масову (кадастрову).

Індивідуальна оцінка відноситься до конкретної земельної ділянки. В залежності від цілей оцінки, вона проводиться, виходячи з існуючої ситуації (тобто при існуючому функціональному використанні ділянки і в існуючій функціонально-планувальній ситуації) або з урахуванням перспективи.

Оцінка в існуючій ситуації проводиться з метою визначення бази оподаткування землі або нерухомості в цілому і ставки земельної оренди. Оцінка з урахуванням перспективи проводиться з метою розробки

інвестиційного проекту або планування розвитку існуючого підприємства.

При індивідуальній оцінці, яка витікає з існуючої ситуації, використовуються такі відповідні методи: аналіз статистики продажів (включаючи метод залишку для землі і регресійні методи), витратний метод і т.д.

Масова оцінка земель проводиться зазвичай в кадастрових цілях, при створенні системи земельного кадастру, що включає дві основні підсистеми:

- підсистему обліку і реєстрації;
- підсистему оцінки земель.

Система кадастрової оцінки земель включає три ієрархічні рівні:

- територіально-економічне зонування;
- поквартальна оцінка;
- поділяюча оцінка.

Поквартальна оцінка — основний розрахунковий рівень, що розглядається як нормативна база для розрахунків поділяючої оцінки земель і перетворений у напрямі того, що генералізує в територіально-економічне зонування, а у напрямі деталізації — в оцінку земельних ділянок.

Поділяюча оцінка — формується на основі базової поквартальної оцінки і призначена для інформаційного забезпечення системи оподаткування нерухомості і ставок орендних платежів, для інформаційної підтримки ринку землі, фондового ринку цінних земельних паперів і іпотеки.

Масова оцінка земель в ринкових умовах використовується:

- у фіскальних цілях у формі оподаткування нерухомості, ставок орендної плати, прав викупу, орендних прав і інші;
- для інформаційної підтримки ринку землі, фондового ринку цінних земельних паперів і іпотеки;
- для оцінки ефективності існуючого функціонального використання території, розрахункової підтримки проектних розробок і в плануванні великомасштабних заходів;
- для інформування широкого круга зацікавлених осіб про вартість земель для здійснення їх прав і обов'язків у відношенні приналежній їм нерухомості і планованих операцій з нею.

Обидва види оцінки, використовуючи одні і ті ж підходи (витратний, ринковий і прибутковий), відрізняються технікою: аналізу і способами обробки використовуваної для оцінки інформації. На основі аналізу загальних і відмінних характеристик індивідуальної і масової оцінок можна запропонувати наступні їх визначення [6,9].

Незважаючи на наявність різних напрямів за масовою оцінкою, всі вони так чи інакше пов'язані з проблемою якнайкращого і найефективнішого використання об'єктів нерухомості. Нагадаємо, що якнайкраще і найефективніше використання об'єкту нерухомості — це таке його використання, яке серед всіх юридично дозволених, фізично можливих і фінансово оправданих забезпечує найвищу вартість об'єкту.

Якнайкраще і найефективніше використання об'єкту нерухомості — це таке його використання серед всіх можливих, при якому взаємодія сил попиту і пропозиції на ринку приводить до щонайвищої ціни об'єкту нерухомості [4].

Так чи інакше рішення проблеми якнайкращого і найефективнішого використання вимагає індивідуального підходу до кожного оцінюваного об'єкта. Індивідуальний підхід суперечить основному принципу масової оцінки — одночасній оцінці великої групи об'єктів.

Виходячи з цього, пропонуємо наступну схему методів оцінки земель:

- нероздільна або роздільна оцінка;
- масова та індивідуальна оцінка.

Оцінка земель повинна задовольняти наступні вимоги:

- повнота обліку всіх істотних чинників (екологічних, економічних, географічних, територіальних і т.д.);
- об'єктивність обліку істотних чинників;
- прозорість методів оцінки і видимість позитивних результатів;
- внутрішня несуперечливість результатів оцінки;
- оцінка повинна проводитися з урахуванням базових функцій оцінюваних об'єктів.

Таким чином, для проведення оціночних заходів необхідно чітко встановити мету оцінки земель, а потім визначити найефективніші методи оцінки для даного об'єкту [6].

Висновки. Провівши аналіз підходів, принципів і методів використовуваних професійними оцінювачами, можна зробити висновок, що для цілей бухгалтерського обліку можуть використовуватися методи, розроблені на основі витратного і прибуткового підходів. Ринкові методи визначення вартості земельних ділянок, вживаних в зарубіжній практиці, не можуть бути використані в даний час. Це пов'язано з тим, що для їх використання необхідний масив достовірної інформації про операції купівлі-продажу земельних ділянок.

Таким чином, земельні ресурси — особливий об'єкт обліку і оцінки, що вимагає наукових досліджень. У зв'язку з цим вивчення принципів базових основ оцінки дасть можливість визначити первинну вартість земельних ресурсів і взяття їх на баланс підприємствами різних галузей економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / В.М. Жук. — К. : ННЦІАЕ, 2009. — 648с.
2. Закон України від 19 січня 2010 року № 1783 –VI «Про внесення змін до пунктів 14 і 15 — розділу X «Перехідні положення» Земельного кодексу України щодо терміну на продаж земельних

- ділянок»: [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1783-17&myid=4/umfpegznhhFZF.ZiazOfq0HI4/ws80msh8Ie6>
3. Земельний кодекс України. Закон України від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III: [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2768-14>
 4. Методичні рекомендації щодо відображення в обліку землі та прав постійного користування земельними ділянками бюджетними установами та державними комерційними підприємствами (за редакцією В.М. Жука, Ю.С. Бездушної) // Облік і фінанси АПК. — 2010. — № 1. — С.4–15.
 5. Нидлз Б.И., Андерсон Г.Р., Калдоуел Д.В. Принципы бухгалтерского учета в США. / Б.И.Нидлз, Г.Р. Андерсон, Д.В. Калдоуел — Бостон, 1987 (Всесоюзный центр переводов №Т–12515. — 1990.
 6. Постанова Кабінету Міністрів України ”Про затвердження Національного стандарту №1” Загальні засади оцінки майна і майнових прав” від 10 вересня 2003 року №1440.
 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби”, затверджений наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р.
 8. Наказ Міністерства фінансів України „Про затвердження Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів” від 30.09.2003 р. № 561.
 9. Рекомендації з організації обліку та оцінки земель на підприємствах АПК / В.М. Жук, А.М. Третяк, Ю.С. Рудченко [та ін.]; під ред. А.М. Третяка, В.М. Жука // Облік і фінанси АПК. — 2005. — №3. — С. 135–205.

Одержано 25.10.10

Проанализированы основные подходы и методы оценки земельных ресурсов в зарубежной практике. Изучение и применение рекомендуемых методов оценки стоимости земельных участков реально будет отражать первоначальную стоимость земли, как объекта недвижимости.

Ключевые слова: *учет земли, земельный рынок, оценка земельных ресурсов, методы оценки, функции оценки, массовая оценка земель, проблемы учета, рекомендации.*

The article deals with the main approaches and methods of land resources evaluation in foreign practice. The study and application of the recommended methods of land plot estimated value will reflect the original cost of land as fixed property

Key words: *land assessment, land market, land resources evaluation, methods of evaluation, functions of evaluation, mass land appraisal, problems of registration, recommendations.*

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГУ В ОВОЧЕПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ УКРАЇНИ

А. В. ГУМЕНЮК, аспірант

Уманська філія Європейського університету, м. Умань

Досліджено теоретичні основи розвитку маркетингу в овочепродуктовому підкомплексі України. Встановлено види і стратегію світового маркетингу, визначено перспективи розвитку маркетингових служб на підприємствах галузі.

Сучасний етап розвитку сільського господарства України та його галузевих підкомплексів характеризується зростаючою інтеграцією зі світовим співтовариством, розвитком маркетингу у сільськогосподарських підприємствах. Зміна підходів до прийняття комерційно-господарських рішень з позицій найбільш повного задоволення всіх вимог вітчизняного споживача спонукає до розвитку маркетингових служб на підприємствах галузі.

Український маркетинг почав інтенсивно розвиватись під час фінансово-бюджетної кризи після визнання незалежності країни. Програма стабілізації гостро ставила перед підприємствами проблему пошуку інвестицій і оборотних коштів. Одним з головних інструментів при цьому ставали «бізнес-плани», центральним пунктом яких був різко піднятий попит на знання про маркетинг. В цей час було переведено роботи Дж. Еванса, Б.Бермана, П. Друкера, Х. Шевальбе, Ж.-Ж. Ламбена та ін. У вітчизняних ВУЗах на економічних факультетах було створено кафедри, відділення, факультети маркетингу. Їх керівники склали власні програми і випускали наукові посібники. До початку 2000-х років кількість найменувань видань з маркетингу, які мали характер наукових, наблизилося до сотні та гострий дефіцит у теоретичних знаннях було ліквідовано. З'явилися роботи, присвячені окремим аспектам маркетингу: товаропросуванню, сегментуванню, ціноутворенню, консультуванню та менеджменту.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною базою дослідження послужили наукові праці вітчизняних і закордонних вчених. При характеристиці особливостей використання регіонального маркетингу були використані методи системного аналізу, наукової абстракції та порівняння, а також методи індукції та дедукції при написанні висновків.

Результати досліджень. Для успішного вирішення комплексу завдань, пов'язаних зі створенням, розвитком і ефективним функціонуванням маркетингу в овочівництві необхідно, в першу чергу, визначитися з методологічними основами маркетингових концепцій та визначити перспективи розвитку маркетингових служб на підприємствах галузі.

Спрямовуючи дослідження в даному напрямку, зазначимо, що в світовій практиці існує п'ять основних підходів, на основі яких підприємства здійснюють управління своєю комерційною діяльністю: концепція удосконалення виробництва, концепція удосконалення товару, концепція інтенсифікації комерційних зусиль, концепція маркетингу та концепція соціально-етичного маркетингу [1]. Причому, ці концепції формувалися у різні періоди розвитку ринкової економіки. Проте загальна тенденція розвитку маркетингу полягає в переносі акцентів з процесу виробництва товару на удосконалення його якісних характеристик, а комерційні зусилля більшою мірою спрямовуються на споживача та його соціальні запити [2].

Концепція удосконалення виробництва виходить з того, що споживачі будуть закупати товари, які широко розповсюджені та доступні за цінами і, як наслідок, управління концентрує свої зусилля на удосконаленні виробництва та підвищенні ефективності системи розподілу овочевої продукції. Застосування концепції удосконалення виробництва повинно відбуватися у двох ситуаціях. Перша — коли попиту на товар перевищує пропозицію. У цьому випадку керівництво збільшує виробництво. Інша — коли собівартість товару досить велика і її необхідно знизити, для чого підвищується продуктивність праці.

Концепція удосконалення товару виходить з того, що споживачі будуть купувати товар кращої якості з кращими якісними характеристиками та властивостями. Як наслідок, організація повинна удосконалити якість товару, тим самим підвищуючи його цінність [3].

Концепція інтенсифікації комерційних зусиль виходить з того, що споживачі не будуть купувати товари в достатній кількості, якщо вона не застосує достатні зусилля в сфері збуту та стимулювання. В даному випадку пропонується «жорсткий продаж» товару, на покупця активно впливають, фактично вимагаючи купити товар.

Концепція чистого маркетингу виходить з того, що умовою при досягненні цілей організацією є встановлення потреби ринків і забезпечення бажаної задоволеності більш ефективними та більш продуктивними, ніж у конкурентів способами. Об'єктом уваги в концепції маркетингу є не товар, а клієнти підприємства з їх потребами. Прибутки при цьому підприємство отримує завдяки створенню та підтримці споживчої задоволеності. При цьому збутова концепція характерна для українського ринку в цілому, а маркетингова — поки що використовується рідко.

Концепція соціально-етичного маркетингу виходить з того, що завданням підприємства є встановлення потреб та інтересів цілих ринків і забезпечення бажаної задоволеності більш ефективними та більш продуктивними, ніж у конкурентів способами з одночасним збереженням та укріпленням добробуту споживача та суспільства в цілому.

Отже, підприємець з метою забезпечення конкурентоспроможності овочевої продукції повинен враховувати всі п'ять основних стратегій і будувати поведінку на ринку таким чином, щоб забезпечити

конкурентоспроможність свого товару. Базовою умовою при цьому повинно бути збереження комплексності в організації виробництва і збуту овочевої продукції, орієнтованої на задоволення потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм.

Сьогодні споживачам овочів складно орієнтуватися в потоці товарів, що пропонуються на ринку. Вибір споживачів у багатьох випадках обґрунтовується не тим, який товар реально краще, а на тому, який товар йому здається більш придатним. Формування цього сприйняття і є комунікаційною функцією товару, яку виконує в першу чергу його зовнішній вигляд, упаковка, спосіб продажу, тобто спосіб впливу на споживача (табл. 1). Ціна також є елементом впливу на споживача, а її комунікаційна функція як правило важливіша, ніж економічна та конкурентна. Перенос акценту з традиційних функцій усіх чотирьох складових маркетингового комплексу на функцію комунікаційну обумовлює необхідність розробки нової концепції маркетингу, знання і використання принципів якої дозволило б підприємству ефективно керувати маркетинговими процесами.

1. Принципи маркетингових концепцій на овочевому ринку та їх комунікаційні функції

Концепція маркетингу	Основні принципи	Вплив на споживача (комунікаційна функція)
Виробнича	Зниження виробничих витрат, виробництво доступної та дешевої овочевої продукції	Інформування про ціни та місце продажу товару
Товарна	Виробництво за умов дотримання технологій з метою одержання біологічно повноцінної продукції овочевих і баштаних культур	Доказ того, що даний товар має високі лікувально-профілактичні можливості (сертифікат, маркування щодо екологічної безпеки продукції, товарний знак)
Збутова	Активна політика продажу, інтенсивне просування овочевої продукції на ринок	Отримання ефекту від продажу у напрямку: низька ціна–збільшення обсягів продажу, високі ціни — висока якість.
Класична	Визначення потреб цільової аудиторії, задоволення потреб споживачів більш ефективними, ніж у конкурентів способами.	Максимальна орієнтація на споживача з цілью переконання споживача в тому, що овочева продукція кращим чином задовольнить його запити
Соціально-етична	Основна ідея — необхідність забезпечення вимог і потреб споживача більш ефективними, ніж у конкурентів способами, при кращому врахуванні соціальних факторів та збереженні національної економіки в цілому	Забезпечення вимог і потреб споживачів, з максимальною орієнтацією на цінність продукції, розкриття соціального значення діяльності овочевого підприємства

Перенос акценту з традиційних функцій усіх складових маркетингового комплексу на комутаційну функцію обумовлює необхідність розробки нової концепції маркетингу, знання і використання принципів якої дозволило б підприємству ефективно керувати маркетинговими процесами.

Незважаючи на необхідність застосування маркетингу на підприємствах галузі овочівництва, служби маркетингу в них тільки починають створюватися. Проблемою впровадження сучасних методів овочевого маркетингу в Україні є те, що його функції виконують не професійні спеціалісти, а самі товаровиробники. Наслідком цього є те, що овочівництво в Черкаській області залишається збитковим (табл. 2).

2. Показники ефективності овочевих підприємств Черкаської області

Показник	Рік			
	2005	2006	2007	2008
Повна собівартість 1 ц, грн.	105,5	72,1	86,9	92,9
Ціна реалізації, грн./ц	91,5	63,7	55,9	90,9
Рівень рентабельності, %	-13,3	-11,6	-35,6	-2,1

Аналіз показників економічної ефективності сільськогосподарських підприємств Черкаської області демонструє, що протягом чотирьох останніх років ціна на овочі була нижче показника повної собівартості. На нашу думку, така ситуація є наслідком неефективної збутової політики на підприємствах галузі.

При цьому, основним завдання маркетингових служб повинно стати: управління виробничою й збутовою діяльністю підприємства, що забезпечує виявлення потреб споживачів, виробництво овочевої продукції, що відповідає цим потребам, надання послуг, просування товарів до споживачів та одержання на цій основі максимального прибутку [4].

Висновки. Таким чином, маркетинг повинен забезпечити вплив на об'єктивні та суб'єктивні фактори підвищення ефективності через оперативну перебудову виробництва овочевої продукції, її збут та обслуговування відповідно до змін вимог споживачів, а також створенням товаровиробнику і його продукції належної репутації на ринку. В той же час маркетинг в овочівництві необхідно розглядати як комплексну систему заходів з організації управління виробничо-збутовою діяльністю, що базується на вивченні ринку овочевої продукції з метою максимально можливого задоволення в ній потреб покупців. Маркетингові функції формують наступні поняття: потреба, попит, товар, обмін, продаж, ринок. У функції овочевого маркетингу входять комплексне вивчення ринку, планування товарного асортименту, політика цін, реклама, стимулювання, управління збутом і післяпродажним обслуговуванням. Кінцевою метою маркетингу в овочевому підкомплексі є одержання максимального прибутку за рахунок розширення обсягів продажу виробленої продукції і послуг у результаті проведення цілеспрямованої збутової політики.

Проте, проаналізувавши фундаментальні зрушення у маркетинговій теорії, які, безумовно, повинні враховуватися під час формування маркетингових програм на овочевих підприємствах України видно, що на сьогодні більшість керівників овочевих господарств розглядає маркетингові підрозділи лише як центри обліку витрат. Український маркетинг ще не використовує повністю свій потенціал як інструмент стратегічного управління та джерела прибутковості овочевого підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бронникова Т.С., Чернявский А.Г. Маркетинг // Учебное пособие. — Таганрог. : ТРТУ. — 1999. — 520с.
2. Багиев Л.Г., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг: Учебник для ВУЗов //Под общ. ред. Л.Г. Багтева. — М. : ОАО «Экономика». — 2001. — 703с.
3. Трейси Б. 100 абсолютных законов успеха в бизнесе // Пер. с англ. А.А. Самсонов; Худ. Обл. М.В. Драко. —2-е изд. — Мн. : ООО «Попурри». — 2003. — 256 с.
4. Канінський М.П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі маркетингу // Економіка АПК. — 2009. — № 3. — С. 141–144.

Одержано 26.10.10

Исследовано теоретические основы развития маркетинга в овощепродуктовом подкомплексе Украины. Установлены виды и стратегии мирового маркетинга, определены перспективы развития маркетинговых служб на предприятиях отрасли.

Ключевые слова: *маркетинг, овощепродуктовый подкомплекс, стратегия, маркетинговые службы, предприятия.*

The article deals with the theoretical foundation of marketing development in vegetable produce subcomplex of Ukraine. The types and strategies of world marketing were established, the prospects of the development of marketing services at the enterprises of vegetable production industry were determined.

Key words: *marketing, vegetable produce subcomplex, strategy, marketing services, enterprises.*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА РІПАКУ В ЧЕРКАСЬКІЙ ОБЛАСТІ

**В.С. УЛАНЧУК, доктор економічних наук
С.М. ДИШЛЮК**

Розглянуто шляхи підвищення ефективності і засоби визначення резервів і напрямів зростання продуктивності виробництва насіння ріпаку в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області.

У світовому сільськогосподарському виробництві ріпак займає міцні позиції однієї з основних олійних культур. Внаслідок переорієнтації в структурі харчування населення розвинених країн із тваринних жирів на рослинні жири та олію; збільшення чисельності населення планети; стрімкий розвиток галузей тваринництва у країнах Європейського союзу, Америки та Азії; здороження енергоносіїв — надає підстави стверджувати про великі перспективи розвитку олійно-жирового виробництва в Україні, де ріпак займає місце як універсальна кормова культура, є джерелом високоякісної харчової олії і сировини для виробництва біологічно чистого пального внутрішнього згорання.

В стані переходу до ринкових умов господарювання набуває актуальності питання пошуку раціональних, ефективних і стабільних способів ведення сільськогосподарського виробництва. Сучасні тенденції розвитку ріпакового комплексу обумовлюють необхідність проведення досліджень ефективності його функціонування і виявлення чинників, що мають вагомий вплив на ефективність виробництва насіння ріпаку в аграрних формуваннях України.

Різні аспекти розвитку, аналізу та оцінки економічної ефективності виробництва ріпаку висвітлено у працях іноземних фахівців і науковців: А.Ціземера, Е.Лемана, В.Гарбурга, О.Гауе, Д.Шпаара, Ф.Томаса, В.Карпачова, Ю.Новосьолова, І.Артъомова та ін. Стратегічні напрями ефективного розвитку ріпаківництва знайшли своє відображення у працях вітчизняних вчених, серед яких: Абрамик М.І., Вишнівський П.С., ГайдашВ.Д., Каленська С.М., Мельник І.І., Митченко О.О., Савченко В.Г. та ін. Проте динамічні зміни, що відбуваються в економіці нашої країни вимагають постійного удосконалення інструментарію оцінки ефективності діяльності окремих сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні і комплексу в цілому.

Методика досліджень. Теоретичною основою проведеного дослідження є базові положення економічної теорії. Дослідження проводилося з використанням економіко-статистичних методів, зокрема

методу статистичного групування, факторного аналізу, що дозволило дослідити вплив дії комплексу зовнішніх і внутрішніх факторів на ефективність вирощування насіння ріпаку.

Результати досліджень. Сучасний етап розвитку економіки України визначається процесами її ринкової трансформації та інтеграції у світову систему господарювання, в контексті яких постає питання забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, у т. ч. продукції галузі ріпаківництва.

Згідно оцінки Міністерства аграрної політики та досліджень науковців, до групи конкурентоспроможної продукції, що здатна перетворити агропромисловий комплекс на високоєфективний сектор економіки держави та надасть можливість інтегруватися у світовий аграрний ринок відносять — насіння олійних культур (соняшник, ріпак, соя) і продукти його переробки, продовольче і фуражне зерно й продукти його переробки [4]. Основним важелем забезпечення конкурентоспроможності є ефективність господарської діяльності, а чільне місце серед найбільш високорентабельних культур сільськогосподарського виробництва за період 2004–2008 рр. посідає ріпак (рис.).

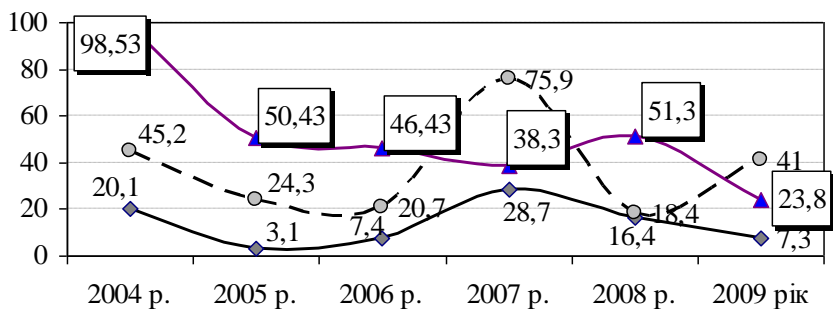


Рис. Рівень рентабельності вирощування сільськогосподарських культур в Україні, % [5]:
 —◆— зерно; —○— соняшник; —▲— ріпак.

Стратегія ведення сільськогосподарського виробництва в умовах ринкових відносин, де земля є одним із основних факторів вкладення коштів з метою отримання прибутку, передбачає визначення пріоритетності напрямів господарювання. В рослинництві такими напрямками є вибір культур, вирощування яких дає можливість мати максимальну віддачу від вкладених коштів. За визначенням Галушко В.П. і Марцишевської Ю.Л. емпірична оцінка таких показників показує, що найбільш вагомі з них — розмір витрат на 1 га, ціна реалізації та прибуток на 1 га [1].

Із даних табл. 1. видно, що на Черкащині в 2008 році серед різних сільськогосподарських культур найбільш прибутковими були ріпак озимий та яровий, вирощування гектара яких в середньому забезпечувало підприємствам відповідно 2435,1 та 1477,4 грн. прибутку. При цьому рівень рентабельності виробництва насіння двох культур був також найвищим, серед інших видів продукції рослинництва і складав 60 та 43,4%. Одночасно необхідно вказати, що рівень виробничих витрат на гектар вирощування ріпаку значно вищий, ніж інших сільськогосподарських культур. Найкращі показники прибутковості та ціни реалізації ріпаку свідчать про високий потенціал даної культури і перспективу впровадження її у виробництво для підвищення ефективності виробничо-фінансової діяльності аграрних формувань регіону.

1. Економічна ефективність вирощування сільськогосподарських культур в Черкаській області, 2008 р.*

Культура	Витрати, грн. / га	Урожайність, ц/га	Комерційна собівартість, грн./ц	Ціна реалізації, грн. /ц	Прибуток, грн./га	Рентабельність, %
Пшениця озима	2607,7	49,9	64,07	77,80	685,1	21,4
Пшениця яра	2027,1	31,6	82,62	92,43	310,0	11,9
Ячмінь озимий	2261,2	41,0	67,36	79,36	492	17,8
Ячмінь ярий	2219,5	38,5	73,75	83,64	380,8	13,4
Жито	1754,5	34,1	62,65	81,57	645,2	30,2
Овес	1705,2	30,0	69,38	105,87	1094,7	52,6
Горох	2245,0	25,5	112,81	121,19	213,7	7,4
Соняшник	2222,9	20,8	120,72	132,60	247,1	9,8
Ріпак озимий	2994,7	30,1	134,84	215,74	2435,1	60,0
Ріпак ярий	3169,7	20,8	163,85	234,88	1477,4	43,4

*Розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області [3]

В умовах зростаючої вартості матеріально-технічних і паливно-енергетичних ресурсів ефективно ведення виробництва товарного насіння ріпаку можливе за рахунок досягнень оптимальної врожайності при найменших затратах.

Проведені дослідження показали, що майже 41% від загальної чисельності сільськогосподарських підприємств, що займаються вирощуванням ріпаку в області, отримують урожайність 25–32 ц/га і лише 17,3% виростили урожайність понад 35 ц/га. Групування господарств Черкаської області показало, що ефективність виробництва ріпаку в значній мірі залежить від його урожайності (табл. 2.).

Із даних таблиці видно, що сільськогосподарські підприємства з урожайністю понад 35 ц/га отримали найбільший прибуток від реалізації товарного насіння ріпаку — на 9,8 грн., або на 12,9% більше, ніж у середньому по області, а якщо порівнювати з групою врожайності до 15 ц/га, то він (прибуток) більший на 61,2%. За рахунок найнижчої повної собівартості реалізованого насіння (123,25 грн. /ц) серед усіх груп,

рентабельність виробництва досягла 72,5%, або на 34,6 в.п. перевищує рівень показника підприємств першої групи. Поєднуючи екстенсивні та інтенсивні фактори виробництва, в господарствах цієї групи створюється ситуація, при якій темпи покращення результатів виробництва випереджають ріст витрат на 1 га посівів.

2. Вплив урожайності на ефективність виробництва насіння ріпаку в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, 2008 р.*

Показник	Групи підприємств за урожайністю ріпаку, ц/га				
	до 15	15–25	25–35	понад 35	Разом
Кількість підприємств	22	91	111	47	271
Урожайність, ц/га	12,0	20,3	29,7	42,4	29,9
Середня площа на підприємство, га	195,5	209,5	358,3	462,6	313,85
Питома вага у площі ріллі, %	12,5	14,3	14,0	12,4	13,5
Виробничі витрати, грн.: на 1 га площі на 1 ц продукції	1516,4 126,1	2111,1 104,1	3047,0 102,7	4013,2 94,6	3006,8 100,42
Реалізовано, тис. ц	46560	358499	1126124	873069	2404252
Ціна реалізації 1 ц, грн.	201,63	207,17	219,02	212,61	214,58
Виручка, тис. грн.	9387	74273	246639	185622	515922
Повна собівартість 1 ц, грн.	146,20	131,53	144,87	123,25	135,06
Прибуток, грн.: на 1 га площі на 1 ц реалізованої продукції	664,9 55,41	1536,0 75,65	2202,3 74,15	3789,9 89,36	2377,9 79,53
Рентабельність, %	37,9	57,5	51,2	72,5	58,9

*Розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області [3]

Незважаючи на те, що урожайність у підприємствах III-ї групи знаходиться на рівні середнього значення урожайності по регіону, у групі помітне зменшення рівня рентабельності виробництва (51,2%), порівняно з підприємствами другої і четвертої груп досліджуваної вибірки підприємств, та відповідного значення середньо-обласного показника.

Затримка темпів росту віддачі від вкладених ресурсів обумовлено, перш за все, невідповідністю між окремими факторами виробництва. На новому рівні інтенсифікації вирощування ріпаку можуть виникнути дефіцит поживних речовин, мікроелементів або вологи. Більш високий рівень урожайності потребує додаткового використання дорогих гербіцидів та інсектицидів, а також можуть виникнути непередбачені витрати при зборі врожаю.

В сільськогосподарських підприємствах з урожайністю ріпаку понад 35 ц/га прибуток з 1 га його посівів у 5,7 рази більший, ніж у тих, які отримують урожайність до 15 ц/га.

У I-ій групі підприємств виробництво ріпаку ведеться на екстенсивній основі, не застосовуючи елітне насіння, без використання належного удобрення та хімічних засобів захисту рослин від шкідників і хвороб.

Показники ефективності виробництва ріпаку найнижчі серед усіх показників груп даного групування. Результатом діяльності таких підприємств можуть супроводжуватись і негативними екологічними наслідками — втратою родючості ґрунту, що може ще більше стримувати ріст урожайності як ріпаку, так і в майбутньому інших сільськогосподарських культур.

Збільшення врожайності є одним із головних резервів зниження собівартості виробництва ріпаку, що суттєво впливає на показники ефективності його виробництва. Проте при будь-якому рівні врожайності необхідно витримувати співвідношення між використовуваними ресурсами. Також ми вважаємо, що значну частину приросту урожайності ріпаку можна отримувати не за рахунок нарощування розміру додаткових вкладень, а завдяки майстерності, організованості та високої кваліфікації трудового персоналу виробництва.

На ефективність вирощування насіння ріпаку впливає розмір його посівних площ у сільськогосподарських підприємствах. За висновками фахівців «NPZ-Lembke», середній ступінь інтенсивності вирощування ріпаку в Канаді забезпечує при середній врожайності культури достатній рівень прибутку завдяки великому обсягу площ [2].

Із даних таблиці (табл. 3.) видно, що із збільшенням посівних площ врожайність ріпаку зростає. У підприємствах першої групи, де площа посівів ріпаку до 100 га, середня урожайність 24,3 ц/га. Відповідно рівень рентабельності виробництва насіння становив 35,8%. Він є найнижчим серед досліджуваних господарств усіх груп і на 42,1 в.п. менший відповідного показника підприємств п'ятої групи.

3. Вплив розмірів виробничих площ на ефективність вирощування ріпаку сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, 2008 р.*

Показники	Групи підприємств за площею, га					Разом
	до 100	100 – 400	400 – 800	800 – 1200	понад — 1200	
Кількість підприємств	53	165	36	9	8	271
Середня площа на підприємство, га	63,64	215,32	521,4	1038,1	2240,6	313,85
Питома вага площі ріпаку, %	4,2	13,5	14,4	17,9	17,3	13,5
Урожайність, ц/га	24,3	27,1	29,7	37,3	33,0	29,94
Виробничі витрати, грн. на 1 га площі на 1 ц продукції	2529,6 103,9	2821,5 104,2	2784,2 93,7	3631,9 97,3	3369,7 102,0	3006,8 100,42
Реалізовано, тис. ц	77982	896346	541558	338771	549595	2404252
Ціна реалізації 1 ц, грн	204,5	206,7	209,3	223,2	228,8	214,58
Виручка, тис. грн	15948,4	185258,3	113362,3	75609,2	125744	515922,2
Повна собівартість грн/ ц	150,55	137,1	135,1	136,7	128,6	135,06
Прибуток, грн. на 1 ц реалізованої продукції	53,96	69,63	74,28	86,51	100,17	79,53
Рентабельність, %	35,8	50,8	55,0	63,3	77,9	58,9

*Розраховано за даними Головного управління статистики у Черкаській області [3]

Основна частина сільськогосподарських підприємств Черкаської області (165), або майже 60%, відводили для вирощування ріпаку площу від 100 до 400 га, з середньою площею на одне підприємство близько 215 га у 2008 році. У цих господарствах хоча і спостерігався відносно високий рівень рентабельності виробництва ріпаку (50,8%), проте він був на 8,1 в.п. нижчий за показник рентабельності в середньому по області — внаслідок вищих значень показників виробничої (104,2 грн./ц) і повної собівартості (137,1 грн./ц).

У підприємствах з площею посіву ріпаку від 400 до 800 га виробнича собівартість 1 ц насіння ріпаку є найменшою серед усіх досліджуваних груп і становить 93,7 грн. Значення даного показника є найменшим серед усіх досліджуваних груп. Проте ціна реалізації ріпакового насіння цієї групи була на рівні 209,3 грн./ц, або майже на 6 грн./ц менше, ніж у середньому по досліджуваних підприємствах Черкаської області (214,58 грн./ц), та на 7,04 грн. менше, ніж по Україні в цілому (216,34 грн./ц). Тому рівень рентабельності виробництва даної групи (55,0%) все ж таки менший показників підприємств IV-ї (63,3%) і V-ї (77,9%), хоча на фоні відповідних показників по Україні (47,4%). За 2008 рік він залишається на відносно високому рівні.

Найефективніше виробництво товарного насіння ріпаку виявлено у господарствах, де середня площа на підприємство була більша 1 тис. гектарів. Наприклад у ВАТ «Племінний завод «Велика Бурімка» Чорнобаївського району навіть при врожайності 25,5 ц/га на площі 957 га і нижчій ціні реалізації (210,95 грн./ц), порівняно з середньо обласним показником, за рахунок оптимізації виробничих витрат (2698,9 грн./га) отримано 94,17 грн. прибутку на 1 ц реалізованого насіння за рентабельності у 80,7%.

В іноземному підприємстві «Агро-Вільд Україна», що займається виробництвом ріпаку у Жашківському районі в 2008 році урожайність ріпаку склала 45 ц/га на площі 2206 га, при цьому прибуток від реалізації 1 ц насіння становив 146,85 грн., а рентабельність досягла рівня 205%.

Все це вказує на потенційні резерви підвищення ефективності вирощування ріпаку.

На користь велико-товарного виробництва вказують декілька важливих чинників:

- у великих за земельними ресурсами аграрних підприємствах надається можливість у більшій мірі застосовувати капітал на одиницю площі, що є підґрунтям для більш ефективного його функціонування;
- наявність системи сільськогосподарської техніки, відпрацьована система землеробства, сівозміни, наявність виробничої інфраструктури.

Площа посіву сільськогосподарських культур з урахуванням їхньої врожайності завжди розглядається як один із факторів забезпечення ринку

продовольством і виконання замовлень переробних галузей.

Проте необхідно враховувати, що збільшення посівних площ, невідкріпленого міцною матеріально-технічною базою, не зможе привести до позитивних результатів. Крім того, визначальним фактором раціональної концентрації є вимоги екологічної безпеки для оточуючого середовища. Якщо процес концентрації виробництва окремих видів продукції відбувається без урахування агротехнічних вимог вирощування культур, то це призводить до зниження ефективності.

Значною мірою ефективність виробництва продукції залежить від ціни реалізації, що відображає динаміку кон'юнктурності аграрно-продовольчого ринку. У ціні реалізації сфокусовано багато факторів. Перш за все, рівень досконалості економічних відносин, що появляється через умови реалізації продукції, її якості, підприємливості товаровиробників та їх стосунки із споживачами продукції.

Дослідженням німецьких вчених Андреа Циземера і Екхарда Лемана із інституту економіки і організації виробництва НДІ сільського господарства і рибництва федеральної землі Макленбург (Німеччина) про зміну затрат, урожайності і цін реалізації на економічну ефективність виробництва ріпаку у період з 2002 по 2007 роки встановлено, що ціна мала найбільший, а витрати найменший відповідний вплив [6].

Як видно з даних табл. 4, за останні чотири роки на загальну зміну прибутковості при реалізації ріпаку, найбільший вплив має ціновий фактор. Тому в сучасних ринкових умовах максимізація реалізаційної ціни ріпаку є однією з актуальних задач аграрних менеджерів.

4. Зміна обсягу прибутку від реалізації товарного насіння ріпаку сільськогосподарськими підприємствами Черкаської області, тис. грн

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Загальна зміна в т.ч. за рахунок:				
ціни	351,7	6084,8	10751,2	171145,0
собівартості	-742,1	11152,1	36171,2	117897,0
обсягу реалізації	-2500,1	-10524,8	-27564,4	1724,7
	3593,8	5457,5	2144,3	51523,1

Висока врожайність ріпаку у 2008 році значною мірою компенсувала додаткові вкладення та вперше за останні три роки комерційна собівартість позитивно вплинула на зміну обсягу прибутку в Черкаській області. А високі реалізаційні ціни дозволили окремим господарствам Уманського району суттєво підвищити рентабельність показники рентабельності з 59,8 до 114,1%.

За даними Держкомстату України середні ціни реалізації основних олійних культур у період з 2000 по 2008 роки зросли майже у 3,3 рази — з 525,7 до 1734,6 тис. грн. за тону, тоді як ціни на зернові та зернобобові з відповідний період зросли лише на 75% [5].

В Україні у 2008 році всього реалізовано 2147024 т насіння ріпаку за ціною 2179,4 грн. /т, яка вища рівня попереднього року на 19,2%. У регіонах лісостепової зони найбільша ціна реалізації зафіксована у Тернопільській (2247,0), Хмельницькій (2145,1) і Черкаській 2160,0 грн. / т областях, де вона зросла майже на 30% проти показника попереднього року.

В складних економічних умовах особливу увагу варто звернути організаційно-технічним заходам, котрі зовсім не вимагають грошових і матеріальних витрат у підвищенні рівня виробництва ріпаку:

- вибір кращого попередника для посіву ріпаку;
- добір певного сорту для визначених ґрунтово-кліматичних умов;
- дотримання оптимальних строків робіт при одному і тому ж обсязі робіт;
- збалансованість елементів живлення при одній і тій же кількості добрив;
- підбір і правильне використання композицій для захисту рослин і вдалий вибір часу для їх внесення;
- старанне і правильне налаштування збиральної техніки з метою зменшення втрат урожаю;
- обережність при транспортуванні продукції;
- правильне визначення органолептичних і фізико-хімічних показників насіння при прийманні.

Висновки. Ефектність виробництва ріпаку безпосередньо залежить від урожайності та розмірів його посівних площ. Теоретичне знання, практичне вміння у поєднанні з комплексним раціональним підходом до використання сучасних хімічних та агротехнічних засобів у технологіях виробництва ріпаку може гарантувати стабільний урожай насіння, його екологічну безпечність і економічне виправдання. Тому доцільно досліджувати та економічно обґрунтовувати вплив додаткових вкладень у виробництво продукції.

Детальний аналіз рівня економічної ефективності виробництва та пошук шляхів її підвищення на мікрорівні є необхідною умовою зростання дохідності ріпакосіючих господарств, слугує конкретним інструментом для розроблення певних виробничих, організаційно-технічних заходів для покращення функціонування всього ріпакового і олійно-жирового комплексів України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галушко В.П., Марцишевська Ю.Л. Методологічні підходи до визначення пріоритетності вирощування конкуруючих культур. // Економіка АПК. — 2010. — № 10. — С.21–25.
2. Гауе О. Сівба навесні 2009: вирощуємо ярий ріпак з низькими затратами, як у Канаді? // Пропозиція. — 2009. — №1. — С. 1–4.
3. Дані Головного управління статистики у Черкаській області за 2004–2007 р.р.(форма — 50-сг).

4. Супіханов Б.К. Про підвищення конкурентноздатності аграрного виробництва в сучасних умовах // Економіка АПК. — 2008. — №5. — С.3–8.
5. Статистичний збірник «Сільське господарство України» // За редакцією Ю.М. Остапчука <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Коммерческая сноровка — решающее качество // Новое сельское хозяйство. — 2008. — №6. — С. 58–59.

Одержано 27.10.10

Маслично-жировой комплекс Украины является стратегически важной отраслью, где рапс в последние годы занимает ведущие позиции рядом с таким сельскохозяйственными культурами как подсолнух и соя. Актуальность статьи predetermined важной ролью рапсового комплекса, как одного из наиболее перспективных направлений агропромышленного производства, которое нуждается в исследовании современного методичного инструментария оценки эффективности производства рапсовых семян на региональном уровне.

Ключевые слова: *эффективность выращивания, урожайность, посевные площади, прибыль.*

Oilseed and fat products complex is a strategically important branch in Ukraine, where rape together with sunflower and soybean has been taking a leading position in recent years. The actuality of the article is predetermined by the importance of the rape complex as one of the most perspective directions of agricultural production, which requires the study of modern methodological tools of the evaluation of the rape seed production effectiveness on the regional level.

Key words: *effectiveness of growing, yield, area under crops, profit.*

УДК 338.43:664.1

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЦУКРОБУРЯКОВОГО ВИРОБНИЦТВА

**А.В. ДОРОНІН, аспірант
ІНЦ “ІНСТИТУТ ЗЕМЛЕРОБСТВА УААН”**

На сучасному етапі економічного розвитку народного господарства України, зокрема цукробурякового виробництва, зростає потреба в оперативності прийняття управлінських рішень, у розрахунку і прогнозуванні можливих напрямків виробничої діяльності підприємств. Актуальність наших досліджень підтверджується складною ситуацією, що склалася на внутрішньому ринку цукру України. Тому неабиякого значення набуває прогнозування подальшого розвитку цукрової галузі та забезпечення

конкурентоспроможності її продукції. А це практично неможливо здійснити без застосування в аналітичному дослідженні економіко-математичних методів.

Результати дослідження проблематики підвищення конкурентоспроможності продукції висвітлені у наукових роботах вітчизняних і зарубіжних вчених таких, як В. Андрійчук, П. Гайдуцький, М. Калінчик, М. Малік, Б. Пасхавер, П. Саблук, С. Клименко, Т. Омеляненко, Д. Барабась, А. Юданов, Г. Азоев, М. Портер та інших. Питанням розвитку цукробурякового підкомплексу АПК і шляхів його відродження присвячені праці В. Бондаря, О. Зайця, Є. Імаса, М. Коденської, А. Фурси, М., Ярчука та інших, які пов'язані з практичним вирішенням конкретних проблем галузі. Використанню математичних методів в економічних дослідженнях присвячені роботи С. Наконечного, Т. Терещенко, Т. Романюк, М. Тихомірова, Б. Доспехова та інших.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних основ і практичних рекомендацій використання математичних методів в економічному аналізі, розробка економіко-математичної моделі забезпечення конкурентоспроможності продукції цукробурякового виробництва.

На початку ХХ століття в деяких країнах світу були спроби скласти так звані "барометри розвитку". Найвідоміший з них "гарвардський барометр", за допомогою якого в 20-ті роки намагались передбачити поведінку товарного і грошового ринку. Криза 1929–1933 рр. призвела до критичного перегляду методів аналізу, які застосовувалися в економіці. В дослідженнях почали враховувати випадкові аспекти економічних явищ, що стало початком формування економетрії як галузі економічної науки [1, с. 7].

Для зарубіжної літератури характерні такі підходи до визначення предмету економетрії: Л. Клейн визначає економетрію як науку, що вивчає вимірювання зв'язків у відповідному економічному аналізі [2], Г. Тінтнер ототожнює економетрію з економічною статистикою [3]. На сьогодні під економетрією розуміють галузь науки, яка вивчає методи оцінювання параметрів економетричних моделей, які характеризують кількісні взаємозв'язки між економічними показниками, а також розглядає основні напрямки застосування цих моделей в економічних дослідженнях [1, с. 5].

Проте існують різні погляди щодо використання математичних методів в економічних дослідженнях. Так, Джон Кейнс сприймав математичні методи в економічній теорії з певним застереженням, пояснюючи це тим, що можливості вирішувати з їх допомогою змістовні економічні проблеми невеликі, а тому їх застосування на практиці є обмеженим [4]. Відомий англійський економіст вважав, що якісний, логічний аналіз передре кількісному, тобто математичному і визначає ступінь та масштаби його застосування [5].

Окремі вчені, які виступали за використання математики в економічних дослідженнях, вважали зайвим оволодіння знаннями

економіки. Так, А. Бергстром вважав, що для дослідження економічних моделей достатньо бути підготовленим з математики і статистики [6, с. 5].

Засновниками економетрії вважаються Р. Фріш, Е. Шумпетер, Я.Тінберген. Усі вони перебували під впливом неокласичної школи і кейнсіанства і намагалися поєднати економічну теорію з математичними й статистичними методами [1, с. 7]. Чітке ставлення до застосування математики в економіці зробив В. Джевонс, який стверджував, що економічна наука, якщо претендує на те, щоб бути наукою, має бути математичною наукою, оскільки має справу з кількостями [7, с. 512].

Необхідно підкреслити, що застосування математики в економіці дає можливість побачити залежність між факторами та міру їх впливу на предмет дослідження. Прикладом цього є крива А. Філіпса, яка відображає залежність між рівнем безробіття та інфляцією у Великобританії за період дослідження з 1861 по 1957 роки. Вчений дійшов висновку, що, чим вища інфляція, тим нижчий рівень безробіття [8]. Проте ця залежність з часом перестала існувати і в багатьох країнах висока інфляція мала місце з високим рівнем безробіття. Тоді виникла нова теорія, автором якої став Е. Фелпс, який зазначив, що залежність між безробіттям та інфляцією існує, але не в довгостроковій, а короткостроковій перспективі [9].

За останні десятиліття простежується чітка тенденція до зростання питомої ваги робіт з використанням математичних методів в економічних дослідженнях. Більше того, фактично наявність математичних моделей є необхідним елементом для більшості провідних журналів світу. Зазначимо, що економетрична модель — це функція чи система функцій, що описує кореляційно-регресійний зв'язок між економічними показниками, один з яких є залежною змінною, інші — незалежними [1, с. 85]. Моделювання є важливим засобом розв'язання багатьох економічних завдань і, зокрема, проведення аналітичного дослідження. Модель — це умовний об'єкт дослідження, тобто матеріальне чи образне відображення реального об'єкта, процесу його функціонування в конкретному середовищі [10, с. 99].

У загальному вигляді економетричну модель можна записати в такому вигляді: $Y = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_m, u)$, де Y — залежна змінна; X_j ($j = \overline{1, m}$) — незалежні змінні; u — стохастична складова.

При вивченні кореляційних зв'язків виникає два основних запитання — про щільність і форму зв'язку. Для вимірювання щільності і форми зв'язку використовують спеціальні статистичні методи, які називають кореляцією та регресією. Кореляцію і регресію називають простою, якщо досліджується зв'язок між двома факторами, і множинною, коли вивчається залежність між трьома і більше факторами.

Зв'язок між функцією (Y) та аргументом (X) виражається рівнянням регресії або кореляційним рівнянням. При простій регресії рівняння має вигляд $Y = f(X)$, при множинній $Y = f(X_1, X_2, X_3, \dots, X_m)$ [11, с. 177].

Керуючись вищезазначеним, розробимо економіко-математичні моделі забезпечення конкурентоспроможності продукції цукробурякового

виробництва.

Задачу регресійного аналізу можна розв'язати лише за умови, коли досліджувані фактори не випадкові величини. Тому з великої кількості показників, які характеризують розвиток цукробурякового виробництва вибираємо ті, що найбільш тісно пов'язані з виробництвом цукрових буряків і збору цукру (табл. 1).

1. Ефективність виробництва цукрових буряків та збору цукру в Україні

Показник	Рік								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Урожайність цукрових буряків, т/га	18,26	18,93	20,12	23,83	24,82	28,47	29,42	35,62	31,49
Цукристість буряків, %	15,17	14,50	15,70	15,00	16,63	15,77	15,02	16,02	16,85
*Збір цукру, т/га (Y)	2,77	2,74	3,16	3,57	4,13	4,49	4,42	5,71	5,31
Внесено д.р. мінеральних добрив, кг/га (X ₁)	90	98	108	130	174	209	271	287	220
Посівна площа, тис. га	970,3	896,6	773,4	732,5	652,2	815,4	609,5	379,7	322,4
Оброблено посівні площі (тис. га):									
гербіцидами	562	624	618	725	920	1542	1530	1144	1050
у% до посівної (X ₂)	57,92	69,60	79,91	98,98	141,06	189,11	251,03	301,29	325,68
фунгіцидами	76	143	164	205	290	540	499	469	346
у% до посівної (X ₃)	7,83	15,95	21,21	27,99	44,46	66,23	81,87	123,52	107,32
інсектицидами	192	220	212	360	243	325	309	273	200
у% до посівної (X ₄)	19,79	24,54	27,41	49,15	37,26	39,86	50,70	71,90	62,03

Джерело: Матеріали Держкомстату України; *) розрахункові дані

Використавши показники з таблиці 1, побудуємо матрицю факторів для проведення подальшого регресійного аналізу (табл. 2). Серед показників, що впливають на збір цукру, т/га (Y), найважливішими є: кількість внесених мінеральних добрив по діючій речовини (д.р.), кг/га (X₁); оброблено посівні площі гербіцидами, % (X₂); оброблено посівні площі фунгіцидами, % (X₃); оброблено посівні площі інсектицидами, % (X₄).

2. Матриця факторів

Рік	Досліджувані фактори:				
	X ₀	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
2001	1	90	57,92	7,83	19,79
2002	1	98	69,60	15,95	24,54
2003	1	108	79,91	21,21	27,41
2004	1	130	98,98	27,99	49,15
2005	1	174	141,06	44,46	37,26
2006	1	209	189,11	66,23	39,86
2007	1	271	251,03	81,87	50,70
2008	1	287	301,29	123,52	71,90
2009	1	220	325,68	107,32	62,03

Шляхом обрахунку коефіцієнтів парної кореляції між збором цукру та показниками, які, на нашу думку, впливають на його рівень і взаємодіють між собою, ми складаємо відповідну кореляційну матрицю (табл. 3).

3. Кореляційна матриця

Показник	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄
Y	1	0,9192	0,9564	0,9778	0,9231
X ₁	0,9192	1	0,9205	0,9399	0,8501
X ₂	0,9564	0,9205	1	0,9854	0,8926
X ₃	0,9778	0,9399	0,9854	1	0,9176
X ₄	0,9231	0,8501	0,8926	0,9176	1

В економетричних дослідженнях важливо з'ясувати, чи існують між пояснювальними змінними взаємозв'язки, які називають мультиколінеарністю.

Мультиколінеарність означає існування тісної лінійної залежності, або кореляції, між двома чи більше пояснювальними змінними. Вона негативно впливає на кількісні характеристики економетричної моделі або робить її побудову взагалі неможливою. Так, мультиколінеарність пояснювальних змінних призводить до зміщення оцінок параметрів моделі, через що з їх допомогою не можна зробити коректні висновки про результати взаємозв'язку залежної і пояснювальних змінних [1, с. 126].

Як бачимо з таблиці 3, між досліджуваними факторами існує тісна лінійна залежність, через що неможливо побудувати коректну економетричну модель. Тому побудуємо лінійні рівняння парної регресії збору цукру (Y) від досліджуваних факторів (X₁, X₂, X₃, X₄).

За допомогою інструмента аналізу даних Регресія в MS Excel отримуємо результати регресійної статистики, дисперсійного аналізу, довірливих інтервалів. Залежність збору цукру, т/га (Y) від кількості внесених мінеральних добрив (д.р.), кг/га (X₁) описує рівняння регресії: $Y = 1,7236 + 0,0131 * X_1$ (рис. 1).

Параметр регресії дозволяє зробити висновок, що зі збільшенням кількості внесених мінеральних добрив по діючій речовині на 1 кг/га — збір цукру зростає в середньому на 0,0131 тонн на 1 га (або 13,1 кг/га).

Коефіцієнт кореляції $r = 0,919$ оцінює тісноту лінійного зв'язку. Оскільки значення коефіцієнта кореляції більше 0,9, то це свідчить про наявність досить тісного лінійного зв'язку між ознаками.

Коефіцієнт детермінації $r^2 = 0,845$. Це означає, що 84,5% варіації збору цукру (Y) пояснюється варіацією фактора X₁ — кількості внесених мінеральних добрив (д.р.).

Якість моделі визначає середня помилка апроксимації (\bar{A}), яку розрахуємо за формулою:

$$\bar{A} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{Y - \hat{Y}}{Y} \right| \cdot 100\%$$

де Y – збір цукру фактичне, т/га; \hat{Y} – збір цукру розрахункове, т/га, n — кількість спостережень, років ($n = 9$).

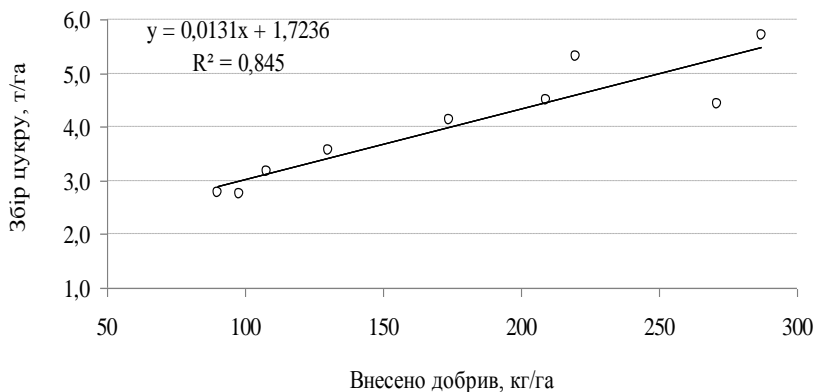


Рис. 1. Залежність збору цукру від кількості внесених мінеральних добрив в Україні за 2001–2009 рр.

Середня помилка апроксимації $\bar{A} = 6,61\%$. Якість побудови моделі оцінюється як добре, оскільки середня помилка апроксимації не більше 10%.

Оцінку статистичної значущості рівняння регресії в цілому проведемо за допомогою F — критерію Фішера. Фактичне значення F — критерія Фішера: $F_\phi = 38,1623$. Фактичне значення F_ϕ порівнюється з табличним значенням $F_{ТАБЛ}(\alpha; k_1; k_2)$ при рівні значущості α (як правило $\alpha = 0,05$) і ступенів свободи $k_1 = m$ та $k_2 = n - m - 1$, де m — кількість параметрів при змінній X (для парної лінійної регресії $m = 1$), n — кількість спостережень ($n = 9$). В нашому випадку табличне значення F — критерій Фішера ($F_{ТАБЛ}$) при п'ятивідсотковому ($\alpha = 0,05$) рівні значущості і ступенях свободи $k_1 = 1$ та $k_2 = 9 - 1 - 1 = 7$ становить $F_{ТАБЛ} = 5,59$. Оскільки $F_\phi > F_{ТАБЛ}$, то рівняння регресії визнається статистично значущим.

Оцінку статистичної значущості параметрів регресії проведемо за допомогою t — статистики Ст'юдента та шляхом розрахунку довірливих інтервалів. Фактичні значення t — критерій Ст'юдента: $t_a = 4,2814$, $t_b = 6,1776$. Табличне значення t — критерій Ст'юдента ($t_{ТАБЛ}$) при рівні

значущості $\alpha = 0,05$ і числа ступенів свободи $df = 7$ становить $t_{ТАБЛ} = 2,36$. Оскільки фактичні значення t — статистики більші табличного значення, то параметри регресії a та b не випадково відмінні від нуля і є статистично значущі. Довірливі інтервали для параметрів регресії a та b : $0,7717 \leq a \leq 2,6756$; $0,0081 \leq b \leq 0,0181$.

Аналіз верхньої і нижньої межі довірливих інтервалів говорить про те, що з вірогідністю $p = 1 - \alpha = 0,95$ параметри a та b , знаходячись в зазначених межах, не приймають нульових значень, тобто статистично значущі і суттєво відмінні від нуля.

Аналогічно проводимо аналіз залежності збору цукру (Y) від кількості обробленої посівної площі гербіцидами (X_2) і отримуємо рівняння регресії:

$$Y = 2,3722 + 0,0099 * X_2$$

Параметр регресії дозволяє зробити висновок, що зі збільшенням кількості обробленої посівної площі гербіцидами на 1% — збір цукру зростає в середньому на 0,0099 тонн на 1 га (або 9,9 кг/га).

При цьому коефіцієнт кореляції $r = 0,956$, коефіцієнт детермінації $r^2 = 0,915$. Якість побудови моделі оцінюється як добре, оскільки середня помилка апроксимації $\bar{A} = 6,67\%$, тобто не більше 10%.

Фактичне значення F — критерій Фішера: $F_{\phi} = 75,1539$. Оскільки $F_{\phi} > F_{ТАБЛ}$ ($F_{ТАБЛ} = 5,59$), то рівняння регресії визнається статистично значущим.

Фактичні значення t — критерій Ст'юдента: $t_a = 10,7211$, $t_b = 8,6691$.

Довірливі інтервали для параметрів регресії a та b : $1,8490 \leq a \leq 2,8955$; $0,0072 \leq b \leq 0,0126$.

Оскільки фактичні значення t — статистики більші табличного значення ($t_{ТАБЛ} = 2,36$), то параметри регресії a та b , знаходячись у зазначених межах, не випадково відмінні від нуля і є статистично значущі.

Залежність збору цукру (Y) від кількості обробленої посівної площі фунгіцидами (X_3) описує рівняння регресії: $Y = 2,6624 + 0,0249 * X_3$. Параметр регресії дозволяє зробити висновок, що зі збільшенням кількості обробленої посівної площі фунгіцидами на 1% — збір цукру зростає в середньому на 0,0249 тонн на 1 га (або 24,9 кг/га).

При цьому коефіцієнт кореляції $r = 0,978$, коефіцієнт детермінації $r^2 = 0,956$. Якість побудови моделі оцінюється як добре, оскільки середня помилка апроксимації $\bar{A} = 4,63\%$, тобто не більше 10%.

Фактичне значення F — критерій Фішера: $F_{\phi} = 152,5898$. Оскільки $F_{\phi} > F_{ТАБЛ}$ ($F_{ТАБЛ} = 5,59$), то рівняння регресії визнається статистично значущим.

Фактичні значення t — критерій Ст'юдента: $t_a = 19,5110$, $t_b = 12,3527$.
Довірливі інтервали для параметрів регресії a та b : $2,3398 \leq a \leq 2,9851$;
 $0,0201 \leq b \leq 0,0296$.

Оскільки фактичні значення t — статистики більші табличного значення ($t_{\text{ТАБЛ}} = 2,36$), то параметри регресії a та b , знаходяться у зазначених межах, не випадково відмінні від нуля і є статистично значущі.

Залежність збору цукру (Y) від кількості обробленої посівної площі інсектицидами (X_4) описує рівняння регресії: $Y = 1,6512 + 0,056 \cdot X_4$. Параметр регресії дозволяє зробити висновок, що зі збільшенням кількості обробленої посівної площі інсектицидами на 1% — збір цукру зростає в середньому на 0,056 тонн на 1 га (або 56 кг/га).

При цьому коефіцієнт кореляції $r = 0,923$, коефіцієнт детермінації $r^2 = 0,852$. Якість побудови моделі оцінюється як добре, оскільки середня помилка апроксимації $\bar{A} = 7,07\%$, тобто не більше 10%.

Фактичне значення F — критерій Фішера: $F_{\Phi} = 40,3254$. Оскільки $F_{\Phi} > F_{\text{ТАБЛ}}$ ($F_{\text{ТАБЛ}} = 5,59$), то рівняння регресії визнається статистично значущим.

Фактичні значення t — критерій Ст'юдента: $t_a = 4,1028$, $t_b = 6,3502$.
Довірливі інтервали для параметрів регресії a та b : $0,6926 \leq a \leq 2,6029$;
 $0,0352 \leq b \leq 0,0769$.

Оскільки фактичні значення t — статистики більші табличного значення ($t_{\text{ТАБЛ}} = 2,36$), то параметри регресії a та b , знаходяться у зазначених межах, не випадково відмінні від нуля і є статистично значущі.

Оцінюючи отримані результати, зробимо висновок, що одним із шляхів підвищення ефективності буряківництва в Україні є додержання технологій вирощування цукрових буряків, основними елементами яких є живлення рослин та їх захист від шкідників, хвороб і бур'янів, що разом з ґрунтово-кліматичним умовами забезпечує збільшення збору цукру з одного гектара.

При цьому концентрація виробництва цукросировини у потужних спеціалізованих підприємствах дає можливість вирощувати цукрові буряки за інтенсивними технологіями, що забезпечує істотне підвищення їх урожайності, валового збору та виробництва цукру.

Проаналізуємо залежність середньодобового виробництва цукру на заводах, тонн/добу (Y) від факторів, які впливають на цей показник, серед них: ступінь вилучення цукру з буряків на заводах (коефіцієнт заводу), % (X_1); сумарна середньодобова виробнича потужність цукрових заводів, тис. т/добу (X_2); вихід цукру, % (X_3); кількість цукру в мелясі, % (X_4); втрати цукру у виробництві, % (X_5); простої заводів, з/діб (X_6) (табл. 4).

4. Показники ефективності роботи цукрових заводів при переробці цукрових буряків та виробництва цукру в Україні

Показник	Рік								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Виробництво цукру з буряків, тис. тонн	1332	1428	1456	1788	1900	2574	1867	1571	1271
Тривалість виробництва, діб	47,6	63,1	51,4	61,6	59	78,1	59,5	61,5	53,97
* ¹ Середньодобове виробництво цукру, тонн/добу (Y)	27983	22631	28327	29026	32203	32958	31378	25545	23550
Ступінь вилучення цукру з буряків на заводах (коефіцієнт заводу), % (X ₁)	78,08	77,37	78,53	79,33	81,35	80,37	80,17	82,38	83,82
Сумарна середньодобова виробнича потужність цукрових заводів, тис. т/добу (X ₂)	399,0	364,1	336,42	339,6	330,31	336,4	310,19	218,56	180,47
Вихід цукру, % (X ₃)	11,40	10,77	11,83	11,51	13,14	12,21	11,65	12,85	13,72
Кількість цукру в мелясі, % (X ₄)	2,24	2,18	2,26	2,06	2,07	2,03	1,97	1,87	1,86
Втрати цукру у виробництві, % (X ₅)	0,96	0,97	0,98	0,94	0,94	0,95	0,92	0,88	0,79
Простої заводів, з/діб (X ₆)	318	1758	421,8	628,3	320,6	226,0	307,0	197,9	112,3

Джерело: Матеріали НАЦУ “Укрцукор”; *¹ розрахункові дані

Побудуємо матрицю факторів, які впливають на середньодобове виробництво цукру на цукрових заводах, тонн/добу (Y), використавши показники з таблиці 4 (табл. 5).

5. Матриця факторів

Рік	Досліджувані фактори:						
	X ₀	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
2001	1	78,08	399,0	11,40	2,24	0,96	318
2002	1	77,37	364,1	10,77	2,18	0,97	1758
2003	1	78,53	336,42	11,83	2,26	0,98	421,8
2004	1	79,33	339,6	11,51	2,06	0,94	628,3
2005	1	81,35	330,31	13,14	2,07	0,94	320,6
2006	1	80,37	336,4	12,21	2,03	0,95	226
2007	1	80,17	310,19	11,65	1,97	0,92	307
2008	1	82,38	218,56	12,85	1,87	0,88	197,9
2009	1	83,82	180,47	13,72	1,86	0,79	112,3

Після цього побудуємо матрицю коефіцієнтів парної кореляції, зробивши відповідні обрахунки тісноти зв'язків між середньодобовим виробництвом цукру на цукрових заводах та показниками, які, на нашу думку, впливають на його рівень і взаємодіють між собою (табл. 6).

6. Кореляційна матриця

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆
Y	1	-0,0326	0,3704	0,0277	0,0839	0,3867	-0,4650
X ₁	-0,0326	1	-0,9011	0,9411	-0,8872	-0,8832	-0,6489
X ₂	0,3704	-0,9011	1	-0,7872	0,8648	0,9187	0,4337
X ₃	0,0277	0,9411	-0,7872	1	-0,6835	-0,7646	-0,6787
X ₄	0,0839	-0,8872	0,8648	-0,6835	1	0,8429	0,4433
X ₅	0,3867	-0,8832	0,9187	-0,7646	0,8429	1	0,4460
X ₆	-0,4650	-0,6489	0,4337	-0,6787	0,4433	0,4460	1

Як бачимо з таблиці 6, відповідно до шкали Чеддока зв'язок між Y та X₁, X₃, X₄ практично відсутній, між Y та X₂, X₅, X₆ — помірний. Отже, недоцільно включати фактори X₁, X₃, X₄ в рівняння множинної лінійної регресії, оскільки побудовані за таких умов регресійні моделі мають низьке практичне значення (коефіцієнти парної кореляції з результатом відповідно - 0,0326; 0,0277; 0,0839).

Між факторами X₂ та X₅ існує сильний прямий зв'язок (коефіцієнт парної кореляції більше 0,9). Щоб уникнути явища мультиколінеарності, необхідно один з цих факторів виключити із аналізу. Виключаємо фактор X₅, який має помірний зв'язок з фактором X₆ (коефіцієнт їх парної кореляції дорівнює 0,446).

Тобто фактори, які ми включаємо в модель множинної регресії: X₂ — сумарна середньодобова виробнича потужність цукрових заводів, тис. т/добу; X₆ — простой заводів, з/діб.

За допомогою інструменту аналізу даних Регресія в MS Excel отримуємо наступне рівняння множинної регресії: $Y = 19157,04 + 37,48 \cdot X_2 - 5,67 \cdot X_6$.

Фактичні значення середньодобового виробництва цукру на цукрових заводах, тонн/добу (Y) та отримані розрахункові дані (Y розрах) відобразимо у вигляді діаграми (рис. 2).

Множинний коефіцієнт кореляції $R = 0,787$, коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,619$. Якість побудови моделі оцінюється як добре, оскільки середня помилка апроксимації $A = 6,13\%$, тобто не більше 10%.

Рівняння регресії показує, що при збільшенні сумарної середньодобової виробничої потужності цукрових заводів (X₂) на 1 тис. тонн буряків на добу (при незмінному рівні простоїв заводів) — середньодобове виробництво цукру на цукрових заводах (Y) зростає на 37,48 тонн/добу, а при збільшенні простоїв заводів на добу (при незмінному рівні сумарної середньодобової виробничої потужності цукрових заводів) — середньодобове виробництво цукру на цукрових заводах (Y) зменшиться на 5,67 тонн/добу.

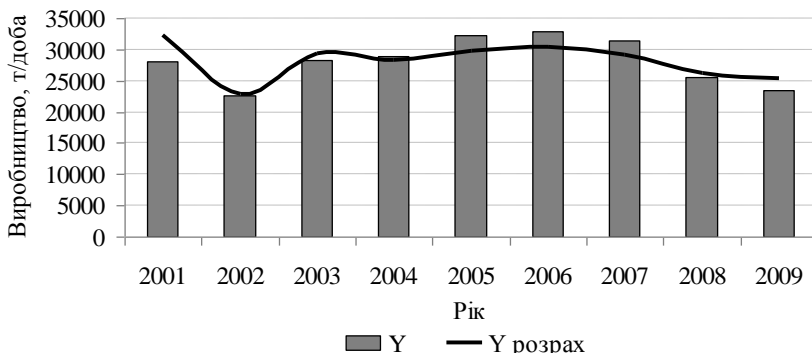


Рис. 2. Середньодобове виробництво цукру на цукрових заводах України за 2001–2009 рр.

Слід зазначити, що за даними асоціації "Укрцукор" в 2009 році 56 працюючих цукрових заводів допустили простой — 112,33 завододіб, з яких: 92,94 — позацехові, в основному через недостатню кількість надходження буряків на переробку, 19,39 — цехові. Середньодобова переробка цукрових буряків на один завод в 2009 році становила 3344 тонн [15, с. 86]. Беручи до уваги вихід цукру 13,72%, маємо середньодобове виробництво 458,8 тонн цукру одним заводом. При ціні на цукор 5800 грн./т — одна доба простою заводу обходилася в суму 2661 тис. грн. Таким чином, цукрова галузь за сезон не випустила цукру на суму 298,9 млн. гривень.

Враховуючи вищевикладене, зробимо висновок, що підвищення продуктивності роботи цукрових заводів зумовлено їх матеріально-технічним переоснащенням і безперебійним забезпеченням якісною цукросировиною, що безумовно сприятиме економії витрат та підвищенню ефективності діяльності.

Висновки. Використання математичних методів в економічному аналізі дає можливість побачити залежність між факторами та міру їх впливу на предмет дослідження. Моделювання є важливим засобом розв'язання багатьох економічних завдань і, зокрема, проведення аналітичного дослідження з метою виявлення певних тенденцій та закономірностей, які притаманні економічним явищам і процесам.

Вивчення залежностей між збором цукру з одного гектара та кількості внесених мінеральних добрив, обробленої посівної площі гербіцидами, фунгіцидами та інсектицидами показало, що має місце чіткий прояв закономірностей: досягнення високої урожайності цукрових буряків і збільшення збору цукру з одиниці площі зумовлено розвитком культури землеробства та підвищенням технологічної дисципліни.

Аналіз залежності між середньодобовим виробництвом цукру на заводах від сумарної середньодобової виробничої потужності цукрових заводів та їх простоїв виявив закономірність: підвищення продуктивності роботи цукрових заводів зумовлено їх матеріально-технічним переоснащенням і безперебійним забезпеченням якісною цукросировиною.

Враховуючи особливості виробництва цукру в Україні, вважаємо, що інтеграція переробних підприємств з виробниками сільськогосподарської продукції є пріоритетним напрямом розвитку підприємств, що дасть змогу забезпечити підвищення конкурентоспроможності продукції цукробурякового виробництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економетрія: [підручник] / За ред. С.І. Наконечного, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк — Вид. 2-ге, допов. та перероб — К. : КНЕУ, 2000. — 296 с.
2. Klein L.R., Goldbergergerger A.S. An Ekonometric Model of United States, 1929—1952 North Holland, Amsterdam, 1964.
3. Титнер Г. Введение в эконометрику / Г. Титнер. — М. : Статистика, 1965. — 231с.
4. Доу Ш. Математика в экономической теории: исторический и методологический анализ / Ш. Доу // Вопросы экономики. — 2006. — № 7. — С. 53–72.
5. Єременко В. Економічна наука: проблеми логіки, методології класифікації / В. Єременко // Економіка України. — 2005. — № 12. — С. 52–64.
6. Бергестрем А. Построение и применение математических моделей / Бергестрем А. — М. : Прогресс, 1970. — 342 с.
7. Величайшие люди планеты: энциклопедический справочник. — Х. : Фолио, 2008. — 799 с.
8. Phillips A.W. The relationship between Unemployment and the rate of change of money wages in the United kingdom, 1861–1957 / A.W. Philips // Economical. — 1958. — Vol. 25. — P. 283–299.
9. Замулин О. Уроки Фелпса — для мира и для России / О. Замулин // Вопросы экономики. — 2007. — № 1. — С. 55–65.
10. Економічний аналіз: [навч. посібник] / М.А. Болух, В.З. Бурчевський, М.І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. — К. : КНЕУ, 2001. — 540 с.
11. Доспехов Б.А. Методика полевого опыта (с основами статистической обработки результатов исследований) / Б.А. Доспехов. — Изд. 3-е, перераб. и допол. — М. : Колос, 1973. — 336 с.
12. Матеріали Держкомстату України за 2001–2009 роки. Форма 29 с.-г.
13. Матеріали Держкомстату України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Ярчук М.М. Вплив світових тенденцій на розвиток цукрової галузі України / М. М. Ярчук // Підвищення конкурентоспроможності цукрового виробництва: матеріали науково-технічної конф. цукровиків України — К. : Цукор України, 2009. — С. 83–107.
15. Ярчук М.М. Аналітична інформація про підсумки роботи Національної асоціації цукровиків України в 2009 р. / М. М. Ярчук // Цукровий бізнес в умовах національного та світового ринку: матеріали науково-технічної конф. цукровиків України. — К. : Цукор України, 2010. — С. 79–100.

Одержано 27.10.10

Обосновано теоретические основы и практические рекомендации использования математических методов в экономическом анализе, разработаны экономико-математические модели обеспечения конкурентоспособности продукции свеклосахарного производства. Проанализирована зависимость между сбором сахара с одного гектара и количества внесенного действующего вещества минеральных удобрений, обработанной посевной площади гербицидами, фунгицидами, инсектицидами, а также определена закономерность между среднесуточным производством сахара на заводах от суммарной среднесуточной производственной мощности сахарных заводов и их простоев.

Ключевые слова: *экономико-математические модели, конкурентоспособность, производство сахара.*

Theoretical foundations and practical recommendations for the use of mathematical methods in economic analysis are grounded in the article. Economic and mathematical models to ensure the competitiveness of products of sugar beet production are developed. The relationship between sugar yield per hectare, the amount of applied mineral fertilizers reactant and cultivation areas treated with herbicides, fungicides, insecticides is analyzed. The article also deals with the dependence of average daily sugar production at the plant and the total average daily productive capacity of sugar mills and their downtime.

Key words: *economic and mathematical models, competitiveness, sugar production.*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ВСТАНОВЛЕННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМІВ ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК

О.В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

У статті наведено раціональні розміри та їх галузі, дотримання оптимальної структури в аграрних формуваннях різних типів спеціалізації, відбір кращого варіанту інноваційних технологій для інвесторів, що визначить пріоритетні напрями інвестування в конкретні галузі сільськогосподарських підприємств. При цьому забезпечуватиметься високоефективне виробництво і найменші строки окупності інвестицій.

Вихід АПК із кризового стану, незважаючи на всю складність ситуації, можливий, у першу чергу, за рахунок інноваційного розвитку та використання власних сил і засобів, оскільки стан економіки країни, встановлена законодавством нормативна база вплинула на створення умов низької інвестиційної привабливості АПК для іноземних інвесторів.

Для подолання цих недоліків має бути сформована нова доктрина інвестиційної діяльності, орієнтована на вітчизняного інвестора й мобілізацію внутрішніх джерел інвестування. Необхідно забезпечити правові засади повноцінного функціонування ринку землі як важливого фактора підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та поліпшення умов залучення інвестицій в аграрний сектор, розробити наукові основи структурної та інвестиційної політики, визначити основні її напрями з метою розвитку регіонів, вдосконалити податкове законодавство, адаптувати його до вимог СОТ та інших міжнародних організацій, членом яких Україна є чи планує стати [4].

Умови нашої економіки з характерною для неї невизначеністю зниження показників інфляції, цін, оподаткування, визначають нерациональність застосування показників для оцінки ефективності інвестицій в зв'язку з неможливістю достовірного прогнозування цих показників в межах життєвого інвестиційного проекту 7–12 років і більше [2].

У зв'язку з цим одним з нагальних завдань економічної науки стає розробка теоретичних і практичних аспектів оцінки економічної ефективності інвестиційно-інноваційних проектів [1].

Проблема оцінювання ефективності інвестиційної діяльності полягає в різноманітності її видів, форм і напрямів. Тому кожному з них повинен відповідати свій конкретний — як за складовими, так і за методикою побудови і розрахунку — показник або система показників ефективності [3].

В зв'язку з цим доцільно розробити економіко-математичну модель встановлення пріоритетного напрямку інвестування. Економіко-математична модель має блочну структуру з кількістю блоків, яка відповідає існуючим виробничим типам господарств, а також окремим блоком виділяються багатогалузеві аграрні формування.

Методика досліджень. У процесі написання статті використовувалися такі методи економічних досліджень: діалектичний та абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення та формулювання висновків); метод економіко-математичного моделювання (для знаходження оптимального плану розвитку сільськогосподарських підприємств регіону та високоєфективного використання інвестицій на перспективу).

Результати досліджень. Розроблена нами економіко-математична модель має значно складнішу структуру, яка моделює виробничі процеси, інвестиційну привабливість і розміри інвестицій, але в загальному вигляді її можна записати:

Знайти всі $x_{jk}; x_k^f; x'_{nj}; x''_{nj}; x_{lk}; x_k^u; y_k; y_k^s; y'$, які максимізують цільову функцію

$$Z_{(max)} = \sum_{k \in K} (\sum_{j \in J_1} c_{jk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} c_{jk} x_{jk} - x_k^u)$$

отримання суми прибутку в аграрних формуваннях різних виробничих типів.

При цьому мають бути виконані наступні умови:

1. $\sum_{j \in J_1} \alpha_{ijk} x_{jk} \leq B_{ik} \quad i \in I_1$
2. $\underline{y}_{jk} \leq x_{jk} \leq \bar{y}_{jk} \quad (k \in K)$
3. $\sum_{j \in J_1} a_{fjk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} a_{fjk} x_{jk} - x_k^f \leq B_{fk} \quad k \in K, f \in I_2$
4. $\sum_{j \in J_1} a_{rjk} x_{jk} - \tau_{rj} y_k \leq B_{rk} \quad k \in K, r \in I_3$
5. $-\sum_{j \in J_1} \rho_{hjk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} v_{hjk} x_{jk} \leq 0 \quad h \in I_4, k \in K$
6. $-a_{uj} x'_{uj} + x''_{ujk} \leq 0 \quad u \in I_5, k \in K$
7. $\sum_{j \in J_2} a_{lj} x_{jk} - x_{lk} \leq M_{lk} \quad l \in I_6, k \in K$
8. $\sum_{j \in J_1} a_{sjk} x_{jk} + \sum_{j \in J_2} a_{sjk} x_{jk} - y_k^s = 0 \quad s \in I_7, k \in K$

$$9. \sum_{k \in K} \left(\sum_{j \in J_1} a_{\mu j k} x_{j k} + \sum_{j \in J_2} a_{\mu j k} x_{j k} \right) - x_k^\mu = 0 \quad \mu \in I_8 \quad k \in K$$

$$10. \sum_{k \in K} \sum_{j \in J} w_{p j k} x_{j k} \geq D_p \quad p \in I_9$$

$$11. \sum_{k \in K} y_k^s - y' = 0$$

$$12. \left\{ x_{j k}^f; x_k^f; x'_{n j k}; x''_{n j k}; x_{l k}; x_{h j k}; x_k^\mu; x_\beta^k; x_c^k; y_k; y_k^s; y' \right\} \geq 0$$

В економіко-математичній моделі задачі прийняті наступні позначення:

j — номер змінної, якою позначено галузі рослинництва та тваринництва;

J_1 — множина змінних, яка показує розміри галузей рослинництва

J_2 — множина змінних, яка показує розміри галузей тваринництва

K — множина сформованих виробничих типів сільськогосподарських підприємств в регіоні;

D_p — множина виробництва різних видів продукції;

I_1 — множина обмежень із використанням земельних угідь і дотримання структури посівних площ сільськогосподарських культур;

I_2 — множина обмежень по використанню трудових ресурсів;

I_3 — множина обмежень з використанням сільськогосподарської техніки для виконання технологічних операцій в рослинництві та її додаткове залучення за рахунок інвестицій;

I_4 — множина обмежень, які забезпечують виробництво різних поживних речовин і груп кормів для сільськогосподарських тварин;

I_5 — множина обмежень, які відображають співвідношення між статевіковими групами різних видів сільськогосподарських тварин;

I_6 — множина обмежень з використанням наявних основних засобів у тваринництві та їх додаткового розширення за рахунок інвестицій;

I_7 — множина обмежень з визначення суми інвестицій в господарствах різних виробничих типів;

I_8 — обмеження з визначення суми витрат на виробництво та реалізацію продукції;

I_9 — множина обмежень з продажу різних видів продукції в цілому по регіону;

Техніко-економічні коефіцієнти, ресурси та змінні.

c_{jk} — виручка від реалізації продукції, отриманої з одиниці вимірювання j -ої галузі в господарствах k -го виробничого типу;

α_{ij} — логічний коефіцієнт зв'язку, який приймає значення 0;1;

$\underline{Y}_{jk}; \bar{Y}_{jk}$ — максимальний та мінімальний розмір j -ої галузі рослинництва в господарствах k -го виробничого типу;

a_{fjk} — затрати трудових ресурсів на одиницю вимірювання j -ої галузі в господарствах k -го виробничого типу;

a_{rjk} — потреба у r -ому виді техніки на виконання технологічних операцій при виробництві j -го виду продукції в господарствах k -го виробничого типу;

τ_{rj} — нормативний обсяг робіт r -м видом техніки на виконання технологічних операцій j -ої галузі рослинництва;

ρ_{hjk} — виробництво h -ї групи корму j -ої галузі рослинництва в господарствах k -го виробничого типу;

V_{hjk} — потреба в h -ї групі корму j -м видом тварин в господарствах k -го виробничого типу;

a_{uj} — коефіцієнт пропорціональності між u -ою статевовіковою групою j -го виду тварин;

W_{pjk} — реалізація p -го виду продукції із одиниці вимірювання j -ї галузі в господарствах k -го виробничого типу;

a_{ljk} — потреба в l -х основних засобах для j -ої галузі тваринництва в господарствах k -го виробничого типу;

a_{sjk} — потреба в інвестиціях для j -ої галузі в господарствах k -го виробничого типу;

a^{μ}_{jk} — сума витрат на одиницю вимірювання для j -ої галузі в господарствах k -го виробничого типу;

B_{ik} — обсяг i -го ресурсу в господарствах k -го виробничого типу;

B_{jk} — наявність трудових ресурсів в господарствах k -го виробничого типу;

M_{lk} — наявність l -го виду основних засобів галузей тваринництва в господарствах k -го виробничого типу;

x_{jk} — розмір j -ої галузі в господарствах k -го виробничого типу;

x^f_k — додаткове залучення трудових ресурсів у виробничі процеси в k -му виробничому типі;

x'_{njk} — молодші статевовікові групи u -ої групи j -го виду тварин в k -му виробничому типі;

x''_{njk} — старші статевовікові групи u -ої групи j -го виду тварин в k -му виробничому типі;

x_{lk} — додаткове введення основних засобів для галузей тваринництва за рахунок інвестицій;

x_k^H — сума витрат в k -му виробничому типі;

y_k — кушівля недостатньої кількості техніки для виконання технологічних операцій в рослинництві в k -му виробничому типі;

y_k^S — сума інвестицій в господарствах k -го виробничого типу;

y' — сума інвестицій для регіону в цілому;

Встановлення раціональних розмірів та їх галузей, дотримання оптимальної структури в аграрних формуваннях різних типів спеціалізації, відбір кращого варіанту інноваційних технологій дозволить інвестору, який приймає рішення щодо інвестування конкретної галузі або підприємства АПК, виступити індикатором конкурентоспроможності виробництва, визначить максимальну суму прибутку, яку можливо отримати без інвестицій, а також в результаті їх залучення.

Це ті фактори, які вказують на можливі напрями інвестування АПК. Такий підхід дає можливість встановити розміри капітальних і поточних витрат, передбачає зменшення ступеню ризику завдяки врахування їх впливу. При подальшому аналізі відбирати ті інвестиційні проекти, які забезпечують максимальну ефективність та в яких період окупності менший.

Така методика відбору напрямків інвестування більш важлива для інвесторів і керівників адміністрації районів, регіонів, які прогнозують пріоритетні шляхи розвитку підприємств АПК та приймають рішення щодо напрямів їх інвестування.

Розроблена економіко-математична модель може бути використана і окремими сільськогосподарськими підприємствами. Оскільки у відповідності до своєї виробничої діяльності, підставляючи в конкретний блок задачі свою інформаційну базу, підприємство може визначити обсяги інвестиційного проекту та провести розрахунки доцільності інвестицій, використовуючи різні методи досліджень, включаючи динамічні.

Запропонована економіко-математична модель апробувалася на прикладі сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Для даного регіону в економіко-математичній моделі виділено сім блоків. Розмір матриці економіко-математичної задачі становить 240×248 . Результати рішення задачі дали можливість встановити пріоритетні напрями інвестування та визначити необхідну суму інвестицій для підприємств кожного виробничого типу, а також в цілому для Черкащини.

Висновки. Рішення економіко-математичної задачі за даною моделлю забезпечить в кожному виробничому типі сільськогосподарських підприємств таку галузеву структуру виробництва, яка дасть можливість отримати максимальні прибутки, а для зовнішніх інвесторів визначить пріоритетні напрями інвестування в конкретні галузі сільськогосподарських підприємств. При цьому забезпечуватиметься вискоефективне виробництво і найменші строки окупності інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аптекарь С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / С. Аптекарь // Економіка України. — 2009. — №1. — С.42–49.
2. Дасковский В., Киселев В. Об оценке эффективности инвестиций / В. Дасковский, В. Киселев // Экономист. — 2009. — №3. — С. 38–48.
3. Ковтун Н.В. Особливості оцінювання ефективності інвестиційної діяльності на мікрорівні / Н.В. Ковтун// Облік і фінанси АПК. — 2007. — № 11. — С. 140–146.
4. Ривак О.С. Інвестиційна діяльність в агропромисловому комплексі України / О.С. Ривак // Економіка АПК. — 2008. — №1. — С.76–84.

Одержано 27.10.10

Установлены рациональные размеры и их отрасли, соблюдена оптимальная структура в аграрных формированиях различных типов специализации, отобрано лучший вариант инновационных технологий для инвесторов, который определит приоритетные направления инвестирования в конкретные отрасли сельскохозяйственных предприятий. При этом будет обеспечиваться высокоэффективное производство и наименьшие сроки окупаемости инвестиций.

Ключевые слова: *экономико-математическая модель, аграрные формирования, инновационные технологии, инвесторы.*

Rational sizes and branches are determined, the optimum structure of agrarian organizations of different specialization types is observed, the most efficient for investors innovation technologies variant which will define the priority investment directions for certain agrarian enterprises is selected.

Key words: *an economic-mathematical model, agrarian organizations, innovative technologies, investors.*

УДК 336.64

ІНВЕСТИЦІЙНА АКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЛЬВІВЩИНИ

**І.Ф. ЯСІНОВСЬКА, кандидат економічних наук
Львівська державна фінансова академія**

Стаття розглядає актуальні проблеми інвестиційної активності підприємств Львівщини, вирішення яких сприятиме покращенню ефективності їх роботи, вирішенню окремих проблемних аспектів економіки області.

Одним із важливих засобів сприяння виходу України на світові ринки, підвищення показників фінансово-господарської діяльності окремих

підприємств, економіки регіонів та країни загалом є створення сприятливого інвестиційного клімату. Успіх перетворень в економічній і соціальній сферах залежить від інтенсивності і результативності інвестиційних процесів. Тому особливо актуальними є питання, пов'язані з вивченням умов створення сприятливого інвестиційного клімату, залученням інвестицій та ефективністю їх використання. Інвестиційна активність є вагомим чинником економічного розвитку країни.

Необхідність інвестицій обумовлена наступними причинами: необхідністю оновлення наявної матеріально-технічної бази підприємств, освоєння нових технологій, нарощування обсягів виробництва.

У статті ставилось завдання дослідити рівень інвестиційної активності суб'єктів господарювання Львівщини, проаналізувати актуальні проблеми інвестиційної діяльності підприємств, вирішення яких сприятиме покращенню ефективності їх роботи, вирішенню окремих проблемних аспектів економіки області.

Методика досліджень. Методологічною основою дослідження стали основні положення теорії інвестиційної активності підприємств, розробленої вітчизняними та зарубіжними вченими. У процесі дослідження застосовано методи теоретичного узагальнення і порівняння, економіко-статистичного аналізу, системний підхід.

Результати досліджень. Дослідженню питання інвестиційної діяльності підприємств присвячені праці багатьох вчених-економістів. Так, протягом останніх років над дослідженням цього питання працювали: Акименко О.Ю., Боднар І.Р., Бутко М.П., Марцин В.С., Маслак О.О., Олександренко І.В., Скриньковський Р.М., Стасюк Н.Р. та інші.

Інвестиції – це всі види матеріальних та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту (згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність»).

Інвестиції розглядають у різних формах їх прояву, зокрема як предмет економічного управління, найбільш активну форму залучення накопиченого капіталу в економічний процес, можливість використання накопиченого капіталу в усіх альтернативних формах, альтернативну можливість вкладення капіталу в будь-які об'єкти господарської діяльності, джерело генерування ефекту підприємницької діяльності, об'єкт ринкових відносин, об'єкт власності та розпорядження, об'єкт переваги, носій ризику тощо.

Інвестиційна діяльність підприємства характеризується певними особливостями, зокрема:

- вона характеризується наявністю ризику;
- виступає основою забезпечення росту операційної діяльності підприємства;
- форми і методи інвестиційної діяльності у меншій мірі залежать від галузевих особливостей підприємства, ніж операційна його діяльність;

- інвестиційна діяльність формує особливий самостійний вид грошових потоків підприємства, які суттєво відрізняються в окремі періоди за своєю спрямованістю.

Інвестиційна діяльність підприємств поєднує реальне і фінансове інвестування. Кожен напрям інвестування має свою мету, яка визначає результати інвестиційної діяльності підприємства.

Під інвестиційною активністю підприємств розуміємо масштаби і спрямованість здійснюваних підприємствами інвестицій, їх регулярність і темпи зростання.

У 2009 р. у Львівській області спостерігалось зниження інвестиційної активності діючих підприємств. Так, якщо у 2009 р. інвестиції освоювали 21,1% діючих підприємств та організацій області, у 2008 р. — 23,5%, у 2007 р. — 27,5%. Як бачимо, впродовж останніх років прослідковується чітка тенденція зниження інвестиційної активності підприємств та організацій Львівщини.

Здійснивши аналіз інвестиційної активності підприємств області в розрізі видів економічної діяльності, бачимо, що більш активно інвестували свій розвиток підприємства промисловості (27% від їх загальної кількості), сільського господарства (25%), транспорту та зв'язку (24,6%). Низький рівень інвестиційної активності спостерігається у сфері торгівлі та будівництві.

У 2009 р. у розрахунку на одне інвестиційно-активне підприємство в середньому припадає 1775 тис. грн. інвестицій в основний капітал, що на 17,8% менше, як у 2008 р. Однак, значення даного показника відрізняється за видами економічної діяльності, так найбільше значення відповідного показника на підприємствах добувної промисловості, зв'язку, транспорту та сільського господарства. Водночас найменше інвестицій освоюють установи державного управління, будівельні підприємства, заклади освіти.

Різниться і рівень інвестиційної активності підприємств в залежності від їх розміру. Більше половини інвестиційно-активних підприємств області є малими підприємствами, однак частка їх капітальних інвестицій в загальній сумі інвестицій становить менше 20%.

Спад інвестування малого бізнесу є меншим, ніж загалом в економіці. Структура інвестицій малого бізнесу за видами економічної діяльності суттєво відрізняється від загальнообласної. Пріоритетними напрямками інвестування в малому бізнесі є торгівля, операції з нерухомістю, здавання під найм і послуги юридичним особам, переробна промисловість. Це фактично ті сфери економіки, тривалість обороту капіталу в яких є найменшою.

Розглянемо динаміку здійснених інвестиційних проєктів підприємствами і організаціями Львівщини (рис. 1).

В умовах глобалізації світової інтеграції особливе місце займає процес прямого інвестиційного інвестування.

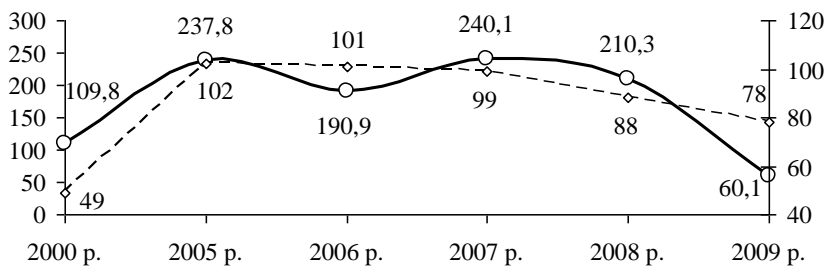


Рис. 1. Інвестиційні проекти суб'єктів господарювання Львівщини станом на кінець року [2, с. 6]:

—○— Сума інвестиційних проектів, млн грн.
 - -◇- - Кількість проектів, одиниць;

Залучення іноземних інвестицій є важливою складовою частиною сучасної стратегії економічного розвитку України. У зв'язку з цим необхідно досліджувати практику залучення іноземних інвестицій в національну економіку, визначити шляхи підвищення ефективності їх використання. Прямі інвестиції забезпечують ефективну інтеграцію національної економіки у світову завдяки виробничій та науково-технічній кооперації, слугують джерелом капіталовкладень у формі сучасних засобів виробництва. Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний у тих сферах економіки, активізація яких допоможе вивести її з кризового стану [1, с. 62].

Протягом 2009 р. у підприємства та організації Львівщини іноземними інвесторами вкладено 234,4 млн. дол. США прямих інвестицій, що на 26,4% менше, як у 2008 р. Динаміку надходження іноземних інвестицій в економіку області можемо бачити на рис.2.

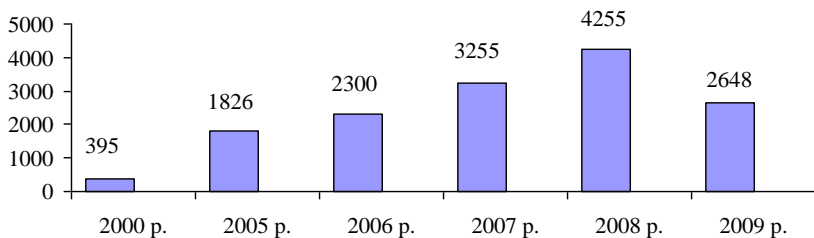


Рис. 2. Обсяги надходжень прямих іноземних інвестицій в економіку Львівської області за окремі роки, млн. дол. США [2, с. 6]

У 2009 р. обсяг прямих іноземних інвестицій з розрахунку на одну особу у Львівській області становив 439 дол., що у два рази менше від

середнього значення цього показника в країні. Частка обсягу прямих іноземних інвестицій Львівщини в Україні на 1 січня 2010 року склала 2,7%. За цим показником Львівщина зайняла 8 місце в Україні.

Найбільш привабливими для іноземних інвесторів є промисловість і фінансова діяльність Львівщини, на ці галузі припадає понад 60% обсягу прямих іноземних інвестицій. Протягом останніх років значні обсяги надійшли у сільське господарство, транспорт і зв'язок, а також торгівлю, операції з нерухомістю.

З метою стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій та подолання негативних тенденцій в економіці країни варто впровадити ряд заходів, спираючись на принципи:

- стабільності основних законодавчих актів щодо умов іноземного інвестування;
- диференційованого підходу до податкових та інших пільг для іноземних інвесторів з урахуванням обсягів і форм інвестування, а також пріоритетних напрямів розвитку економіки України;
- надійності, доступності та оперативності організаційного та інформаційного забезпечення залучення іноземних інвестицій тощо [1, с. 69].

Нові капіталовкладення мають стати засобом забезпечення виходу з довгострокової економічної кризи, досягнення реальних структурних зрушень у народному господарстві, його технічного переозброєння, підвищення якісних показників господарської діяльності на макро- і макrorівнях, і головне — життєвого рівня населення.

Держава за допомогою методів економічного регулювання повинна цілеспрямовано впливати не тільки на формування внутрішніх та приплив зовнішніх інвестицій, а й створити умови для їх спрямування у реальний сектор економіки, формувати в Україні сприятливе інвестиційне середовище [3, с. 79].

Висновок. У результаті проведеного аналізу видно, що вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну активність підприємств був значним. Змінилася структура інвестицій, пріоритети у виборі об'єктів інвестування. Спостерігається різкий спад інвестицій саме у ті галузі, які потребують значних фінансових надходжень і тривалого терміну окупності вкладень, зокрема будівництво, сільське господарство, деревообробна промисловість тощо.

В області необхідно активізувати інвестиційну активність суб'єктів господарювання, що сприятиме формуванню виробничого потенціалу на новій науково-технічній основі і забезпеченню конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Для цього варто створити сприятливе середовище для залучення і використання іноземних інвестицій, що можна зробити за допомогою стабілізації політичного, економічного, соціального і правового положення у регіонах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Боднар І.Р. Проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну на сучасному етапі / І.Р. Боднар // Регіональна економіка. – 2009. – №4. – С. 62–70.
2. Капітальні інвестиції у Львівській області у 2009 році: стат. збірник. – Львів: ГУС у Львівській області, 2010. – 84 с.
3. Марцин В.С. Значення іноземного інвестування для інтегрування України в світовий економічний простір в умовах глобалізації / В.С. Марцин // Регіональна економіка. – 2009. – №1. – С. 75–79.
4. www.ukrstat.gov.ua.

Одержано 27.10.10

Статья рассматривает актуальные проблемы инвестиционной активности предприятий Львовской области, решение которых будет способствовать улучшению эффективности их работы, решению отдельных проблемных аспектов экономики области.

Ключевые слова: *инвестиции, инвестиционная деятельность, операционная деятельность предприятия, инвестиционная активность, инвестиционный активное предприятие, инвестиции в основной капитал, капитальные инвестиции, анализ, проблемы, виды экономической деятельности.*

The article considers the urgent problems of investment activity of enterprises in Lviv region. Solving these problems will facilitate the enterprises' performance efficiency and eliminate certain problematic aspects of the region's economy.

Key words: *investments, investment activity, operating enterprise activity, investment activity, investment active enterprise, investments in the fixed capital, capital investments, analysis, problems, types of economic activity.*

УДК 657.6:63

ВПРОВАДЖЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Н.А. ІВАНОВА, кандидат економічних наук
О.М. ПАНЦАННА, магістрант

Розглянуто проблеми впровадження внутрішнього аудиту в сільськогосподарських підприємствах. Досліджуються перспективи та переваги такої форми контролю як внутрішній аудит. Визначені фактори, які обумовлюють впровадження внутрішнього аудиту.

Українська економіка продовжує переживати складний і

суперечливий період становлення ринкової економіки. Проведені в економіці перетворення супроводжуються масою негативних явищ. Це, перш за все, відсутність помітного зростання обсягів виробництва, інфляція, взаємні неплатежі, зростання числа неспроможних організацій, низький рівень збирання податків. Функціонування підприємств аграрно-промислового комплексу в сформованих умовах приводить до виникнення об'єктивних чинників, що ведуть до ускладнення завдань управління. Підприємства все більше потребують внутрішніх перевірок, які виявляють причини помилок і недоліків, допомагають керівництву вирішувати важливі стратегічні завдання, направляють його діяльність в області економічних ризиків і в цілому підвищують ефективність управління підприємством. Вивчення існуючої практики ревізії в галузі показало, що діюча система її проведення не відповідає сучасним вимогам до системи внутрішнього контролю.

Вагомий внесок у дослідження проблем внутрішнього аудиту та його регулювання внесли вітчизняні науковці, зокрема О. Коновченко, О. Петрик, І. Пилипенко, О. Редько, В.Шевчук [1–4] та інші. Проте сьогодення вимагає більш глибокого дослідження і удосконалення питань методології та організації на підприємствах.

У загальному вигляді проблема розвитку системи і методології внутрішнього контролю на рівні будь-якого підприємства полягає у виробленні комплексного, системного підходу та пов'язаних з ним методичних рішень, які б були здатні створити практичні умови для її впровадження та функціонування.

Метою дослідження є визначення місця і ролі внутрішнього аудиту в системі управління сільськогосподарським підприємством.

Методика дослідження. За методичну та теоретичну базу для написання статті було взято фундаментальні положення економічної теорії, висновки, сформульовані в наукових працях вітчизняних дослідників бухгалтерського, фінансового і управлінського обліку та аудиту.

Результати дослідження. Побудова та організація внутрішнього контролю на підприємстві повинна залежати від особливостей господарювання підприємства, видів продукції, що вирощується, виробничих факторів і зовнішнього впливу на діяльність підприємства.

Внутрішній аудит є одним із видів внутрішнього господарського контролю суб'єктів підприємницької діяльності. Адже необхідно знати, хто несе відповідальність за відхилення від завдань і вживання коригувальних заходів. Щоб знати, хто відповідає за збереження грошових коштів, їх облік та інвентаризацію, оформлення первинних документів, відхилення від завдань, повинна бути повна ясність щодо розподілу відповідальності в рамках всього підприємства.

К.О. Утенкова вважає, що служба внутрішнього аудиту проводить оцінку системи внутрішнього контролю і його структурних підрозділів, а також розробляє відповідні рекомендації щодо покращення ефективності і

результативності фінансово-господарської діяльності; збереження активів; підвищення достовірності показників внутрішньої і зовнішньої звітності; дотримання законів та інших зовнішніх вимог, а також директив управлінського персоналу та інших внутрішніх вимог [5].

Л.Е. Дяченко і Я.М. Безнесюк до факторів, які впливають на організаційну модель системи внутрішнього аудиту, відносять:

- по-перше, це завдання, які ставить керівництво перед внутрішнім аудитором;
- по-друге, це ступінь залежності від факторів зовнішнього оточення;
- по-третє, рівень ризиків, яким піддається підприємство [6].

Внутрішній аудит на сільськогосподарських підприємствах повинен бути організований та проведений за такими підходами і методами, що забезпечують достовірну перевірку відповідності відображення в бухгалтерських регістрах і звітності наявних у підприємстві грошових коштів у касі й на рахунках в банках, а також про їх рух.

Завданням внутрішнього аудиту є допомога працівникам бухгалтерії виконувати свої обов'язки максимально кваліфіковано й ефективно.

Мета внутрішнього аудиту полягає в удосконаленні організації й управління виробництвом, виявлення й мобілізації резервів його зростання.

До основних функцій внутрішнього аудиту відносять: контроль за правильністю оформлення, приймання і відпуску матеріальних цінностей, оприбуткування, видачі й перерахування грошових коштів, створення і витрачання власного капіталу, правильним створенням і розподілом прибутку.

Принципами внутрішнього аудиту є цілісність, об'єктивність, конфіденційність, майстерність і компетентність. Робота, яку виконують аудитори, документується і планується.

Служба внутрішнього аудиту забезпечує керівництво цінною інформацією для прийняття рішень, які стосуються ефективного функціонування підприємства.

Для запровадження на сільськогосподарських підприємствах внутрішнього аудиту потрібно виконати певні умови: насамперед розробити план і робочі документи служби внутрішнього аудиту, провести оптимальний розподіл контролюючих функцій та затвердити Положення про службу (відділ) внутрішнього аудиту.

В цілому при створенні служби внутрішнього аудиту необхідно врахувати, що вона повинна відповідати характеристикам:

1) неупередженість, тобто всі висновки та оцінки аудитор має робити об'єктивно;

2) незалежність, яка передбачає, що служба внутрішнього аудиту підпорядковується лише найвищому керівництву підприємства;

3) удосконалення діяльності підприємства, тобто необхідно чітко розуміти, що метою діяльності служби внутрішнього аудиту є не виявлення помилок і порушень і подальше покарання винних, а, перш за все,

встановлення ризиків і слабких місць у діяльності підприємства та надання рекомендацій, спрямованих на підвищення ефективності функціонування даного суб'єкта господарювання;

4) надання гарантій є важливим для власників підприємств і може бути забезпеченим лише в результаті якісної роботи служби внутрішнього аудиту;

5) консультативний характер передбачає можливість управлінського персоналу отримати кваліфіковану допомогу у вирішенні тих чи інших проблем, пов'язаних із діяльністю підприємства [5].

Для того щоб, правильно розробити план аудиту, необхідно отримати інформацію і уявлення про наявні заходи внутрішнього контролю. При цьому аудиторі потрібно враховувати ті дані, які отримані ним під час дослідження систем контролю і бухгалтерського обліку для визначення обсягу подальшого вивчення процедур внутрішнього контролю. Наприклад, при розгляді системи бухгалтерського обліку грошових коштів аудиторі, як правило, стає відомо про здійснену перевірку за банківськими рахунками.

А під час проведення внутрішнього аудиту грошових коштів на поточних рахунках в банку перевіряється наявність виписок з кожного банківського рахунку і перехідні залишки в них. Особливістю внутрішнього аудиту є те, що він проводиться не після закінчення звітного періоду, а безпосередньо під час нього. Відповідно, внутрішній аудит використовує методи попереднього, поточного та наступного контролю.

На наш погляд, доцільно на кожному сільськогосподарському підприємстві запровадити систему внутрішнього аудиту з тим, щоб за цю роботу відповідала конкретна особа чи спеціальний відділ. Асигнування на утримання такої аудиторської служби варто здійснювати за рахунок виявлених внутрішнім аудитом резервів підвищення ефективності роботи підприємства, зниження собівартості й збільшення прибутків.

Обов'язково після завершення внутрішнього аудиту, аудитор подає звітність керівництву. А форми звітності залежать від характеру і виду виконаних аудиторських процедур. Відповідно для цього він веде свої робочі записи у журналі (табл.1).

1. Журнал внутрішнього аудитора

№ п/п	Період	Період	Зміст недоліку	Сума, грн	Відповідальна особа	Заходи, щодо усунення недоліків
1	Журнал-ордер № 1 «Рахунки в банку»	Березень 2010 р.	Розбіжність у записах випискою банку	1000	Бухгалтер, Попова О.М.	Скоригувати прибуток на суму штрафу

Підвищення якісних характеристик інформаційної бази даних при здійсненні аудиту потребує в першу чергу удосконалення тих документів, що перевіряються. Так, для полегшення внутрішнього контролю за

використанням коштів у підприємствах доцільно використати документ, в якому будуть відображені канали надходження та вибуття готівки з каси, а також її цільове використання.

У даному випадку доцільно запропонувати те, щоб щомісячно за звітами касира і виписками банків складати накопичувальні відомості за дебетом і кредитом рахунків 30 «Каса» та 31 «Рахунки в банках». Відповідно відомість за дебетом рахунка буде мати такий вигляд, як наведено у таблиці 2.

2. Накопичувальна відомість за дебетом рахунка 30 «Каса» за березень 2010 року

Дата	№ документа	Від кого надійшло	Підстава	В дебет рахунку 30 з кредиту рахунків				Всього по дебету рахунку 30
				31	361	372	70	
31/03	225	Коло О.М	Не використана сума			300,00		300,00
31/03	226	банк	З поточного рахунку	2000,00				2000,00
...								
				2000,00		300,00		2300,00

Відомість закінчена 31 березня 2010 року

Бухгалтер: Крок Т.О.

Перевірив: Головний бухгалтер: Миколайчук М.Є.

У даних регістрах, на відміну від існуючих, наведено нові графи, а саме: «від кого надійшли (кому (куди) видано)». Відповідно на підставі даного документа можна побачити всі канали надходження та вибуття коштів.

Ці документи значно полегшать роботу як аудитора, так і бухгалтера, зокрема, через візуальне систематизоване згруповане відображення всіх даних протягом звітного періоду як для звірки з іншими обліковими регістрами, так і аналізу та контролю використання коштів.

Висновки. Отже, використання на сільськогосподарських підприємствах системи внутрішнього аудиту дасть змогу керівнику здійснювати контроль за раціональним використанням грошових коштів, виробничих запасів, основних засобів, адже своєчасне виправлення помилок у бухгалтерському обліку під час дослідження сприяє не лише достовірному відображенні фінансових показників, а й покращенню фінансового стану підприємства.

Крім того, наявність служби внутрішнього аудиту підвищує довіру з боку зовнішніх аудиторів до звітності клієнта, оскільки вони вже заздалегідь передбачають наявність вискоєфективної системи бухгалтерського обліку і контролю, здатної перешкоджати виникненню порушень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коновченко О.С. Внутрішній аудит / О.С. Коновченко // Аудитор України. — 2007. — № 1. — С.24–25.
2. Петрик О. Оновлений Закон України «Про аудиторську діяльність»: яким йому бути? / О. Петрик // Бухгалтерський облік і аудит. — 2010. — № 5. — С. 39–45.
3. Редько О. Якість аудиторських послуг: філософія та міфологія / О. Редько // Бухгалтерський облік і аудит. — 2009. — № 1. — С.46–55.
4. Пилипенко І. Національна система аудиту: проблеми становлення і розвитку / І. Пилипенко, В. Шевчук // Бухгалтерський облік і аудит. — 2007. — № 3 — С.3–12
5. Утенкова К.О. Внутрішній аудит в аграрних підприємствах: проблеми і перспективи розвитку /К.О. Утенкова // Облік і фінанси АПК. — 2010. — № 2. — С. 101–103.
6. Дяченко Л.Е. Впровадження внутрішнього аудита на підприємствах м'ясопереробної галузі / Л.Е. Дяченко, Я.М. Безнесюк // Облік і фінанси АПК. — 2010. — № 2. — С. 91–93.

Одержано 28.10.10

Использование на сельскохозяйственных предприятиях системы внутреннего аудита позволит руководителю осуществлять контроль над рациональным использованием денежных средств, производственных запасов, основных средств, ведь своевременное исправление ошибок в бухгалтерском учете в ходе исследования, способствует не только достоверному отражению финансовых показателей, но и улучшению финансового состояния предприятия.

Ключевые слова: аудит, служба внутреннего аудита, внутренний аудитор.

The use of the internal audit system on farm enterprises will help the manager to control rational use of cash resources, productive assets, fixed assets as timely mistake correction in bookkeeping helps both accurate reflection of financial indices and the improvement of financial state of an enterprise.

Key words: audit, internal audit, internal auditor.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КООПЕРАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

О. А. КЛИМЕНКО

Розглянуто аспекти розвитку кооперативних структур в економічно розвинених країнах та проведено аналіз подальшого розвитку обслуговуючої кооперації в умовах аграрної економіки..

Кооперація відіграє важливу роль у взаємозв'язках елементів агробізнесу. Її головним завданням є допомога сільськогосподарським товаровиробникам у розвитку їх економіки та підвищенні ефективності роботи. Вона дає можливість реалізовувати переваги великомасштабного виробництва над дрібним, дозволяє органічно поєднувати особисті, колективні і суспільні інтереси, розвиває демократичні основи управління [1,с.40]. В умовах глобалізації економіки важливим є розвиток сільськогосподарської кооперації та доступ особистих селянських і фермерських господарств до ринків аграрної продукції. Як особлива форма соціально-економічної діяльності, кооперація характерна для всіх економічних систем.

Враховуючи те, що на сучасному етапі у міжнародному кооперативному русі спостерігаються тенденції, які істотно впливають на розвиток національної кооперації, активізується міжнародне співробітництво у регіональному й глобальному масштабах. До активної співпраці в регіональному та світовому масштабах кооператорів спонукають, перш за все, економічні чинники. В Україні на даному етапі гостро стоїть проблема кооперування малих форм господарювання. Такі відомі вчені-економісти, як Малік М.Й., Лузан Ю. Я., Макарєнко А. П., Молдаван Л.В., Зіновчук В.В., Моссаковський В.Б. зробили вагомий внесок у вирішення даного питання.

Метою даної статті є подальше вивчення та аналіз розвитку кооперативних структур безпосередньо в Україні (Черкаська область) і в економічно розвинених країнах.

Методика досліджень. Дослідження проведене шляхом економіко-статистичних методів аналізу сучасного стану розвитку кооперативних структур в Україні та за кордоном, а також методом узагальнення та методом соціологічних опитувань.

Результати дослідження. Традиційно кооперативи набули поширення в країнах Західної Європи, в яких процес формування кооперативних структур триває з середини ХІХ століття. Проте сучасні контури кооперативного руху сформовані в останні десятиліття і це відбувалося завдяки науково-технічному прогресу і посиленню концентрації виробництва та капіталу [2,с.65]. В усіх розвинених країнах світу кооперація

у сільському господарстві має вертикально інтегровані форми. Поряд з низовими ланками тут ефективно працюють місцеві, регіональні і національні спілки кооператорів. У більшості держав континентальної Європи у кооперації об'єднано приблизно 80% усіх фермерських господарств, у США, Канаді і Австралії, за різними оцінками — від 60 до 80%. У світі через кооперативи проходить від 20 до 100% аграрної продукції [3].

З усіх видів сільськогосподарських підприємств найпоширенішими у розвинених країнах Заходу є сімейні ферми, що, як правило, ведуть виробництво власними силами або ж використовують частково найману робочу силу для виконання сезонних робіт. Щоб вижити у конкурентній боротьбі з великими капіталістичними господарствами, дрібні фермери об'єднуються у с/г кооперативи. Фермери ведуть своє господарство самостійно, а кооперативи забезпечують їх обслуговуванням, постачанням матеріальних ресурсів, техніки, займаються переробкою, зберіганням і реалізацією продукції. У США вже на початку 90-х років налічувалося близько 5 тис. кооперативів, які переробляли і реалізовували майже 30% фермерської продукції, а їхня частка у забезпеченні ферм матеріально-технічними ресурсами становила понад 25%. У Швеції понад 100 тис. фермерських господарств і майже всі вони є членами с/г кооперативів. У сферу їхньої діяльності включаються збирання, переробка та збут продукції рослинництва, кредитування, виробниче постачання й інші важливі для життєдіяльності ферм функції.

Масштабність кооперування фермерів і спрямованість цього процесу підтверджують такі дані. У Скандинавських країнах, Данії, Нідерландах, Японії усі фермери охоплені кооперуванням. У Франції і ФРН кооперативи поєднують не менше 80% усіх сільськогосподарських підприємств. У ФРН кооперативи переробляють і реалізують близько 80% молока, 30 — м'яса, 55 — зерна і 42% овочів [4, с.53]. Звернемо увагу на частку кооперативів у загальному обсязі продажу зерна в деяких європейських країнах станом на 1989 рік. Там кооперативи займали до 75% ринку (Франція — 75%, Нідерланди — 65%, Німеччина — 52%, Данія — 47% та Великобританія — 19%). Навіть в такій країні, як США, на початку 1990-х роках доля кооперативів в загальному об'ємі продаж зерна сягає 50%.

У Німеччині сільськогосподарська кооперація характеризується різноманітністю форм, також значною її роллю у кредитуванні фермерських господарств, постачанні їм засобів виробництва, збуті та переробці сільськогосподарської продукції. Найбільш досконала організаційна структура в кооперативному русі країн Північної Європи. Поєднуючи фактично усіх фермерів, кооперативи цих країн створили кооперативну форму агропромислової інтеграції. Більш розвинутою сферою кооперативної діяльності в цих країнах є збір, переробка і збут продукції. Другим напрямком за обсягом кооперативної діяльності є забезпечення фермерів засобами виробництва за оптовими закупівельними цінами [5].

Тенденція диверсифікації кооперативів спостерігається у багатьох

країнах Західної Європи і простежується навіть стосовно спеціалізованих маркетингових кооперативів. Еволюційність цього процесу яскраво спостерігається на прикладі двох кооперативів — шведського NNP і французького "CANA", які в процесі пошуку кращих шляхів обслуговування своїх клієнтів-власників поступово перетворилися із спеціалізованих маркетингових кооперативів на багатофункціональні.

Кооператив "CANA" ("Cooperative Agricole de la No lle Ancenis") нараховує 14 тис. суб'єктів виробництва, яких обслуговують 3,8 тис. найманих працівників. Він був створений у 1932 р. для збереження зерна, щоб уникнути негативного впливу коливання цін протягом року. Ефект кооперації було досягнуто — ціни почали складатися на користь виробників зерна. Проте постачальники добрив і насіння, з якими фермери розраховувалися дешевим зерном, відмовилися надавати послуги своїм колишнім клієнтам. Тоді було вирішено, що "CANA" буде самостійно займатися матеріально-технічним постачанням своїх клієнтів-власників [2,с.71].

Важливим і перспективним залишається кооперативний агробізнес також для сільськогосподарських товаровиробників Північної Америки. Динамічність ринкового середовища надзвичайно вплинула на сучасний розвиток кооперативного руху в США та Канаді. Багато кооперативів цих країн принципово змінили стратегію свого розвитку, здійснили широкомасштабну диверсифікацію, стали активними на міжнародних ринках. Проте складніший бізнес і зростаюча конкуренція висунули нові вимоги до кооперативів: вони стали більшими за розмірами і економічно міцнішими, намагаючись відповідати умовам ринкового середовища, що постійно змінюється. Це спричинило зміни процесів вертикальної та горизонтальної інтеграції у кооперативній сфері. Почастішали випадки консолідації та злиття кооперативів, і найбільше серед тих, що об'єднують виробників молока, зерна, овочів і фруктів, а також постачальницьких. Проте на первинному рівні, тобто на рівні сільськогосподарських виробників, важливість кооперації як найприйнятнішого для них засобу залучення до ринкової діяльності залишається й нині. За даними служби кооперативної статистики США, через кооперативи реалізується близько 30% усієї товарної сільськогосподарської продукції, а у сфері матеріально-технічного постачання питома вага кооперативів становить 28% загальної вартості поставок [1].

Найвідоміша кооперативна система в США — "Land O'Lakes" — об'єднує понад 1,6 тис. місцевих кооперативів, які обслуговують понад 300 тис. фермерів у 15 штатах, 8 тис. членів кооперативу входять безпосередньо до його складу. Кооператив є власником і співвласником понад 100 заводів і окремих цехів. У системі "Land O'Lakes" працюють 5 тис. найманих працівників. Річний товарооборот кооперативу перевищив 2,5 млрд. доларів [1].

Країною з розвинутим кооперативним рухом і високою культурою

кооперації є Японія. В цій країні немає таких гігантів кооперативного бізнесу, як у Західній Європі, США та Канаді, проте кооперація японських сільськогосподарських товаровиробників досконало структурована і являє собою цілісний механізм забезпечення ефективного функціонування аграрного сектора. Кооперативи поряд з економічною діяльністю є невід'ємною складовою соціального життя сільського населення. Практично усі виробники сільськогосподарської продукції є членами кооперативу. В Японії розрізняють багатофункціональні та спеціалізовані кооперативи. З 8038 японських сільськогосподарських кооперативів 3898 належать до групи багатофункціональних. Ця модель кооперації побудована на традиціях взаємодопомоги між членами японської громади, хоча сучасна форма кооперації орієнтована виключно на ринкові відносини і базується на жорсткій конкуренції з іншими, некооперативними спробами задоволення економічних потреб сільських товаровиробників [1].

Таким чином, кооперація в розвинених країнах є формою економічного захисту сільськогосподарських товаровиробників за умов ринкової економічної системи. Тому значення кооперативів не зменшується, а навпаки, набуває нового змісту в умовах глобалізації ринку продовольства і загострення на цій основі міжнародної конкуренції.

В умовах збільшення ринкової конкуренції малим і середнім за розмірами фермерським господарствам все важче буде конкурувати з великомасштабним виробництвом. Основні причини — невеликі об'єми виробництва, відносно малі площі сільськогосподарських угідь для використання високопродуктивної техніки та технологій, обмежені можливості щодо переробки, зберігання та реалізації продукції, і в результаті постійні фінансові проблеми. Один із ефективних виходів з такого становища — організація сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу.

В Україні визначено чинники, що негативно впливають на кооператив у процесі його становлення і розвитку:

- *державно-правові* — недосконалість законодавства та неврегульованість статусу щодо оподаткування; упереджене ставлення з боку окремих представників влади та місцевого самоврядування; відсутність інформаційної підтримки;
- *економічні* — відсутність необхідних коштів та обмежена матеріально-технічна база; обмежений доступ до кредитних ресурсів; агресивне конкурентне середовище (приватні посередники); недосконалість інфраструктури аграрного ринку;
- *соціально-психологічні* — низький рівень знань і деформоване уявлення широкого загалу про кооперацію; переважання негативного ставлення до спільної діяльності; низький рівень ініціативності населення і членів кооперативу; спокуса поділу пайового фонду успішного кооперативу; наявність «псевдо

- кооперативів» (створює негативний імідж справжнім кооперативам);
- *організаційні* — пасивність виборних органів управління, недостатній контроль найманих працівників; низький рівень економічних і кооперативних знань членів; брак кваліфікованих працівників; необгрунтоване прагнення керівництва до швидкого розвитку кооперативу; орієнтація на роботу з нечленами (шлях до псевдо кооперативної діяльності).

При аналізі проблем, характерних для сучасних обслуговуючих сільськогосподарських кооперативів, виділяють і основні фактори їхньої успішної діяльності, до яких належать: наявність ініціативи з боку членів, забезпеченість матеріально-технічною базою та фінансовими ресурсами, кваліфікованим персоналом, зовнішньою методичною допомогою та професійним супроводом спеціальних консалтингових організацій і служб, а також всебічна державна підтримка (передусім на рівні законодавства). Зі вступом України у європейську співдружність виникають значні проблеми у сільськогосподарських товаровиробників із кількістю виробленої продукції, її якістю та реалізацією на внутрішніх і зовнішніх ринках. За кордоном всі подібні проблеми аграрії вирішують через обслуговуючі безприбуткові кооперативи, членами яких є фермерські господарства та особисті селянські господарства. Тому виникає необхідність дослідження розвитку таких кооперативів в Україні, зокрема в Черкаській області. На запитання "Чи змогли б зараз селяни Вашого села об'єднатися в обслуговуючий неприбутковий кооператив для спільного збуту продукції, створення молочної ферми чи іншої діяльності?" 93,2% опитаних або 280 осіб дали негативну відповідь. Причини, чому селяни не наважуються на створення такого кооперативу, різні (рис.).

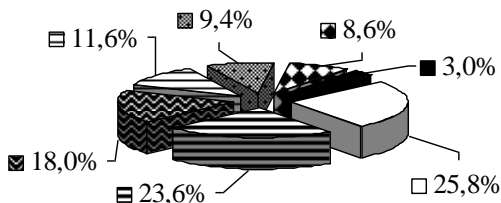


Рис. Основні причини небажання селян об'єднатися в обслуговуючий неприбутковий кооператив (за результатами опитування):

- – немає ініціаторів в селі;
- ▣ – люди не довіряють одне одному;
- ▤ – люди не знають, що це за кооператив;
- ▥ – немає коштів;
- ▧ – немає підтримки від влади;
- ▨ – немає потреби.
- ▩ – не знають, як це зробити;

З результатів опитування відомо, що люди не обізнані з діяльністю обслуговуючих кооперативів — 23,6% опитаних взагалі не знають, що це за кооператив, вважаючи, що це така ж сама організація, як колективне сільськогосподарське підприємство. 25,8% свідчать те, що в їх населеному пункті немає ініціаторів, які б володіли необхідною інформацією щодо створення та функціонування даної форми господарювання. Значна частина респондентів (18, %) зазначає, що місцева влада взагалі не турбується про розвиток на сільських територіях перспективних форм організації аграрних підприємств. Отже, низький рівень кооперування зумовлений рядом причин. Серед них основними є неправильне розуміння суті кооперації; пасивність сільських жителів; ігнорування важливості кооперативних процесів владними органами.

Висновки. В умовах світової економічної кризи успішний розвиток кооперативного сектору економіки неможливий без активної державної підтримки і правового захисту кооперації. Основними напрямками державної політики щодо стратегічного розвитку кооперативного сектору варто визнати:

- створення умов для розвитку всіх типів кооперації;
- активізацію діяльності кооперативів, посилення ролі кооперативного сектору в реалізації соціальної політики й економічному зростанні;
- державну підтримку і правовий захист кооперації;
- сприяння реформуванню одержавлених кооперативних організацій.

Світовий досвід функціонування кооперативних систем доводить необхідність активізації кооперативних процесів в Україні, що сприятиме кращій адаптації до ринкових умов господарювання та забезпечить конкурентні переваги на ринку. Кооперація сільськогосподарських виробників в усіх високорозвинених країнах світу дає змогу одержувати прибуток її учасникам не тільки від виробництва, а й від переробки а реалізації сільськогосподарської продукції, а також швидко реагувати на зміну споживчого попиту, широко використовувати сучасні досягнення науково-технічного прогресу.

Таким чином, стратегічний розвиток кооперативного сектору національної економіки базуватиметься на різних видах кооперації, серед яких обслуговуюча кооперація має відігравати провідну роль. Його розвиток має здійснюватися комплексно і узгоджено з іншими секторами багатуоукладної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: Навч. посіб./ В.В. Зіновчук, Л. В. Молдаван, В. Б. Моссаковський та ін.; Зіновчук В.В. (ред.). — К. : Вища освіта, 2001. — 462 с.
2. Кооперативний захист від ринкової агресії // Агробізнес сьогодні — №9 (115) — травень 2007 р.

3. Голованов А. Кредитная кооперация: проблемы и перспективы // АПК: экономика и управление. — 2001. — №11. — С.48–54
4. Черняков Б. Аграрный сектор США на рубеже веков // АПК: экономика, управление. — 2000. — №7. — С.50–56.
5. Макаренко А.П. Кооперация в системе державного регулювання аграрної економіки // Таврійський науковий вісник: Збірник наукових праць ХДАУ. — Вип.51. — 2007. — С.95–101.
6. Historical Overview of Canadian Agriculture.// Statistics Canada — Catalogue № 93–358–XPB, 1997. — P.48.

Одержано 28.10.10

Определено, что стратегическое развитие кооперации в экономике сельского хозяйства страны будет основываться на разных видах кооперации. Необходимо распространять идею кооперации в рамках социально-экономических, национальных, региональных программ. Основные задачи кооперации необходимо сопоставить с основными задачами общества и усилить государственную поддержку таких программ.

Ключевые слова: *развитие кооперации, изучение и анализ развития кооперативных структур, распространение кооперативов в Западной Европе, результаты опроса, государственная поддержка развития кооперации.*

It is determined that the strategic development of cooperation in the country's agriculture will be based on different types of cooperation. It is necessary to promote the cooperation idea within the social-economic, national and regional programmes. The major tasks of cooperation should be correlated with the major tasks of the society and it is important to reinforce the state support of such programmes.

Key words: *development of cooperation, the study and analysis of the development of cooperative organizations, spread of cooperatives in Western Europe, survey results, state support of development of cooperation.*

УДК 338.439.5:637.5

РОЛЬ ТОРГОВО-ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ СТРУКТУР У РОЗДРІБНІЙ РЕАЛІЗАЦІЇ М'ЯСА

І.М. КОЗЛОВА

Досліджено роль торгово-посередницьких структур в реалізації м'яса великої рогатої худоби та свиней на роздрібних продовольчих ринках,

виявлено недоліки та запропоновано напрямки щодо удосконалення системи збуту.

З переходом до ринкової економіки централізована система заготівель вже не діє. Виробники і споживачі самостійно вирішують, що і скільки виробляти, що купувати, кому і як продавати. Розпад централізованої системи розподілу без заміни іншою призвів до ускладнення діяльності виробничих структур, які опинилися у ситуації, коли необхідно самостійно здійснювати невластивні їм функції. В умовах перехідного періоду стихійно формувалися нові зв'язки між виробниками і споживачами, відновлювалися та започатковувалися нові канали руху продукції. Нові структури й зв'язки, що виникають в окремих продуктових сегментах, є важливим свідченням переходу продовольчого підкомплексу до ринкової економіки.

У результаті здійснення таких процесів за останні десятиріччя на споживчому ринку України діє велика кількість торгових посередників, зростає кількість угод у сфері бізнесу, що здійснюються шляхом посередництва. Посередники виступають ланкою, яка поєднує виробників різноманітної продукції та їх споживачів. У процесі своєї діяльності вони створюють додану вартість.

Проблеми реалізації продукції посередниками на роздрібних продовольчих ринках досліджують у своїх працях вітчизняні науковці, зокрема: Шпичак О.М., Свиноус І.В., Березівський П., Комарницька О.П. та багато інших.

Метою дослідження є обґрунтування необхідності удосконалення механізму реалізації м'яса торгово-посередницькими структурами на роздрібних продовольчих ринках.

Методика досліджень. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків), економіко-статистичний, монографічний та порівняльний аналіз.

Результати досліджень. Переважна більшість науковців, урядовців, та й періодична преса в усіх катаклізмах, які відбуваються на продовольчому ринку, звинувачують торгово-посередницькі структури, інколи називаючи їх перекупниками. Проте, чи не були заготівельники споживчої кооперації перекупниками, адже вони отримували лихварський прибуток у вигляді відсотка від кількості заготовленої сировини в особистих підсобних господарствах, чи колективні сільськогосподарські підприємства, які отримували лихварський дохід від різниці в цінах за якими закуповували худобу та свиней в ОСГ та бюджетні дотації за здійснення закупівлі.

Діяльність посередницьких структур пов'язана з рядом обставин як економічного, так і юридичного характеру.

Із розвитком спеціалізації у багатьох випадках залучення посередника для суб'єкта підприємницької діяльності виявляється дешевшим, ніж виконання таких самих функцій власними силами. Тобто

доцільність залучення посередницьких організацій зумовлена тією ж економією витрат виробництва та обігу, яку вони забезпечують товаровиробникам. Це проявляється у зменшенні чисельності персоналу, який займався проблемами збуту виробленої сільськогосподарської продукції та підвищенні продуктивності праці в цій сфері.

2. Об'єктивна необхідність залучення посередників для здійснення товарообмінних операцій пов'язана з наявністю в них стабільних контактів із товаровиробниками та покупцями продукції, що сприяє гарантованому й надійному виконанню зобов'язань сторонами договору.

3. Існують ситуації, коли залучення посередника зумовлено суто юридичними вимогами і є обов'язковим відповідно до чинного законодавства.

4. Залучення посередника дає змогу перекласти на нього частину комерційних ризиків, що знижує можливі втрати товаровиробника.

5. На операції із залученням посередника поширюється специфічний податковий режим, порівняно з безпосередніми взаємовідносинами партнерів, тому в деяких випадках це виправдано з погляду оподаткування.

6. Руйнування раніше існуючої системи заготівлі лишків сільськогосподарської продукції через споживчу кооперацію. Споживча кооперація знаходиться в найжорсткішій кризі. Вона не витримала конкуренції з приватними заготівельниками через відсутність у працівників економічного інтересу. Податкове законодавство забороняє займатися закупівлею сільськогосподарської продукції суб'єктам підприємницької діяльності, які працюють в режимі сплати фіксованого сільськогосподарського податку.

7. Небажання виробника займатися продажем вирощеної продукції через незнання кон'юнктури ринку та відсутність навиків із реалізації.

8. Наявність безробітних у селах і містах, невивплата заробітної плати в господарствах суспільного сектору, що зумовило пошук нових джерел надходження коштів до сімейного бюджету.

Результати анкетного обстеження діяльності особистих селянських господарств Черкаської області у 2008 р. свідчать, що близько 60% товарного м'яса одноосібники реалізували торгово-посередницьким структурам, 23% — на продовольчих ринках великих промислових центрів, решта — безоплатно передали родичам, які проживають у містах.

Існує значна різниця в вагових категоріях худоби та свиней, яка реалізується торгово-посередницьким структурам залежно від каналів їх подальшої реалізації. Так, у приватника посередник купує з метою забою та подальшої їх реалізації на ринку сальних свиней (оскільки в умовах низьких грошових доходів сало користується попитом у більшості населення), а також телят у 3–5 місячному віці, а м'ясопереробні підприємства закуповують м'ясних свиней і великовагову велику рогату худобу і корів.

Отже, переважний обсяг виробленої продукції реалізується торгово-

посередницьким структурам. Виявлено основні причини реалізації товарної продукції тваринництва посередником:

1. Реалізація через систему заготівельно-посередницьких структур дає змогу товаровиробникам економити на затратах живої праці, які виникають при реалізації продукції, а також на вартості довідки про стан здоров'я тварини, ринкового збору, вартості послуг, які надаються при реалізації продукції тваринництва на продовольчому ринку, та вартості товаротransпортних витрат. При цьому товаровиробник надає посередникові цінову знижку при укладанні угоди купівлі-продажу. Ця знижка і є джерелом відшкодування витрат посередника при реалізації. Кваліфікований посередник забезпечує більшу економію витрат на реалізації продукції, ніж товаровиробник, який продає її самостійно. Отже, в ідеальному варіанті складається така економічна ситуація. Цінова знижка товаровиробника посереднику дорівнює сумі витрат на реалізацію продукції безпосередньо товаровиробником. При цьому витрати реалізації посередником, з урахуванням його кваліфікації та спеціалізації, завжди нижчі за аналогічні витрати безпосереднього товаровиробника. Це можна записати, як різницю між цими показниками, що дає економію сукупних витрат з реалізації, це вигідно суспільству й посередникові, який із цієї різниці має свій зиск. У цьому й полягає суть розподілу спеціалізації праці. Розглянута нами схема діяльності посередника можлива лише за умови інформованості безпосереднього товаровиробника про рівень цін на товар. За відсутності інформованості товаровиробника посередник користується цим і занижує ціну закупівлі, що викликає закономірне нарікання. Отже, потрібно не ліквідувати посередника як «клас», а забезпечувати необхідною ціновою інформацією товаровиробника, що усуне з ринку нецивілізованого посередника.

2. Посередник налагоджує контакт з постійними покупцями.

3. На відміну від приватного товаровиробника посередник орієнтується в кон'юнктурних змінах, що відбуваються на даному сегменті ринку.

4. На посередника не діє фактор часу. Він може торгувати і наступного дня, чого не може робити приватний господар. Крім того, нереалізовану частину свинини та яловичини посередник може реалізувати на промислову переробку м'ясопереробним підприємствам, з якими він уклав угоду про надання агентських послуг із заготівлі тваринницької продукції.

5. Реалізація молодяку великої рогатої худоби великогазових кондицій посередникам, які працюють на агентських умовах, дає право приватнику одержати відповідні суми дотації від м'ясопереробних підприємств.

У 1995–1997 рр. на продовольчих ринках України зафіксовано високу частку м'ясної продукції приватного товаровиробника. Саме роздрібні

продовольчі ринки на 70–80% задовольняли потреби міського населення в м'ясній продукції. Вони були вигідні як для індивідуальних товаровиробників, так і для споживачів. На той час частка посередника у структурі товарообігу продовольчого ринку дорівнювала 30%, а нині — 70–90%. Саме він витіснив індивідуальних товаровиробників із роздрібних продовольчих ринків і саме ця категорія визначає переважною мірою максимальну й мінімальну межу ринкової ціни на продукти забою.

Посередники виступають як партнери-інвестори й кредитори особистих селянських господарств. У теперішніх умовах саме вони взяли на себе функції зі збуту вирощених в особистих селянських господарствах велику рогату худобу та свиней. Завдяки їм, міський житель значною мірою позбувся проблем із забезпеченням м'ясопродуктами. На даний час м'ясопереробні підприємства здійснюють заготівлі винятково через посередницькі структури.

При розгляді поняття "посередник" необхідно виділити кілька категорій торгових посередників залежно від їхньої спеціалізації.

Так, I категорія — це посередники, які спеціалізуються тільки на скуповуванні й перепродажу м'ясопереробним підприємствам корів на забій. Дана категорія посередників має статус юридичної особи — суб'єкта господарської діяльності. Більшість із них являють собою дочірні підприємства м'ясопереробних підприємств різних форм власності. Основними джерелами доходів виступає "гра на вазі" та "гра на ціні", економія витрат на реалізації, а також відсоток від вартості закупленої худоби для переробних підприємств.

Проте існують посередники, які за власний кошт скуповують корів і молодняк великої рогатої худоби та перепродують їх м'ясопереробним підприємствам. У цьому разі вони орієнтуються на рівень закупівельних цін переробника.

У першу через торгово-посередницькі структури вигідні для м'ясопереробних підприємств. Переваги проявляються в наступному:

- економія коштів на працівниках сировинного відділу;
- відпадає потреба утримувати спецавтотранспорт, який використовується для транспортування закуплених тварин;
- відпадає потреба в утримванні сировинної зони;
- не порушуються правила готівково-касового обслуговування підприємства.

Основними джерелами формування доходів для даної категорії торгово-посередницьких структур є:

- відсоток від вартості зготовлених тварин. Вони отримують до 8% від вартості зготовлених сільськогосподарських тварин, але реально вони отримують 6%, оскільки 1% вартості йде на сплату податків і 1% на конвертацію безготівкових грошей у готівку;

- кошти, які спрямовуються на компенсацію транспортних витрат торгово-посередницьким структурам. Так, вартість 1км у серпні 2008 року коштувала 90 коп. при умові транспортування не менше ніж 3 голови великої рогатої худоби, фактично автомобіль може транспортувати до 6 голів. Це призводить до того, що поблизу м'ясопереробних підприємств посередники, створюють у фізичних осіб приховані пункти накопичення худоби;
- "гра на ціні". В даний час заготівельники везуть закуплену худобу у фізичних та юридичних осіб на ті переробні підприємства, які дають найвищу закупівельну ціну;
- привласнення дотації за реалізацію великовагової худоби населення. Проте, як свідчать дані опитування, серед тих, хто протягом останніх двох років здавав молодняк великої рогатої худоби або свиней через торгово-посередницькі структури на переробні підприємства чи цеха, лише 12% одержали доплату, 59 — не одержали, оскільки не знали, що вона існує, 18% — вказали, що їм "не дали" доплати, а 29% — не одержали доплати, бо жива маса худоби або свиней не досягла потрібних кондицій;
- спекулятивні доходи — "гра на забійному виході", "гра на вгодваності", "гра на ціні" для населення.

Необхідно відзначити, що заготівельники за власний кошт утримують агентів, які збирають їм інформацію про наявність худоби в тому чи іншому населеному пунктів. Агенти торгово-посередницьких структур прагнуть заготовити якомога більше голів тварин, щоб потім не витратити кошти на "візд з метою заготівлі". Крім того заготівельники беруть на себе обов'язок з оформлення ветеринарних свідоцтв на вивіз худоби за межі області, довідки про ветеринарне обстеження худоби та свиней, ветеринарного паспорта на велику рогату худобу, що в народі називається "кліпсуванням".

Ця категорія — посередники, які скуповують живих свиней, молодняк великої рогатої худоби з подальшим забоем і продажем продукції на роздрібному продовольчому ринку. Основними джерелами доходу цієї категорії посередників є "гра на вазі", "гра на ціні" та реалізація на роздрібному продовольчому ринку, де рівень цін на яловичину і свинину найвищий, порівняно з іншими каналами реалізації.

Як свідчить закордонний досвід, рівень цін на тваринницьку продукцію, вирощену без використання методів інтенсивних технологій значно вищий. Цим скористалися торгово-посередницькі структури, які займаються реалізацією тваринницької продукції на роздрібних продовольчих ринках. У даний час рівень цін на продукти забою сільськогосподарських тварин на роздрібних продовольчих ринках відповідають світовим. Саме ця обставина стимулює до розвитку кооперативних зв'язків торгово-посередницьких структур з господарствами населення.

При цьому необхідно відзначити, що в даному випадку підприємці, які займаються торгово-посередницькою діяльністю фактично є інвесторами, що вкладають кошти в розвиток тваринництва особистих селянських господарств на свій страх і ризик. При цьому держава лишається осторонь їхніх проблем, перетворивши їх фактично в заручників підвищення цін на продукти забою сільськогосподарських тварин.

III категорія посередників — дрібнооптові посередники, які скуповують продукцію тваринництва на оптових ринках і реалізують її на роздрібному продовольчому ринку. Основним джерелом доходів посередників цієї категорії є різниця в цінах на оптових і роздрібних продовольчих ринках.

Сучасні торгово-посередницькі структури кардинально відрізняються від посередників, які діяли в 1993–1996 рр. Переважно вони є суб'єктами підприємницької діяльності, мають обладнані забійні пункти, використовують найману робочу силу, контролюють якість заготовленої продукції спільно з фахівцями ветеринарної медицини. Крім того, більшість з них об'єднані в торгово-заготівельні кооперативи з чітко розподіленими функціями. Вони є лише контролерами руху їхніх коштів, тобто, скільки коштів затрачено на закупівлю тварин і якою є сума виручки, а також стежать за її рухом на підприємстві.

Посередник здійснює заготівлю тварин у приватників з використанням власного чи найманого транспорту шляхом подвірного об'їзду господарств або на щотижневих ринках живої худоби. Якщо селянин має бажання продати тварину, заготівельник разом з ним обговорює ціну за один кілограм. Визначення ваги здійснюється на основі спеціальних таблиць вимірювання.

Агенти торгово-посередницьких структур прагнуть заготовити якомога більше голів тварин, щоб потім не витратити кошти на “виїзд з метою заготівлі”. Переробне підприємство виплачує кошти за одиницю ваги доставленої на забій тварини. З метою економії витрат на транспортуванні посередник накопичує певну кількість тварин відповідних кондицій, щоб перевезти їх транспортом.

Забою тварин має передувати розрахунок заготівельника щодо кількості можливої реалізованої продукції на ринку наступного дня. Як правило, інтенсивна реалізація яловичини та свинини відбувається у вихідні та святкові дні, у релігійні свята.

При реалізації на роздрібному продовольчому ринку посереднику вигідніше утримувати стабільну ціну, адже він знає реальну ціну свого товару. Водночас товаровиробник, який реалізує свою продукцію на ринку, змушений понижувати ціну, оскільки він не має можливості реалізувати її наступного дня.

Деякі дослідники наголошують на тому, що посередник привласнює значну частину прибутку, яку недоотримає приватний товаровиробник, не

заперечуючи цього факту справедливості події. Але ж посередник бере на себе підприємницький ризик. Крім того, не враховується вартість часу, яку він затрачає на реалізацію продукції. Дано соціально-демографічну характеристику торгового посередника (табл. 1).

1. Соціально-демографічна характеристика торгового посередника, який реалізує продукти забою на ринку тваринницької продукції (у відсотках до загальної кількості опитаних торгово-посередницьких структур)*

Показники	Міста	
	Черкаси	Умань
стаж роботи у цій сфері		
до 5 років	17	29
5–10 років	13	21
Понад 10 років	70	50
рівень освіти		
середня	55	23
вища	45	77
стать		
чоловіки	79	83
жінки	21	17
місцепроживання		
місто	45	12
село	55	88
здійснення виробничої діяльності		
кооперативи	63	41
самостійно	27	59

*На основі анкетування діяльності торгово-посередницьких структур, які діють на роздрібних продовольчих ринках міст Черкаси та Умані

Отже, як свідчать репрезентативні дані опитування торгово-посередницьких структур двох міст України, що для більшості з опитаних це є бізнесова справа, яка здійснюється з метою щоб вижити в досить скрутний час.

Більшість з них (79–85%) незалежно від місць опитування погодились здійснювати виробничу діяльність за спеціальністю, яку вони отримали в навчальних закладах при умові відповідного рівня заробітної плати. Переважна більшість посередників, як в м. Черкаси так в м. Умань, що мають вищу освіту закінчили сільськогосподарські ВУЗи. Лише для 5% опитаних в місті Черкаси справа заготівлі та реалізації сільськогосподарських тварин перейшла у спадок, в м. Умань в діяльності торгово-посередницьких структур спадковості не відстежується.

Характерно, що в період опитування не було виявлено жодного безпосереднього товаровиробника. Найбільша активність торгово-посередницьких структур зростає в період масового попиту на продукцію

забою сільськогосподарських тварин. Саме в цей період наповненість торговельних площ досягає 100% і знижується у червні — липні (становить 65–68%).

Обсяги реалізації залежать від того, ким є посередник: діє індивідуально чи в складі кооперативу. Перший реалізує протягом тижня 300–400 кг продуктів забою сільськогосподарських тварин, другий — 600–800 кг. Кооператив оперативно реагує на ситуацію, що складається на продовольчому ринку, й може забезпечити доставку продуктів забою в період зростання попиту, що практично не може здійснити посередник — індивідуал.

Торгово-посередницькі структури перевозять сільськогосподарських тварин власним транспортом. Усі 100% опитаних мають власний автомобіль і причіп для перевезення тварин. Посередник-індивідуал здійснює забій самостійно на необладнаному, а члени кооперативу роблять це на обладнаному майданчику, який відповідає санітарно-гігієнічним і ветеринарним вимогам щодо проведення забою тварин.

Актуальним питанням є процес ціноутворення на продукти забою, що характеризується невідповідністю зміни цін на закупівлю тварин і м'ясопродуктів на роздрібному ринку. Так, закупівельна ціна посередників у лютому 2009 р., порівняно із січнем, знизилася на 16%, а середні ринкові ціни — відповідно тільки на 8%. Крім того, у березні ринкові ціни зросли на 1 грн./кг при незмінних закупівельних цінах. Це є проявом того, що цінову політику диктують 2–3 торгово-посередницькі структури, які стали монополістами на відповідному сегменті ринку.

У процесі опитування представники торгово-посередницьких структур в містах Черкаси і Умань вказали на такі проблеми, які наведені в таблиці 2.

2. Проблеми функціонування торгово-посередницьких структур (у відсотках до загальної кількості опитаних)

Проблеми	Міста	
	Черкаси	Умань
Відносини з державними та місцевими органами влади	23	11
Проблеми із закупівлею сільськогосподарських тварин	22	9
Низька купівельна спроможність населення	25	56
Процес реалізації продукції населення	11	8
Псування продукції	12	14
Умови праці	7	2

*На основі анкетування діяльності торгово-посередницьких структур, які діють на роздрібних продовольчих ринках міст Черкаси та Умані.

Як свідчать результати опитування діяльності торгово-посередницьких структур двох регіонів, найбільша проблема, яка виникає в їх діяльності — це низька купівельна спроможність населення.

В умовах СОТу торгово-посередницькі структури стануть з'єднувальною ланкою між приватним товаровиробником і споживачем, особливо після набрання чинності Закону України "Про якість і безпеку харчових продуктів". Ми вважаємо, що навіть після п'ятирічного мораторію на впровадження деяких положень вищезазначеного законодавчого акту у розвитку ринкової інфраструктури на селі суттєвих змін не відбудеться, хіба що зникне селянство як частина суспільства внаслідок демографічної кризи. Вони будуть з'єднувальною частиною між приватним товаровиробником і кінцевим споживачем, виконуючи при цьому забір на сертифікованій бойні забій і допродажну підготовку до продуктів забою.

Більшість засобів масової інформації звинувачували торгово-посередницькі структури в ситуації, коли в листопаді 2008 року торгували на ринках міст західної України свинями, які надійшли з Польщі, але забій був здійснений на наших вітчизняних бойнях за ціною 25 грн./кг тушки. В селян і сільськогосподарських підприємствах ніхто не купував навіть за допустимою ціною. В нас створюється революційна ситуація: "Товаровиробник не може продати, а споживач не може купити якісні продукти забою".

І в даному випадку вина торгово-посередницьких структур з створення цієї ситуації відсутня. Першопричину необхідно шукати в урядових кабінетах, які своїми реформами призвели до знищення тваринництва України.

Посередник і сам не зацікавлений у реалізації цієї продукції, оскільки це вносить певний ризик торгівлі, своїй репутації і т.п.. Постає питання: а де ж взяти вітчизняних свиней, які вирощені за звичайною технологією?

З метою ефективної взаємодії торгово-посередницьких структур і одноосібників повинна діяти система договорів за обопільною згодою. Варто враховувати дефіцит поголів'я у весняний період, коли з'являється зелена маса. Варто запровадити в практику договори (угоди) на реалізацію тварин, зацікавивши селянина в утриманні поголів'я в зимовий та допасовищний періоди з гарантією для заготівельника, що це поголів'я буде поставлене саме йому. Варіанти таких угод залежатимуть від зони, пори року та інших об'єктивних чинників.

В даний час піднімається питання про організацію сільських обслуговуючих кооперативів, діяльність яких буде спрямовуватися на заготівлю сільськогосподарських тварин у господарствах населення.

Висновки. Як свідчить аналіз, посередник посів своє місце в ланцюгу товароруку м'ясної продукції від індивідуального товаровиробника до споживача. Проте багато суб'єктів підприємницької діяльності даної категорії працюють у тіншовому секторі економіки. В нашій країні були спроби їх легалізувати (Волинська область), однак методи легалізації виявилися недосконалими. Варто запровадити такі правила, щоб підприємцю було вигідно працювати легально.

З метою цивілізованої легалізації їхньої діяльності необхідно розробити систему законодавчих актів, зокрема Закон України "Про торгово-посередницьку діяльність", який би регламентував цю діяльність. Нині при реалізації продукції, особливо тваринницької, через систему торгово-посередницьких структур є можливість проведення сумнівних фінансових операцій. Ще у недалекому минулому в кожному селі був свій заготівельник тваринницької продукції з числа жителів села, якому люди довіряли. Тим більше, що облік заготівель контролювали сільські ради, а розрахунки за здану продукцію здійснювалися безпосередньо між виробником і переробником. На певному етапі деякі переробники відмовилися від послуг місцевих заготівельників. Між виробником і переробником з'явився посередник, який перебрав на себе і функції розрахунків зі здавачами. Переробник позбавився відповідальності за нерозрахунки чи несвоєчасні розрахунки зі здавачами й перекинув їх на посередника.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Оносова І.А. Цільова функція якості: актуальність і перспективи розвитку для ринку м'ясопродуктів/ І.А. Оносова// Торговля і ринок України. — Донецьк: Дон ДУЕТ, 2008. — С. 212–217.
2. Пасхавер Б. Й. Рентабельність агросфери: проблеми стабільності/ Б.Й.Пасхавер //Економіка України. — 2006. — №2. — С.105.
3. Свиноус І.В. Розвиток оптових і роздрібних ринків сільськогосподарської продукції в Україні / І.В.Свиноус // Вісник Технологічного університету. — 2008. — №3. — С.34–37.
4. Шпичак О.М. Особисті підсобні господарства України — аналіз витрат та ефективності виробництва видів сільськогосподарської продукції / О.М.Шпичак. — К. : ІАЕ., 2001. — 235 с.

Одержано 2.11.10

Решение ряда проблем связанных с реализацией продукции торгово-посредническими структурами даст возможность создать благоприятные условия для работы с производителями.

Ключевые слова: *торгово-посреднические структуры, личные подсобные хозяйства, потребительская кооперация, розничные продовольственные рынки.*

The solution of a number of problems connected with the sales of products by intermediary firms will make it possible to create favourable conditions for cooperation with manufacturers.

Key words: *intermediary firms, personal subsidiary households, consumer co-operation, retailing food markets.*

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

С.М.КОЛОТУХА, кандидат економічних наук

Розглянуто стан, тенденції та вдосконалення механізму фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств у контексті сучасних умов. Вносяться пропозиції з активізації інвестиційних процесів в аграрній галузі, вдосконаленню кредитного механізму і методів фінансового забезпечення сільськогосподарських товаровиробників.

В сучасних умовах об'єктивно назріла необхідність виведення аграрної реформи на новий рівень і прискорення темпів її практичної реалізації. Найбільш важливими чинниками цього процесу є фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва.

Незважаючи на величезний потенціал, сільське господарство України досі залишається малоефективним і неконкурентоспроможним, а цілий ряд організаційних і фінансових проблем — нерозв'язаними. Невирішеність зазначених проблем стримує процес фінансової стабілізації, подальшого розвитку і зміцнення аграрного сектору економіки України.

В Україні об'єктивно немає можливості для суттєвої підтримки сільськогосподарських товаровиробників та еквівалентного обміну продукцією між сільським господарством і промисловістю. Диспропорції тут величезні, що є результатом міжгалузевої розбалансованості. Переважна більшість промислових та інших галузей народного господарства країни має більш сприятливі економічні умови, яких не має сільське господарство — одна з базових галузей суспільства.

Методика досліджень. В основу досліджень покладено діалектичний та економіко-статистичний методи пізнання економічних процесів.

Результати досліджень. Недостатній рівень державної підтримки вітчизняного сільгосптоваровиробника об'єктивно поставили підприємства в розряд збиткових. А відтак ресурси не надходять до сільськогосподарських підприємств, а банківський капітал в основному обертається в імпортно-експортній торгівлі, обслуговує лише сферу обігу. Ускладнює ситуацію й неорганізованість внутрішнього ринку, який не забезпечує належних нагромаджень для відтворення.

Сформульовані в результаті дослідження заходи з формування інфраструктури аграрного сектора, які розкривають інвестиційну привабливість галузі, можна узагальнити у наступну систему (рис. 1).

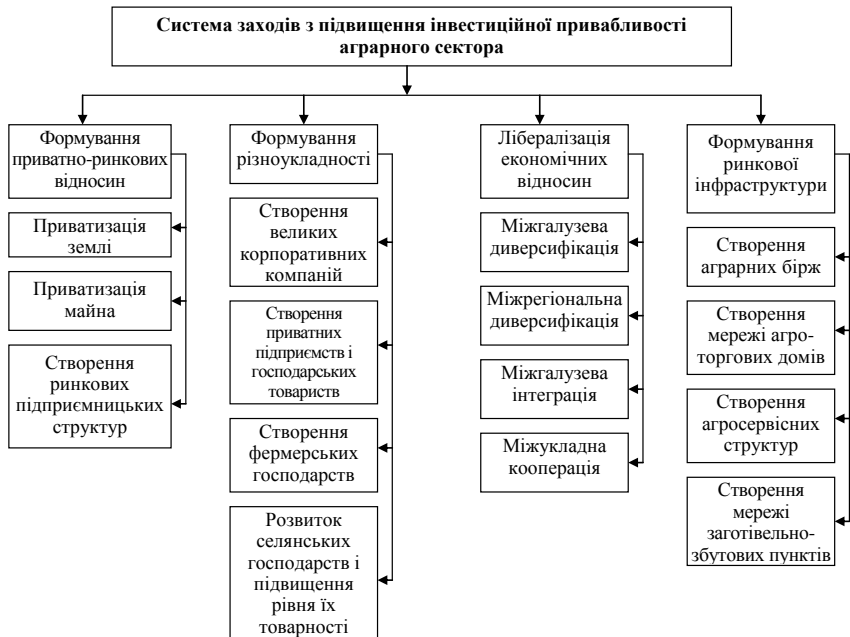


Рис. 1. Система заходів з підвищення інвестиційної привабливості аграрного сектора

Повнота реалізації цих передумов залежить від ефективного поєднання всіх інших складових інвестиційної привабливості (насамперед ресурсної, інфраструктурної, збутової) із перевагами, створеними у процесі здійснення аграрної реформи. У зв'язку з цим особливу увагу необхідно приділити інформуванню іноземних інвесторів з новими ринковими можливостями функціонування аграрного сектора України. Таким чином, система ринкових передумов, які розкривають інвестиційну привабливість аграрного сектора України, досить широка. За цих умов важливо знайти прийнятну для кожного підприємства, з урахуванням галузевих і регіональних особливостей, стратегію реалізації інвестиційного проекту, з використанням якомога ширшого комплексу механізмів інвестиційної привабливості.

Для формування інвестиційної привабливості АПК необхідна насамперед політична стабільність в Україні, формування перспективної стратегії розвитку аграрної галузі з врахуванням інтересів сільськогосподарських товаровиробників.

Водночас, фінансування освоєння (використання) інвестицій в основний капітал сільського господарства за рахунок бюджетних коштів

має незначну частку загального фінансування інвестицій у галузь. Зокрема, у 2008 році частка державного бюджету становила лише 3,8% загального обсягу інвестицій, а використовувалися ці кошти переважно у сфері надання послуг у рослинництві та тваринництві й облаштування ландшафту (59,6%), хоча частка зазначеної сфери в освоєних інвестиціях мала лише 5%.

Зазначені тенденції свідчать про те, що спадаюча динаміка інвестиційних процесів у сільському господарстві зумовлена переважно зовнішніми факторами, тобто напряду, не пов'язаного із результатами діяльності галузі. Зберігаючи інвестиційну привабливість, сільське господарство, як й інші сфери економіки, потерпає від загальної нестачі інвестиційних ресурсів у країні та поза її межами.

Насамперед, це стосується суттєвого зниження обсягів бюджетного фінансування галузі. Якщо останніми роками видатки зведеного і державного бюджету на сільське господарство стабільно зростали, то у 2009 році обсяги фінансування суттєво скоротилися (рис. 2). При цьому планові видатки (з урахуванням змін) зі зведеного бюджету у 2009 році були скорочені проти плану 2008 року на 38,4%.

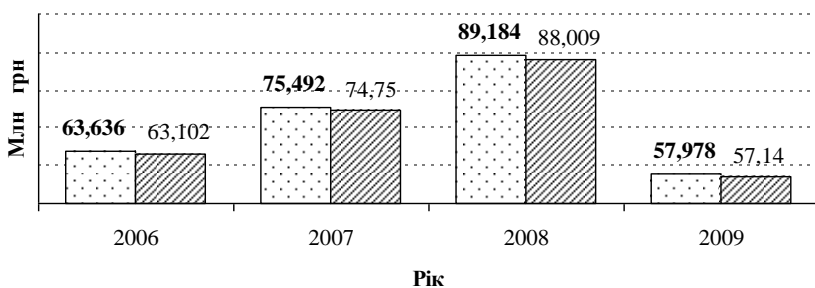


Рис. 2. Обсяги видатків бюджету на сільське господарство у 2006–2009 рр., млн. грн.:

□ – зведений бюджет; ▨ – державний бюджет.

В умовах кризи галузь не може розраховувати на суттєве збільшення бюджетних асигнувань. Так, бюджетом 2010 року для Мінагрополітики передбачено видатків 7,1 млрд. грн., тобто на 12,5% більше, ніж було виділено у 2009 році. Причому 40% цих видатків заплановано для фінансування із спеціального фонду, тобто за рахунок менш стабільних джерел наповнення бюджету. Щодо видатків розвитку, то їхня питома вага становить 34,5% планових видатків держбюджету для Мінагрополітики, причому 86,3% — за рахунок видатків спеціального фонду. [1]

Позиція ставлення банківських установ до сільськогосподарських товаровиробників відображає ставлення держави до аграрної галузі в цілому.

Проте аграрний сектор економіки виконує невластиву йому соціальну функцію держави щодо забезпечення населення дешевими продуктами харчування, виступає кредитором для інших галузей в цілому (одне робоче місце в сільському господарстві дає роботу 10 працівникам у суміжних галузях). Механізм кредитного забезпечення підприємницької діяльності в аграрній галузі зображено на схемі (рис. 3).



Рис. 3. Орієнтована схема практичної реалізації механізму кредитного забезпечення підприємницької діяльності аграрної галузі

Головні стратегічні завдання, які мають забезпечити подальший розвиток аграрного сектору України, мають комплексний характер. Йдеться, зокрема, про лібералізацію ринку сільського господарства, збільшення державної бюджетної підтримки розвитку цієї галузі, подальший розвиток системи кредитування села, активніше залучення інвестицій у галузь. У цьому контексті позитивним моментом є досвід надання фінансової допомоги аграріям в економічно розвинених країнах (табл. 1). За експертними оцінками державна підтримка АПК повинна була становити близько 25 млрд. грн. Проте, судячи з кризового стану економіки країни, впровадження цих заходів набуває характеру віртуальності.

1. Обсяг державної фінансової підтримки сільського господарства в 2005 році, у млрд. дол. США

Країна	Сукупна бюджетна підтримка аграріїв
Європейський союз	133,8
США	42,7
Канада	6,0
Швейцарія	5,6
Норвегія	2,9
Росія (у вигляді прямих субсидій сільськогосподарським організаціям)	0,9

Актуальним питанням для аграрної галузі залишається ліквідація диспаритету цін на продукцію промисловості і сільського господарства, що призвело до дефіциту обігових коштів в АПК близько 100 млрд. грн. на рік.

Ліквідація диспаритету цін має відбуватися завдяки перерозподілу прибутку, який отримується у ланцюжку «виробник — переробник — продавець», таким чином, щоб усі учасники цього процесу одержували рівноцінні, справедливі прибутки. Для регулювання цін доцільно ухвалювати кожні 5 років спеціальний закон, який визначає обсяги виробництва та максимальні і мінімальні ціни на основні види сільськогосподарської продукції (досвід США).

Сільськогосподарські підприємства використовують різні кредитні інструменти з метою покриття потреб виробництва у фінансових ресурсах. Серед них найбільшого поширення набули банківське кредитування, спрямоване переважно на покриття поточних господарських потреб, та фінансовий лізинг, що забезпечує оновлення матеріально-технічної бази аграріїв. (табл. 2).

Здійснюючи комерційне кредитування, більшість сільськогосподарських підприємств здатні розширити обсяги продажу товарів. Проте стримуючим фактором розвитку комерційного кредитування є необхідність інвестування постачальником значних коштів у оборотний капітал.

2. Використання кредитних інструментів сільськогосподарськими підприємствами України у 2006–2009 роках

Вид кредитного інструменту	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. до 2006 р., %
Банківські кредити, млн. грн.	17395	11874	28812	26026	149,6
Фінансовий лізинг, млн. грн.	951	1518	2713	328	34,5
Факторинг, млн. грн.	0	0	6	0	

Альтернативою самостійному розширенню комерційного кредиту є факторинг, який здатен позитивно вплинути на ефективність управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств, відчутно збільшити обсяги залучених ресурсів тощо. У цьому зв'язку надалі потрібні наукові дослідження інституційного середовища та методологічне обґрунтування засад факторингового обслуговування сільськогосподарських підприємств. [2]

Особливості сільськогосподарських підприємств зумовлюють розвиток довгострокового банківського кредитування, що дозволить розробити довготермінову стратегію їх розвитку.

Динаміка довгострокового банківського кредитування сільського господарства протягом останніх років має позитивну тенденцію, але досягнутий обсяг кредитування не відповідає потребам галузі. До основних причин гальмування динамічного росту довгострокових кредитних вкладень можна віднести наступні:

нестабільний фінансовий стан аграрних підприємств;

1) недостатнє правове регулювання відносин, пов'язаних із забезпеченням кредитів;

2) високі відсоткові ставки;

3) низький рівень розвитку інфраструктури ринку кредитів.

Перераховані фактори призвели до того, що тільки незначна частина банків здійснює довгострокове кредитування аграрної галузі і то на досить жорстких умовах. [3]

Висновки. Основні положення та заходи щодо стабілізації стану в аграрному секторі економіки в сучасних умовах і зміна мотиваційного компонента інвестиційної діяльності банків у даному сегменті ринку вимагають проведення наступних заходів.

1. Уряду України та Міністерству аграрної політики України, на наш погляд, доцільно:

- забезпечити якість економічного росту всіх стратегічних галузей (а сільське господарство відноситься до таких) з приросту основних економічних параметрів. Продовжити позитивні новації в частині визначення національних пріоритетів при розробці державного бюджету країни;
- розробити та забезпечити підтримку рентабельності аграрної галузі на відповідному рівні. Виходячи з цього, перспективним

- бачиться розробка та впровадження зваженої системи страхування доходів сільськогосподарських товаровиробників;
- визначити в податковому законодавстві норми, що дають право на одержання пільг суб'єктами господарювання, які інвестують певну величину свого прибутку в аграрний сектор економіки;
- посилити митний контроль введення іноземної сировини продовольства.

2. Уряду України разом із Національним банком України за участі банківської системи:

- оцінити ймовірність переваг від зниження (мінімізації або диференціації ставок) податку на прибуток банків — з доходів, що направляють на кредитування підприємств аграрної сфери економіки;
- забезпечити практичну можливість установами на рівні уряду України так званих «стель лихварства» (широко розповсюджених у США) для запобігання надмірного завищення ставок пропозицій комерційними банками;
- створити фонд розвитку села, який міг би наповнюватися за рахунок одновідсоткового збору з товарообігу, який становить понад 2 трильйони гривень. У такий спосіб можна роздобути для розвитку сільського господарства близько 22 мільярдів гривень;
- на базі універсального кредитного інституту розробити структуру спеціалізованого сільськогосподарського банку (за типом розповсюдженого в західній практиці банку розвитку) [4].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лупенко Ю.О., Лупенко Є.І. Фінансування інвестицій у сільськогосподарське виробництво. // Економіка АПК. — 2010. — №10. — С. 123.
2. Масловська Л.Ц., Абрамова І.В., Недільська Л.В. Операції факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств. // Фінанси України. — 2010. — №6. — С. 106.
3. Гідулян А. Розвиток спеціалізованих агропромислових банків в Україні // Вісник НБУ. — 2010. — №1 (167) — С. 19.
4. Колотуха С.М., Коваленко І.Ф., Борейко І.П. Проблеми та перспективи банківського кредитування аграрної галузі регіону. // Банківська справа. — 2009. — №5. — С. 80.

Одержано 2.11.10

Рассматриваются проблемы развития кредитных отношений банковского сектора и сельскохозяйственных товаропроизводителей в новых условиях хозяйствования. Вносятся предложения относительно активизации инвестиционного процесса в аграрной отрасли.

Ключевые слова: кредит, кредитное обеспечение, инвестиции, государственная поддержка.

The issues of the development of credit relations between the bank sector and farm producers in new management conditions are considered. The proposals how to intensify the investment process in agrarian sector are suggested.

Key words: credit, credit backing, investment, state support.

УДК 338.439

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ ПРОДУКТОВИХ ПІДКОМПЛЕКСІВ

Є. М. КОМІСАРЕНКО, кандидат економічних наук

Розглянуто основні аспекти дотримання продовольчої безпеки та сталості розвитку продуктових підкомплексів. Визначено умовний алгоритм аналізу рівня продовольчої безпеки для досягнення прогнозованого рівня сталості розвитку регіонального продовольчого підкомплексу.

Перспективний розвиток економіки ґрунтується на виважених прогнозних оцінках життєво важливих показників країни. Питання продовольчого забезпечення та доступності для населення продуктів харчування є одним з пріоритетних у розвитку країни. Саме тому дослідження забезпечення населення продукцією сільськогосподарського виробництва, її якість, кількість і доступність (як фізична так і матеріальна) — комплексно поєднані в категорії забезпечення сталості розвитку продовольчих підкомплексів — є питанням продовольчої безпеки.

Фундаментальні основи дослідження окресленого питання заклали економісти-науковці: В. Бойко [1], В. Власов [2], М. Гладій, О. Крисальний, І. Кириленко, В. Месель-Веселяк, Б. Пасхавер [4], П. Саблук [3], В. Ситник, Л. Худолій, О. Шубравська та інших.

Проведене реформування аграрної галузі та розпаювання землі повинні були створити оптимальні ринкові умови через виважену цінову, податкову, митну політику, державну підтримку аграрних виробників, обґрунтоване науково-технічне і технологічне забезпечення. Проте, наслідками перших хвиль аграрної реформи стали: лібералізації цін і виробництв, реорганізації та роздрібнення сільськогосподарських підприємств, неможливість держави провадити довгострокову та виважену фінансову підтримку матеріального і технічного стану агропромислового комплексу. Як наслідок — зруйнована виробнича база, деградація родючості ґрунтів, знищення тваринницьких комплексів тощо.

Отже, кризові негаразди, які щоразу випробовують вітчизняну економіку на міцність, в першу чергу, викликані внутрішніми чинниками.

Мета дослідження. Трансформаційні процеси, що охопили усі сфери української економіки вимагають перегляду напрямів розвитку економіки та суспільства. Тому питання забезпечення сталості продовольчих підкомплексів регіонів через дотримання продовольчої безпеки та передбачуваного регулювання економіки агропромислового комплексу вимагає посиленої уваги вчених, систематизації та концептуалізації цього поняття як наукової категорії.

Методика досліджень. В основу досліджень покладено діалектичний та економіко-статистичний методи пізнання економічних процесів.

Результати досліджень. На думку провідних учених [3], продовольча безпека держави — це такий економічно-соціальний та екологічний стан, за якого обсяг, якість та асортиментність наявного продовольства доступний для всіх верств суспільства та повністю задовольняє підтримання найвищого рівня його здоров'я.

Серед зовнішніх загроз продовольчої безпеки можуть бути названі: відкритість економіки і національного ринку, ослаблення конкурентоспроможності українського продовольчого ринку. Нині на продовольчому ринку України перехід до ринкової економіки означений наростанням економічної залежності від імпорту продовольства, втратами внутрішніх ринків для вітчизняних виробників. Звичним став імпорт, не лише екзотичні тропічних фруктів (ківі, банани і апельсини), проте й «місцевих», але вироблених у Туреччині, Ізраїлі або Іспанії овочів і фруктів (яблук, помідорів, винограду, часнику, цибулі тощо). Головною причиною такого "засилля" іноземних продуктів є протекціоністське законодавство розвинених країн відносно експорту надлишків сільськогосподарської продукції. Такі експортні дії, з одного боку, дозволяють втримувати власні продовольчі ринки, а з іншого — "завойовувати" нові. Інструментом у цьому випадку виступає нижча за собівартість ціна, яка в кілька разів відрізняється від ціни реалізації всередині країни, оскільки уряд субсидує експорт. На українських ринках імпортовані товари стають маркерами цін, до яких, незважаючи на собівартість власних товарів, змушені прирівнюватись вітчизняні товаровиробники.

Ще однією з перешкод розвитку продовольчих підкомплексів є обмеженість реалізації сільськогосподарської продукції через низьку платоспроможність населення. До того ж низький рівень доходів населення та постійний дисбаланс прожиткового мінімуму та рівня доходів стримує зростання цін на продукти харчування. Це призводить до того, що ціни на ресурси, що використовуються в аграрній сфері зростають швидше, ніж ціни на продукцію сільського господарства, знищуючи тим самим прибутки агровиробників. Тому суттєвої уваги потребує підтримка цін і доходів виробників саме через підвищення попиту на вітчизняну продукцію, та як наслідок цього це призведе до зростання ефективності та інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва.

В контексті цього питання забезпечення продовольчої безпеки за сучасних умов є невідмінною передумовою досягнення сталості розвитку як продовольчих підкомплексів, так і економіки загалом.



Рис. Алгоритм аналізу продовольчої безпеки для досягнення прогнозованого рівня сталості розвитку регіонального продовольчого підкомплексу

Питання забезпечення продовольчої безпеки для країни повинно вирішуватись на регіональному рівні, що обумовлено особливостями регіонального розвитку сільськогосподарського виробництва та переробки.

Відомо, що узагальненим показником продовольчої безпеки є рівень виробництва зерна на душу населення, а продовольчий стан оцінюють об'ємами перехідних запасів. У міжнародній статистиці продовольчу безпеку вимірюють рівнем енергетичної цінності добового раціону.

Для визначення ступеня продовольчої безпеки також має значення розподіл населення за рівнем доходу, адже за певних меж усереднених величин можлива ситуація, коли значні прошарки населення не забезпечені мінімально достатнім рівнем харчування. Тому визначати рівень продовольчої безпеки необхідно за допомогою інтегрального показника.

Для досягнення прогнозованого економічного стану варто провести дослідження насиченості аграрних ринків і забезпечення потреб населення, що враховувало б як фізичну й економічну доступність, так і достатність й якість, визначити та проаналізувати вплив факторів, оцінити можливість стабілізації рівня продовольчої безпеки на основі показників забезпеченості та прийняти рішення з врахуванням нейтралізації негативних чинників і часових змін. Алгоритм аналізу рівня продовольчої безпеки відповідно окресленої мети представлено на рисунку.

Зрозуміло, що самі показники, отримані в процесі визначення та оцінки не забезпечать продовольчу безпеку по суті, але дозволять визначити вектор подальшого розвитку, правильно розмістити акценти при плануванні заходів і прийнятті рішень, спрямованих на досягнення даної мети та забезпечення сталості розвитку продовольчих підкомплексів.

Прогнозування розвитку продовольчих підкомплексів з дотримання встановленого рівня продовольчої безпеки регіону потребує вивчення, розроблення і використання сучасних методів і методологій коротко- і довгострокового прогнозування на основі результатів діяльності складових підприємств з врахуванням можливого впливу внутрішніх і зовнішніх чинників.

Висновки. Сучасний стан економіки регіонів можна оцінити, як кризовий, а рівень продовольчої безпеки, як вкрай низький, причому впродовж тривалого часу, про що свідчать характеристики кон'юнктури продовольчого ринку та основних аспектів продовольчої безпеки.

Розрахунки та оцінки свідчать про зменшення його фізичної доступності, як це не парадоксально виглядає, за достатньої наявності якісних продуктів харчування.

Отже, дослідження рівня продовольчої безпеки дозволяє виявити слабкі місця у розвитку й визначити напрями регулювання, що є важливим у прогнозуванні, плануванні та забезпеченні сталості розвитку складових продовольчих підкомплексів економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко В.І. Про гарантування продовольчої безпеки України / В.І.Бойко // Економіка АПК. — 2006. — №1. — С.60–67.

2. Власов В.І. Глобальна продовольча безпека / Власов В.І. — К. : ІАЕ, 2001. — 506 с.
3. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: монографія / Саблук П.Т., Білорус О.Г., Власов В.І. — К. : ННЦ “ІАЕ”, 2008. — 632 с.
4. Пасхавер Б. Й. Продовольча доступність // Пасхавер Б. Й. — Економіка України. 2001. — № 7. — С. 69–77.

Одержано 3.11.10

На основе теоретических аспектов сути рассмотренных категорий обосновано фундаментальность обеспечения продовольственной безопасности для устойчивого развития продовольственных подкомплексов.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, продуктовый подкомплекс, устойчивое развитие, алгоритм анализа.

Fundamental character of ensuring of food security for stable development of food subcomplexes is grounded basing on the theoretical aspects of the essence of the considered categories.

Key words: food security, food subcomplex, stable development, algorithm of analysis.

УДК 321.01

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПЕРІОДУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

**О.І.КОНДРАТЮК, кандидат економічних наук
І.С.ПАХОЛЬЧУК, кандидат історичних наук**

Розглядаються особливості, основні тенденції та обґрунтовуються перспективи соціально-демографічного розвитку українського суспільства в умовах глобалізації

Останні 20 років у соціально-демографічній історії України були періодом боротьби її громадян за виживання. За цей час у соціальному розвитку країни, який вирішальним чином зумовлював її демографічний стан і перспективи, спостерігалось більше деструктивних моментів, ніж конструктивних, а його характер можна визначити швидше як дефіцитний і витратний, аніж відновлюваний, що зближує його з основними тенденціями соціально-економічного поступу країни, повним внутрішніх протиріч і непослідовностей.

Неготовність і непристосованість основної маси населення після проголошення у 1991 р. України незалежною державою до нових умов, з одного боку, і різке падіння рівня життя, з другого, спричинили погіршення

основних показників відтворення населення, зниження демографічного, трудового та соціального потенціалу країни. З цієї точки зору „демографічний розвиток країни чи будь-якого її регіону треба розглядати як фактор соціального розвитку, а населення — як кінцеву мету всієї соціальної політики” [1, с. 229].

З’ясування особливостей та аналіз основних тенденцій і перспектив соціального розвитку українського суспільства в умовах глобалізації, їх вплив (взаємозалежність) на стан і майбутнє демографічних процесів у державі, а також посилені міркування щодо їх поліпшення у майбутньому визначають мету і завдання даної статті.

Методика досліджень. Проблеми соціальної та демографічної політики, шляхи їх вирішення в умовах глобалізації у своїх працях порушують вітчизняні — О. Величко, А.А. Герасимчук, С.І. Ішук, С.І. Пирожков, І.М. Прибиткова і зарубіжні — Б.Дікон, М. Халс, П. Стабс, Ж.О.Зайончковська та інші вчені. Однак питання взаємозумовленості соціальних і демографічних чинників, їх впливу на вирішення завдань поступального соціально-економічного розвитку українського суспільства вимагають додаткових аналітичних і теоретичних зусиль. У процесі досліджень використовувалися такі методи, як економіко-статистичний, системно-структурного аналізу та порівняльний.

Результати досліджень. Вихідними чинниками, які зумовлюють проблемні аспекти формування соціально-демографічної ситуації в Україні, створюють загрозу перспективам стабільності держави сьогодні є наступні:

1. Падіння рівня народжуваності, який майже на 40% нижчий зареєстрованого на початку 1990-х років. Якщо в той час в рік народжувалось близько 676 тис. дітей, то у 2008-му році — лише 510,6 тис. [3, с. 22].

2. Втрата традицій багатодітності. Різне зниження життєвого рівня населення і невирішеність екологічних проблем, загострених Чорнобильською катастрофою змінили погляди на сімейні традиції та формування сім’ї. Динаміка показника сумарної плідності або кількість дітей, яких народжує жінка за своє життя (сьогодні — 1,1 дитини на одну жінку) свідчить про те, що рівень народжуваності вже давно став недостатнім для заміни старших поколінь (потрібно хоча б 2,2–2,3 дитини на одну жінку).

3. Інтенсифікація смертності населення. За цим показником Україна посідає одне із перших місць в Європі і 17 місце у світовому рейтингу поруч із такими країнами як Росія, Бурундія та Сомалі. У 2008–2009 рр. тривалість життя українців в середньому становила 69,29 роки. Зокрема, чоловіків — 63,79 роки, жінок — 74, 86 роки.

4. Депопуляція. На сьогодні втрати населення, у порівнянні з 1991 роком, склали близько 6 млн. осіб. На 1.09.2010 р. населення країни становило 45, 8 млн. осіб. Якщо схилитися до думки, що приріст населення прямим чином залежить від кількості молодих людей, що вступають у шлюбні стосунки (а ми поділяємо такий підхід), то шанси подолати

депопуляцію є дуже песимістичними. Протягом 20 останніх років кількість шлюбів на 1 тис. осіб скоротилася із 9,3 у 1990 р. до 5,5 — у 2000 р. і до 3,9 — у 2010 р.

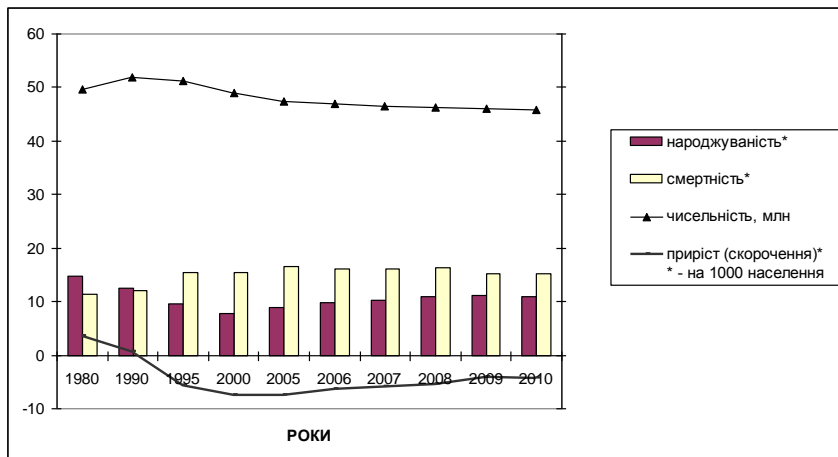


Рис. Динаміка приросту (скорочення) населення в Україні.

5. Старіння населення. Відповідно до вказаної ситуації демографічне навантаження на 1000 населення працездатного віку непрацездатними особами складає у 2010 році в середньому по Україні — 650, зокрема близько 400 пенсіонерів (40% населення) [4, с. 20]. Подальше старіння населення неминуче призведе до виникнення додаткових економічних і соціальних проблем із утримання зазначеної суспільної групи.

6. Наявність тенденції та реалізація намірів до трудової еміграції працездатного населення країни. Україна постійно втрачає кваліфіковану робочу силу, яка знаходить роботу за кордоном. Сьогодні за експертними оцінками 4,5 млн. українців працюють за кордоном. Натомість зовнішньо міграційний приріст (а це не лише заробітчани, що повернулись, а й громадяни інших країн, які приїздять жити до України) за 2005–2009 роки становить лише 60,2 тис. осіб [3, с. 22].

7. Погіршення стану здоров'я нації, що спостерігається з покоління в покоління, як результовий показник погіршення генофонду нації та негативного впливу соціального оточення, в широкому контексті відображається у такому узагальнюючому демографічному показнику, як середня очікувана тривалість життя.

Ці суто демографічні тенденції відображають не тільки негаразди з сучасним станом і перспективами відтворення населення і його трудового потенціалу, а також є ознаками розбалансованості сьогоденного суспільства, що загрожують його соціальній стабільності.

Наприклад, депопуляція, старіння населення та інші демографічні структурні диспропорції загрожують погіршенням перспектив забезпечення та солідарної підтримки працездатним населенням непрацездатних. Погіршення здоров'я населення призведе до перевантаження та збоїв у роботі фондів медичного страхування. Поширення соціально небезпечних хвороб — до переорієнтації і без того обмежених фондів охорони здоров'я з профілактичної спрямованості на термінове, швидке подолання небезпечних хвороб.

В основі вказаних процесів знаходяться соціальні проблеми. Неадаптованість значної частини населення до ринкових умов, неможливість забезпечення оплати праці, відповідно до її кількості та якості, а також її недостатній рівень для потреб самого працюючого та залежних від нього членів сім'ї, розвал державних систем охорони здоров'я та освіти — все це проблеми, для вирішення яких держава сьогодні не має достатніх ресурсів для їхнього вирішення.

Однак, якщо негайно не розпочати роботу зі збереження людського потенціалу країни, внаслідок інертності демографічних процесів та їхньої слабкої керованості з боку владних структур, ситуація ще більше погіршуватиметься, загрожуючи стабільному та незалежному існуванню держави.

З огляду на значну важливість демографічної складової людського капіталу, соціально-демографічна політика в Україні має враховувати наступне:

1. При формуванні основних напрямків соціально-демографічної політики варто враховувати як забезпечення матеріального добробуту населення, так і цілеспрямоване сприяння відтворенню населення відповідної кількості і якості.

2. Потребує розробки цільова стратегія забезпечення підтримки демографічного розвитку України, яка б передбачала об'єктивний аналіз сучасного стану та перспектив розвитку демографічного і трудоворесурсного потенціалу країни, визначала пріоритети та інструменти поліпшення ситуації у демографічній сфері.

3. Необхідне об'єднання зусиль вже діючих і розроблених Національних програм, Концепцій та Стратегій соціально-демографічного спрямування, налагодження моніторингу їхнього виконання та координації для уникнення дублювання заходів різних програм.

4. Особливу увагу необхідно звернути на сім'ї з дітьми, забезпечити молодому поколінню з сімей різного рівня достатку доступ до освіти, медичного обслуговування, професійної підготовки, відновити мережу державних і комунальних дитячих садків та ясел (сьогодні тільки 57% дітей відвідують дошкільні заклади, для решти немає місць [2, с. 23]).

5. Щоб підвищити рівень трудового використання людського потенціалу країни, забезпечити можливість його розширеного відтворення, необхідна політика, яка передбачатиме: суттєве зменшення податкового

тиску на фонд заробітної плати (2004 року загальне податкове навантаження становило 31,8% ВВП, 2009-го — 35,88% [2, с. 24]; приведення у відповідність рівня оплати праці з його кількістю і якістю; стимулювання попиту на робочу силу, насамперед за рахунок розширення малого підприємництва; регулювання пропозиції робочої сили на ринку праці; стабілізацію фінансового забезпечення політики зайнятості; розвиток самозайнятості населення.

Наведені вище характеристики соціального та демографічного розвитку України свідчать, що країна сьогодні перейшла межу припустимого зниження показників демографічного відтворення та життєвого рівня населення за всіма індикаторами для основної маси громадян. Процеси демографічної деградації, погіршення соціальних умов відтворення відповідним чином позначаються на економічному реформуванні й загальмовують темпи його реалізації.

Міжнародні економісти прийшли до висновку, що повна інформація про соціально-демографічний стан суспільства та тенденції у його якості на тлі перманентних змін соціально-економічного середовища відіграє першочергову роль для оцінки успіху реформ у будь-якій сфері [5, с. 23]. Визнано також, що дані про економічну, соціальну активність населення та його добробут є найважливішими елементами потоку сучасної інформації [5, с. 24].

В умовах глобалізації національна соціальна політика країни вже не формується винятково політикою національного уряду. Вона прямо чи опосередковано зумовлюється соціальною політикою численних недержавних організацій, зокрема й світових, наддержавними органами та наддержавними неурядовими агенціями. Ці організації, часто діючи в різних напрямках, формують зразки майбутньої світової та національної соціальної політики [4, с. 28].

Висновки. Отже, соціально-демографічна політика України буде результативнішою за умови врахування досвіду інших країн, що перебували або перебувають на етапі економічних трансформацій і також потерпають від соціальної кризи, а соціальні реформи будуть зорієнтовані на створення комплексної системи захисту населення, ключовим напрямком якої стане задоволення рівноправних людських потреб — здоров'я, доходу, освіти, праці, особистої безпеки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Герасимчук А.А., Палеха Ю.І., Шиян О.М. Соціологія: Навч. посібник–3-тє вид., випр. й доп. / А.А. Герасимчук, Ю.І. Палеха, О.М. Шиян. — К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2003. — 24 с.
2. Герасимчук В. Один крок назустріч людям / В.Герасимчук //Тиждень. — 2009. — №49. — С.22–24.
3. Веремко В. Зручний кошторис / В.Веремко //Тиждень. — 2010. — №18. — С.20–21.

4. Дікон Б., Халс М., Стабс П. Глобальна соціальна політика / Б.Дікон, М.Халс, П.Стабс. — К. : Основи, 1999. — 427 с.
5. Стендінг Г., Чернишев І. Статистика для нових ринків праці в країнах з перехідною економікою. МОП. / Г.Стендінг, І.Чернишев. — К.,2000. — 154 с.

Одержано 8.11.10

Анализ результатов социально-демографической политики в Украине за последние 20 лет убеждает, что страна сегодня перешла предел снижения показателей демографического воспроизводства. Выход из сложившейся ситуации будет зависеть от позитивного решения ряда социальных задач заложенных в уже действующие и разрабатываемые Национальные программы, Концепции и Стратегии социально-демографического направления, налаженного мониторинга по их выполнению.

Ключевые слова: *социально-демографическая политика, глобализация, человеческий потенциал, социальный кризис, социальная активность.*

The analyses of the results of social-demographic policy in Ukraine for the last 20 years shows that today the country has exceeded the limits of decreasing the demographic reproduction indices. The way out of this situation will depend on positive solution to a number of social tasks which are included in already operating or work-in-progress National programs, Concepts and Strategies of socio-demographic direction, streamlined monitoring on their implementation.

Key words: *socio-demographic policy, globalization, human potential, social crisis, social activity.*

УДК 336.14:338.432

ПРЯМА ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ

С.В. КРАВЧУК

ДУ „Інститут економіки та прогнозування НАН України”

В.І. ГАЙДАЙ

Уманський національний університет садівництва

У статті проаналізовано форми та методи державної підтримки сільськогосподарського виробництва, що використовуються в країнах Європейського Союзу.

Після вступу України до СОТ та напередодні інтеграції нашої країни

до Європейського Союзу у вітчизняній системі державного регулювання економічних явищ і процесів суттєво зросла роль державної підтримки сільського господарства як фактору стабілізації умов відтворення в аграрній галузі.

За цієї умови сучасний стан державної підтримки сільського господарства, його недоліки та напрями вдосконалення є предметом досліджень Б.Й. Пасхавера, О.В. Шубравської та Л.В. Молдаван [1], М.Я. Дем'яненка [2], Т.О. Осташко [3] та інших знаних науковців.

Незважаючи на суттєві напрацювання вчених з цієї проблематики, варто зазначити, що у вітчизняних наукових публікаціях нині недостатньо висвітлюється досвід використання державної підтримки аграрної галузі економіки передових країн світу (насамперед — країн-членів Євросоюзу), який в контексті невідворотності євроінтеграції нашої країни є вкрай важливим. Саме це і спонукало до написання цієї статті, метою якої є вивчення кращого європейського досвіду використання державної підтримки підприємств аграрної галузі з метою розробки пропозицій щодо його запровадження в Україні.

Методика дослідження. В статті використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема монографічний та табличний методи.

Результати дослідження. Аграрна галузь є основою будь-якої світової економіки і одночасно є найбільш вразливою сферою господарської діяльності. Тому у всьому світі та зокрема у країнах ЄС даній галузі приділяється максимальна увага з боку держави. Існує велика кількість заходів, за допомогою яких держава підтримує сільськогосподарського виробника. Так, у країнах ЄС ми можемо виділити основні напрями, за якими відбувається підтримка аграрного сектору. Сюди відноситься загальна організація сільськогосподарських ринків; підтримка цін сільськогосподарської продукції; прямі платежі сільськогосподарським виробникам і контроль пропозиції сільськогосподарської продукції. Із виділених напрямів ми зупинимось на розгляді прямої підтримки у сільському господарстві європейських країн.

Під час реформи Мак-Шеррі передбачалося впровадження системи прямих платежів на орні землі і на поголів'я худоби, які повинні були підтримати рівень доходів виробників для компенсації збитків від зниження цін на продукцію. Таким чином, відбулася часткова переорієнтація з регулювання цін на прямі виплати виробникам. Для отримання компенсаційних виплат фермер вимушений виконувати певні умови (вивести ріллю з виробництва, скоротити навантаження худоби на угіддя і т.д.).

Виплати за площею орних земель. Щоб компенсувати фермерам очікуване скорочення доходів унаслідок зниження цін на зернових, починаючи з 1993/94 маркетингового року, вступала в дію Програма виплат по орних землях (Arable Area Payment Scheme) [1, с. 25]. Формально це була

добровільна програма і, якщо фермери хотіли взяти в ній участь, то для отримання прямих платежів, вони повинні були вивести з виробництва частину своїх орних земель. Разом з тим, невеликі виробники, які проводили менше 92 тонн зернових, звільнялися від таких зобов'язань.

Компенсаційні платежі виплачувалися у вигляді фіксованої суми на гектар посівної площі, яку розраховували, виходячи з історичної врожайності в тому або іншому регіоні. Щоб компенсувати зниження цін, розмір компенсаційних платежів для зернових збільшувався — з 25 єкю на тонну в 1993/94 р. до 45 єкю на тонну в 1995/96 р. (CARDWELL, 2004) [1, с. 45].

Подальше зниження цін на зернові в результаті імплементації Плану дій 2000 зумовило збільшення прямих виплат на гектар орних земель. Паралельно із зниженням цін компенсаційні платежі для виробників зерна збільшувалися в два етапи: з 54 євро на тонну в 2000 р. до 63 євро на тонну в 2002 р. Це збільшення дозволяло компенсувати близько 50% скорочення ціни (DEFRA, 2003). Прямі платежі продовжували виплачувати у вигляді фіксованої суми на гектар залежно від історичної врожайності. Разом з тим для Іспанії і Італії довідкова врожайність зернових була збільшена (до 2,9 і 3,9 тонн на гектар відповідно). Крім того, починаючи з 2000 р. у Фінляндії і арктичних районах Швеції, вводилися додаткові погектарні виплати для зернових і маслянистих в розрахунку 19 євро на тонну, призначені для оплати додаткових витрат на сушку зерна в цих регіонах.

У тих з країн-членів ЄС, де кукурудза не є традиційною культурою, допускалися погектарні виплати для трав, що вирощуються на силос. Проте площі для вирощування трав на силос повинні були відводитися в рамках існуючої загальної площі сільськогосподарських угідь в країні, яка була базисною для розрахунку загальної суми прямих платежів, тобто погектарні виплати для трав на силос допускалися тільки за рахунок зменшення виплат на інші культури.

Прямі платежі для насіння олійних культур і льону, що вирощується на насіння, скорочувалися в три етапи, починаючи з 2000 р. таким чином, що в 2002 р. і в подальші роки вони дорівнювали виплатам для зернових і складала 63 євро на тонну. Починаючи з 2000–2001 рр., відмінено також систему довідкових цін для насіння олійних культур.

План дій 2000 також передбачав, що, починаючи з 2002–2003 маркетингового року, поступово будуть зняті обмеження відносно максимально допустимої площі посівів олійних культур [1, с. 48]. У 2000–2002 рр. максимальна гарантована площа посівів олійних культур в ЄС складала 5483 млн. га, з яких 10% складала землі, виведені з виробництва. Перевищення цієї площі в кожній з країн-членів Євросоюзу на 1% передбачало скорочення платежів також на 1%. Разом з тим прямі платежі повинні були складати мінімум 72,37 євро на тонну в 2000–2001 рр. і 63 євро на тонну в 2001–2002 році.

Для протейнових культур, щоб забезпечити прибутковість їх вирощування, в порівнянні із зерновими і олійними культурами, окрім базових прямих платежів, передбачалася додаткова премія у розмірі 9,5 євро на тонну. Таким чином, починаючи з 2000/01 року, загальний розмір субсидій складав 72,5 євро на тонну.

Крім основної схеми підтримки виробників продукції землеробства, в ЄС існують специфічні схеми підтримки окремих продуктів, зокрема твердої пшениці і картоплі для виробництва крохмалю.

Тверда пшениця в Європі виробляється в недостатньому для самозабезпечення обсязі і імпортується, в основному, з Канади. У Європі вона традиційно культивується в південних регіонах з відносно низьким рівнем аграрного розвитку. Для стимулювання зростання виробництва цієї культури в САП, крім застосування загального механізму, проводяться додаткові прямі погектарні виплати фермерам, що її вирощують. Починаючи з 1993–1994 рр., у традиційних зонах вирощування твердої пшениці вводилися виплати у розмірі 297 єку на гектар (CARDWELL, 2004) [1, с. 89].

План дій 2000 закріпив дію Угоди 1999 р., згідно якої додаткові виплати для твердої пшениці, що вирощується в традиційних зонах, складали 344,5 євро на гектар. Проте, якщо площа її вирощування в окремо взятій країні перевищує максимальну гарантовану площу посівів, розмір таких виплат буде пропорційно зменшений. Крім того, згідно Плану дій 2000 була збільшена максимальна гарантована площа посівів твердої пшениці в Португалії — з 58 тис. до 118 тис. га (DEFRA, 2003) [1, с. 69].

Згідно Плану дій 2000, прямі платежі виробникам картопляного крохмалю збільшувалися до 98,74 євро на тонну в 2000–2001 роках і 110,54 євро на тонну в 2001–2002 роках, що відповідає 75% зменшення інтервенційної ціни (мінімальна ціна знижувалася на 15% впродовж двох років, до 194,05 євро за тонну в 2000/01 р. і 178,31 євро за тонну в 2001/02 р.). Разом з тим, щоб забезпечити нейтральний вплив на бюджет, збільшення прямих платежів доповнюється скороченням виробничих квот. У країнах-членах ЄС, які мають квоту на виробництво більше 100 тис. т, квота повинна бути зменшена в 2000/01 г на 2,81% і в 2001/02 р. — на 5,74%. В той же час в тих країнах, де квота на виробництво менше 100 тис. т., її зменшення повинне складати відповідно 1,41% і 2,87% (DEFRA, 2003) [1, с. 204].

Виплати на поголів'я великої рогатої худоби. Як компенсація скорочення інтервенційних цін на яловичину, реформою Мак-Шеррі передбачалися різні види прямих платежів (так званих премій) виробникам, проте фермери могли отримувати прямі платежі тільки на обмежене поголів'я (до 90 тварин). План дій 2000 передбачав збільшення існуючих прямих платежів виробникам яловичини і впровадження премії за забій худоби, яка виплачується безпосередньо сільськогосподарським виробникам.

Зараз існують наступні види прямих виплат виробникам яловичини.

Спеціальна премія за биків (beef special premium). Це субсидії, які щорічно виплачуються фермерам з розрахунку на голову худоби (буйволи, бики) за умови, що загальна кількість такої худоби в одному господарстві не перевищує 90 голів, а його щільність складає менше 1,8 умовної одиниці на 1га кормових культур. Для власників некастрованих биків і буйволів така премія виплачується один раз впродовж їх життя, якщо на момент забою їх вік був більше 9 місяців або вага перевищувала 185кг Для власників кастрованих биків передбачено два платежі впродовж їх життя: перший після досягнення ними 9 місяців і другий — 21 місяця. Розміри спеціальної премії для власників биків з розрахунку на голову наведені в таблиці 1.

1. Премії для власників великої рогатої худоби згідно Плану 2000 (в євро в розрахунку на одну голову худоби)*

Види премій	2000 р.	2001 р.	2002 р.
Спеціальна премія для власників биків за видами:			
– некастровані	160	185	210 150
– кастровані	122	126	
Премія для власників корів	163	182	200
Премія за забій худоби за видами тварин:			
– бики (кастровані і некастровані, корови і нетелі старше 8 місяців	27	53	80
– молодняк у віці від 1 до 7 місяців (маса туші менше 160 кг)	17	33	50

*За даними: DEFRA [1, с. 142].

Для кожної з країн-членів ЄС ліміт виплат в рамках спеціальної премії за биків був встановлений на рівні 1996 р., а для країн, які вступили в Євросоюз в 1995 р. (Австрія, Швеція і Фінляндія), — на рівні, зафіксованому в їх угодах зі вступу в ЄС.

Премія за корів (suckler cow premium). Ця премія виплачується щорічно з розрахунку на кожну корову або нетеля, максимальна кількість яких у стаді не повинна перевищувати 20%, за умови, що телята вирощуються підсосним способом і призначені на забій, і фермер не продає молоко і молочну продукцію (або обсяг продажів не перевищує індивідуальної довідкової кількості, максимально 120 т) [1, с. 143]. Кількість тварин, на яких виплачується така премія, також залежить від загальної щільності худоби на фермі, що розраховується, виходячи із загальної кількості тварин, для яких передбачені премії (велика рогата худоба, вівці і кози), і площі кормових культур. Планом дій 2000 передбачено збільшення даної премії в три етапи, максимально до 200 євро на голову з 2002 року, причому реальний її розмір в кожній з країн-членів ЄС залежить від максимально допустимого об'єму субсидій, призначеного в країні на ці цілі. Кожна країна також має право додатково збільшити розмір премії для підсосних корів максимально на 50 євро на голову.

Максимальний розмір субсидій в рамках виплати премій для

підсосних корів в кожній їх країн-членів ЄС встановлюється у розмірі максимальних виплат за даною програмою, які мали місце в одному з базових років (1995, 1996 і 1997), плюс 3 відсотки. Проте для Австрії, Фінляндії і Швеції максимальний рівень таких платежів відповідає субсидіям, передбаченим угодами цих стан, підписаними при вступі в ЄС в 1995 р. Крім того, кожна країна може мати національний резерв для виплати таких премій, засоби якого можуть використовуватися для виплати премій фермерам, які починають займатися м'ясним скотарством, молодим фермерам і іншим пріоритетним групам виробників.

Премія за забій худоби (slaughter premium). Ця премія, починаючи з 2000 р., виплачується всім виробникам великої рогатої худоби, призначеної на забій. Підставою для виплати премії є забій тварини або його експорт в третю країну, яка не є членом ЄС. Як і у випадку з попередніми двома преміями, Планом дій 2000 передбачено поступове збільшення такої премії до 80 євро на голову для биків, молочних і м'ясних корів і нетелів старше 8 місяців, і 50 євро на голову для молодняка (старше за 1 місяць і молодше 7 місяців, при вазі туші менше 160кг) (табл. 1). Для кожної країни-члена ЄС передбачено два ліміти щодо кількості тварин, для яких виплачуються премії за забій: один для дорослої худоби (бики, корови і нетелі), а інший — для молодняка. Ці ліміти відповідають кількості тварин кожної з категорій, забитих на м'ясо або експортованих в третю країну [1, с. 134].

Премія за екстенсифікацію виробництва (extensification premium).

План дій 2000 передбачав також зміну умов отримання додаткової премії за екстенсифікацію виробництва, яка може виплачуватися одночасно з премією для биків і премією для підсосних корів. Розмір премії за екстенсифікацію виробництва визначається згідно одному з наступних методів:

- додаткова премія в розмірі до 100 євро на голову худоби, за якою виплачувалася премія для биків або підсосних корів у випадку, якщо щільність худоби в господарстві менше або дорівнює 1,4 умовної голови худоби на 1 га кормових угідь;
- диференційовані платежі залежно від щільності худоби. У 2000/01 р. ці платежі складала 33 євро на голову худоби, якщо його щільність складала від 1,6 до 2,0 умовних голів на гектар кормових угідь, і 66 євро — при щільності худоби менше 1,6 умовної голови на 1 га. Починаючи з 2002 р., такі платежі складають 40 євро на голову при щільності худоби від 1,4 до 1,8 умовних голів на гектар і 80 євро — якщо кількість худоби з розрахунку на 1 га менше 1,4 умовної голови.

Крім того, для отримання премії за екстенсифікацію виробництва пасовища в господарстві повинні складати не менше 50% кормових угідь.

Премія за екстенсифікацію виробництва передбачена також для молочних корів в тих країнах-членах ЄС, де не менше 50% молока виробляється в гірських районах.

Премія за зменшення сезонності виробництва (deseasonalisation premium). Для того, щоб виробники тієї або іншої країни-члена ЄС могли отримувати таку премію, повинні дотримуватися дві умови:

- кількість кастрованих биків, які відправляються на забій, повинна бути більше 60% усіх биків, забитих на м'ясо в цій країні протягом року;
- кількість кастрованих биків, відправлених на забій в період з 1 вересня по 30 листопада, не повинна перевищувати 35% від їх загальної кількості, забитої протягом року [3, с. 98].

Крім того, виробники яловичини в Північній Ірландії можуть отримувати премії за зменшення сезонності виробництва, якщо така програма діє в Ірландії, і навпаки. Тварини, за які виплачується премія за зменшення сезонності виробництва, повинні бути відправлені на забій не пізніше за 23 тижні поточного року (тобто приблизно до кінця першої декади червня). У випадку, якщо в якій-небудь з країн ЄС, виробники якої раніше отримували премію за зменшення сезонності виробництва, другої з критеріїв її отримання не дотримується, така країна може виплачувати виробникам премію у розмірі 60% премії за зменшення сезонності виробництва [4, с. 115].

Розмір премії за зменшення сезонності виробництва з розрахунку на 1 тварину залежно від дати його забою приводиться в таблиці 2.

2. Премії власникам худоби за зменшення сезонності виробництва (в Євро в розрахунку за одну голову худоби)*

Вік відправленої на забій тварини	Розмір премії
Перші 15 тижнів	72,45
16 і 17 тижнів	54,34
з 18 по 21 тижні	36,23
22 і 23 тижні	18,11

*За даними: DEFRA [1, с. 156].

Додаткові платежі. На додаток до премій, описаних вище, країни-члени ЄС можуть надавати своїм виробникам яловичини і телятини додаткові платежі на гектар або голову худоби. Такі платежі можуть виплачуватися за окремі категорії великої рогатої худоби (бики, м'ясні і молочні корови, нетелі), при цьому в країні встановлюється ліміт для подібних виплат. Погектарні платежі можуть використовуватися для постійних пасовищ за умови, що для цих ділянок не передбачені прямі платежі ЄС, і в тому випадку, якщо при розрахунку щільності худоби в господарстві як одного з критеріїв відповідності вимогам ЄС для отримання прямих платежів ці площі не враховувалися [2; 3, с. 45].

Висновки. Отже, в країнах Євросоюзу нині використовують різноманітні методи державної підтримки сільськогосподарських виробників, які у разі виникнення кризових явищ та несприятливих умов для розвитку дозволяють стимулювати їх розвиток та нормалізувати їх

економічний стан. Окремі з перелічених методів підтримки аграрної галузі економіки безперечно заслуговують на їх запровадження в Україні

Подальші наукові пошуки в даній галузі економічних досліджень варто присвятити розрахункам ефективності використання кожного з перелічених способів державної підтримки в Україні з метою розробки конкретних пропозицій щодо їх подальшого запровадження у вітчизняній практиці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Пасхавер Б.Й., Шубравська О.В., Молдаван Л.В. та ін.] ; за ред. акад. УААН Б.Й. Пасхавера ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. — К., 2009. — 432 с.
2. Дем'яненко М.Я. Державна підтримка як фактор забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва / М.Я. Дем'яненко, Ф.В. Іванина // Економіка АПК. — 2009. — № 9. — С. 3–9.
3. Осташко Т.О. Ризики для сільського господарства України при запровадженні режиму вільної торгівлі з Європейським Союзом / [Т.О. Осташко] ; Ін-т екон. та прогноз. — К. 2010. — 104 с.
4. Осташко Т.О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ / Осташко Т.О. Волощенко Л.Ю., Ленінова Г.В.; відпов. ред. д-р екон. наук, проф. В.О. Точилі; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. — К., 2010. — 208 с.

Одержано 8.11.10

В странах Евросоюза в настоящее время используют разнообразные методы государственной поддержки сельскохозяйственных производителей, которые в случае возникновения кризисных явлений и неблагоприятных условий для развития позволяют стимулировать их развитие и нормализовать их финансовое состояние. При этом, некоторые европейские методы государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей без сомнения заслуживают на их внедрение в Украине

Ключевые слова: *государственная поддержка, методы государственной поддержки сельскохозяйственных производителей, поддержка растениеводства и животноводства.*

At present in the countries of the European Union they use different methods of state support of farm producers. In case of emergence of crisis phenomena and unfavourable conditions for the development, these methods make it possible to stimulate farm development and bring their financial condition to a norm. Herewith, some European methods of state support of farm producers, by no means, are worth introducing in Ukraine.

Key words: *state support, methods of state support of farm producers, support of crop production and livestock production.*

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

І. В. КУЗЬМЕНКО

Розкрито стан та тенденції розвитку зернового господарства Київської області. Вказані напрями підвищення ефективності виробництва зерна в даному регіоні через впровадження інноваційних технологій та підтримку галузі державою

Україна здавна відома винятково сприятливими природно — кліматичними умовами для розвитку зернового господарства — родючими ґрунтами та м'якими кліматом. В країні є добрі передумови для торгівлі цим товаром — емкий внутрішній ринок, вигідне геополітичне розташування для зовнішньої торгівлі, наявність розгалуженої транспортно-складської інфраструктури, включаючи морські порти. Однак, виробляючи протягом довгого періоду по 700-900 кг зерна на душу населення (значно більше, ніж деякі провідні країни-експортери), і, займаючи від 1,8 до 2,5% у світових обсягах виробництва зерна, Україна до сих пір так і не заявила про себе як про великого експортера високоякісного зерна.

Проблемами ефективного розвитку зернового господарства займаються багато вчених-економістів, які працювали протягом останньої чверті сторіччя над проблемою підвищення ефективності зернового господарства в Україні — С. Бакай, В. Боев, В. Бойко, М. Бузулуков, О. Крисальний, М. Лобас, І. Лукинов, З. Ніколаєва, Б. Пасхавер, В. Протасов, П. Саблук, В. Сайко, В. Уланчук, Л. Худолій, І. Чапко, О. Шпичак, М. Щур та інші.

Методика досліджень. Метою дослідження є оцінка стану, тенденцій розвитку та ефективності виробництва зерна у сільськогосподарських підприємствах Київської області в умовах трансформації економіки країни. В процесі дослідження були використані різноманітні економіко-статистичні методи збору й обробки інформації.

Результати дослідження. Причини недостатньої ефективності зернової галузі протягом 70–80 років минулого століття вбачались у структурній недосконалості виробництва, товарних ресурсів і споживання зерна, значних його втратах у процесі відтворення, в надто високій собівартості зерна, в недосконалості економічних відносин товаровиробників і заготівельників. На розв'язання цих проблем і спрямовувалися, в основному, значні матеріально-технічні та грошові ресурси, орієнтувались заходи державної підтримки. При цьому

ефективність зернового господарства завжди розглядалась в безпосередній ув'язці з іншими галузями сільського господарства з позицій вирівнювання їх доходності, але поза контекстом світової кон'юнктури ринку зерна.

Вже в кінці 80-х — на початку 90-х років вчені обґрунтували необхідність економічних перетворень в країні, в її агропромисловому комплексі, зокрема, сформулювали поняття ринкової системи і економічного механізму, визначили складові останнього, властиві для перехідного періоду і особливостей країни. Урядом України здійснюються численні спроби врегулювання ситуації на ринку зерна.

Однак задекларовані наміри не завжди підкріплювалися належними управлінськими й організаційними заходами, не отримували належного фінансового забезпечення. Відсутність системного підходу до розв'язання складних проблем недосконалого ринку зерна відображається як на загальних показниках виробництва продукції сільського господарства в цілому, так і на виробництві зернових.

Вищевказані проблеми повністю стосуються і Київщини — регіону інтенсивного землеробства та потужного виробника зернових. Сучасна Київщина має розвинене сільське господарство з могутнім потенціалом, що є гарантом економічного зростання області. За обсягами виробництва основних сільськогосподарських культур Київська область посідає одне з провідних місць серед регіонів України. Одним із основних пріоритетів соціального та економічного розвитку області в умовах трансформації економіки є призупинення спаду, стабілізація і нарощування сільськогосподарського виробництва, поліпшення якості продуктів харчування.

Базисом для відродження села є розвиток зернового господарства - виробництва зернових, використання потенціалу землі, налагодженої діяльності підприємств сільського господарства.

Територія Київської області лежить у межах двох зон природно-сільськогосподарського районування: Поліської (Правобережної та Лівобережної) і Лісостепової (Правобережної та Лівобережної). Площа сільськогосподарських угідь області на кінець 2008 р. становила 1672,9 тис. га (4,2% угідь України), ріллі — 1361,3 тис. га. Основними типами ґрунтів поліської частини області є дерново-підзолисті та підзолисто-глеєві, лісостепової — чорноземи та сірі лісові ґрунти. Такі типи ґрунтів, а також кліматичні умови сприятливі для вирощування зернових культур, які є головною продовольчою культурою області. За виробництвом зерна у 2008 р. Київська область посідає дев'яте місце серед регіонів України, а за середньою урожайністю (40,0 ц з 1 га) — четверте місце після Черкаської (44,4 ц/га), Полтавської (43,7 ц/га), Вінницької (41,0 ц/га). Питома вага зерна, виробленого на Київщині у 2008 р., становила 4,9% від загального по Україні.

Динаміку урожайності зернових і зернобобових культур протягом 1985–2008 рр. наведено на рис. 1.

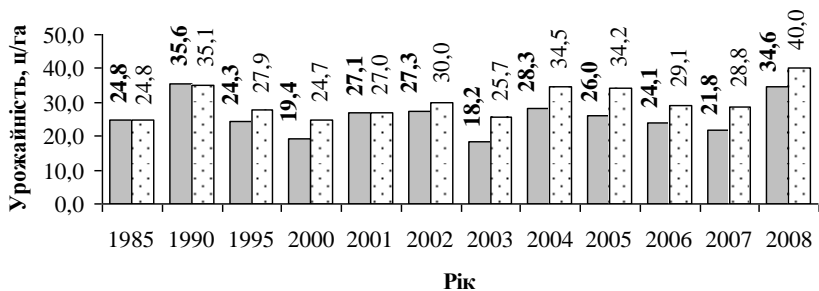


Рис. 1. Динаміка урожайності зернових:

■ – Україна; □ – Київська область.

Трансформаційні процеси дали можливість виробникам сільськогосподарської продукції більш обґрунтовано ставитися до розміру загальної посівної площі в господарстві, що обумовлено змінами спеціалізації у багатьох підприємствах та скороченням галузей тваринництва. У 2008 р. на зернові та зернобобові культури припадало 15,7% загального обсягу продукції сільського господарства області та 30,4% продукції рослинництва. У порівнянні з 2007 р., загальна посівна площа всіх сільськогосподарських культур у 2008 р. зменшилася на 10,3 тис. га (або на 0,9%), а площі під зерновими та зернобобовими культурами зросли на 11,8 тис. га.

У цілому в області в структурі посівних площ сільськогосподарських культур у 2008 р. зернові та зернобобові культури займали 655,2 тис. га або 58,5% проти 48,2% у 2000 р. та 41,7% у 1990 р. У складі зернових культур найбільші площі було засіяно озимою пшеницею — 36,7% (у 2007 р. — 32,9%), кукурудзою — 23,8% (відповідно 18,7%), ярим ячменем — 21,2% (24,7%).

У процесі реформування створилась значна кількість невеликих сільськогосподарських підприємств. Майже 42,4% сільськогосподарських підприємств регіону у 2008 р. посіяли зернові культури на площі до 50 га (15,9 тис. га), 10% — від 50 до 100 га (11,5 тис. га), 14,7% — від 100 до 250 га (36,9 тис. га).

За останні п'ять років, за винятком 2008 р., валовий збір зернових зменшувався. І, якщо цей факт можна ув'язати зі скороченням їх посівних площ збору, то постійне зниження урожайності пов'язано із зменшенням норм внесених добрив під посіви, недотриманням науково обґрунтованих систем сівозмін і низьким впровадженням новітніх технологій, що підриває економічні основи розвитку сільського господарства.

Глобалізація світової економіки, інтеграція України до світової

організації торгівлі потребує техніко-технологічного переоснащення вітчизняного аграрного виробництва, переведення його на інноваційний рівень розвитку.

Цікавість викликає останній 2008 р., коли в результаті сприятливих погодних умов, як валовий збір, так і середня урожайність зернових була в сільськогосподарських підприємствах вищою за попередні роки. Валовий збір зернових і зернобобових культур зріс проти 2007 р. на 44,4%, або на 797 тис. тонн і досяг 2592,9 тис. тонн, в той час, як площа збору в цей рік зросла незначно (на 24,9 тис. га, або на 4%).

Динаміку зібраної площі за культурами зернових наведено на рис. 2.

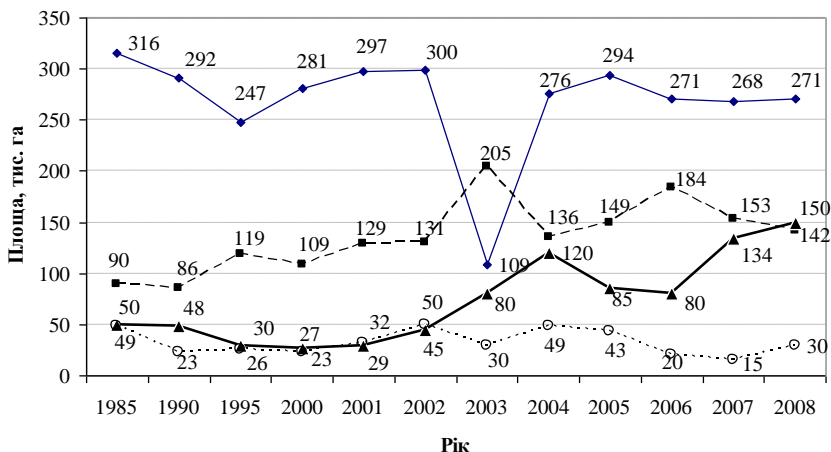


Рис. 2. Площа збору врожаю зернових і зернобобових культур. тис. га

—◆— пшениця; —■— ячмень; —▲— кукурудза; —○— жито.

Наведена діаграма свідчить, що площі збору більшості культур (за винятком кукурудзи та ячменю) з року в рік зменшуються. Змінилась і структура посіву зернових культур. Якщо в минулому під жито відводилось понад третину площі посіву зернових, овес — 23%, то зараз лише 7%, а частка посівів проса знизилась з 8% до 2%. Значно зросла в зерновому кліні області питома вага посівів пшениці та ячменю. Різке зменшення зібраної площі пшениці у 2003 р. пояснюється значним неврожаєм, викликаним погодними умовами.

В 2008 р. було зібрано 1088,0 тис. т пшениці (в тому числі 993,8 озимої), 523,6 тис. т ячменю (в тому числі 509,0 ярого), 796,6 тис. т кукурудзи на зерно, 39,5 тис. т зернобобових культур, 52,1 тис. т вівса, 67,3 тис. т жита, 20,3 тис. т гречки, 4,8 тис. т проса. В цей період проти 2007 р. збільшився валовий збір майже всіх зернових і зернобобових культур, крім гречки, якої було зібрано на 6,4% менше. При цьому питома вага зерна,

вищого сільськогосподарськими підприємствами протягом 1990–2008 рр., зменшується і в 2008 році становила 87,6% від загального валового збору Київської області.

Групування сільськогосподарських підприємств за урожайністю показало, що у 2008 р. більшу за середню врожайність (від 40,1 до 50,0 ц з 1 га) мало 179 підприємств Київщини (11,6%) на площі 120,2 тис. га, що становить 21,2% від загальної зібраної площі.

Понад 50,0 ц з кожного гектара зернового лану отримало 144 господарств (9,4%) на площі 139,6 тис. га (табл. 1).

1. Динаміка зібраних площ, валового збору та урожайності зернових і зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах Київської області

Рік	Зібрана площа, тис. га	Валовий збір, тис. т	Урожайність, ц/га
1940	903,7	1091,5	12,2
1960	615,2	898,1	14,6
1990	594,1	2112,2	35,6
1995	553,1	1544,1	27,9
2000	578,2	1430,5	24,7
2001	616,3	1661,5	27,0
2002	616,1	1847,6	30,0
2003	533,8	1369,8	25,7
2004	670,7	2314,0	34,5
2005	668,1	2283,8	34,2
2006	638,1	1856,5	29,1
2007	623,3	1795,9	28,8
2008	648,2	2592,9	40,0

Близьку до середньої урожайність (30,1–40,0 ц з 1 га) отримали 22,1% підприємств на площі 158,9 тис. га. Порівняно низькою (25,1–30,0 ц з 1 га) була врожайність зернових культур у 230 (14,9%) аграрних підприємств на площі 66,9 тис. га і тільки окремі господарств на площі 19,5 тис. га отримали менше 15 ц з га.

У порівнянні з початком та серединою минулого століття, середня урожайність зернових і зернобобових культур в області значно зросла, хоча, як зазначалося вище, останніми роками вона знижується.

Трансформаційні процеси в економіці кожного сільськогосподарського підприємства привели до суттєвих відмінностей в розвитку зернового господарства районів області. Вони стали диференціюватися за розмірами посівних площ зернових, валовим збором та урожайністю.

Дослідження показали, що аграрні формування області поступово все більшої уваги надають розвитку зернового господарства, оскільки на економіку підприємства, в першу чергу, впливає стан даної провідної галузі.. Тільки за два роки господарства 15 районів регіону збільшили площі під зерновими культурами 1,7–25%.

Зростання як валового збору, так і урожайності відбулось практично в усіх районах області (за винятком Бориспільського). Середнє зростання валового збору склало 44%, найкращі показники збору — в Кагарлицькому — 206,3 тис. тонн, в Білоцерківському — 193,9, в Переяслав-Хмельницькому — 187,0 та Сквирському — 163,1 тис. тонн.

Провідною культурою в розрізі районів була пшениця. Найбільше її отримали у Білоцерківському — 94,5, Кагарлицькому — 85,8, Переяслав-Хмельницькому — 82,8 тис. тонн (табл. 2).

2. Посівні площі, урожайність та валові збори зернових культур в районах Київської області

Назва районів	Площа збору, тис.га		Валовий збір тис.т		Урожайність ц з 1 га	
	2008р.	до 2007р, %	2008р.	до 2007р, %	2008р.	до 2007 р%
Київська область	648,2	104,0	2592,9	144,4	40,0	138,9
в т.ч. райони						
Баришівський	37,9	112,5	121,6	127,2	32,1	113,0
Білоцерківський	50,0	107,5	193,9	154,2	38,8	143,2
Богуславський	20,5	94,0	75,5	175,1	36,8	185,9
Бориспільський	37,6	97,2	137,9	97,4	36,7	100,5
Бородянский	3,6	94,7	9,1	122,8	25,5	132,8
Броварський	23,3	116,5	77,8	132,1	33,5	113,9
Васильківський	36,9	115,3	153,1	158,2	41,5	137,0
Вишгородський	3,4	91,9	5,7	136,8	16,9	149,6
Володарський	23,4	95,5	108,8	143,4	46,5	150,0
Кагарлицький	38,6	100,0	206,3	131,1	53,5	131,1
Згурівський	35,4	101,7	152,9	119,0	43,1	116,8
Іванківський	6,5	125,0	7,3	139,2	11,2	112,0
Кагарлицький	38,6	100,0	206,3	131,1	53,5	131,1
К.-Святошинський	4,5	100,0	14,6	121,8	32,3	120,5
Макарівський	8,7	89,7	19,3	119,6	22,2	133,7
Миронівський	36,6	100,0	162,1	161,3	44,3	161,1
Обухівський	15,9	106,0	75,2	148,8	47,3	141,2
П.-Хмельницький	50,4	103,7	187,0	156,8	37,1	151,4
Поліський	1,9	90,5	1,6	137,2	8,0	148,1
Рокитнянський	22,7	97,8	112,8	152,8	49,8	156,6
Сквирський	43,9	98,4	163,1	143,4	37,1	145,5
Ставищенський	29,5	111,3	130,6	214,1	44,3	192,6
Таращанський	29,8	108,4	105,5	175,2	35,3	161,2
Тетіївський	27,8	98,9	127,0	183,0	45,7	185,0
Фастівський	23,3	118,9	85,0	166,4	36,5	139,8
Яготинський	36,1	106,2	159,3	125,5	44,1	117,9

Значні валові збори кукурудзи вирощені в Кагарлицькому — 79,9, Яготинському — 70,8, Бориспільському — 67,2 тис. тонн, а ячменню — в Тетіївському — 49,8, Білоцерківському — 49,4, Ставищенському — 44,7 тис. тонн.

Середнє зростання урожайності становило близько 39%, найкращі показники продемонстрували Кагарлицький район — 53,5 ц/га, Рокитнянський — 49,8, Обухівський — 47,3 та Володарський — 46,5 ц/га (незважаючи на скорочення площ збору). Невисокий приріст урожайності мав місце в сільськогосподарських підприємствах наступних районів: Бориспільського — 0,5, Іванківського — 12,0 та Баришівського — 13%.

На ряду із розширенням площ під зерновими культурами в господарствах значну увагу надають вирощуванню олійних культур, попит на продукцію яких все більше зростає на внутрішньому та на зовнішньому ринках. Достатньо вказати, що ціни на насіння олійних культур за останні чотири роки зросли по Україні на 76,8%, в той час як на зерно за цей період підвищилися на 90,8%, а на насіння олійних культур — на 95,8%.

Сільськогосподарські підприємства Київської області реалізували зерно в 2008 році за цінами на 1,7% вищими, ніж в цілому в Україні, а насіння олійних культур відповідно на 6,1%. Такий стан з формуванням цін на продукцію обумовлений більш високим попитом на дану продукцію в регіоні. Однак зростання цін не приводить до підвищення окупності витрат. В останні роки темпи зростання цін на добрива, паливе, предмети захисту рослин значно випереджають темпи зростання цін на продукцію сільського господарства. В результаті рівень рентабельності виробництва зерна суттєво знижується.

Рентабельність виробництва зернових і зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах Київської області до 2008 р. була вищою, ніж у середньому в Україні (рис. 3).

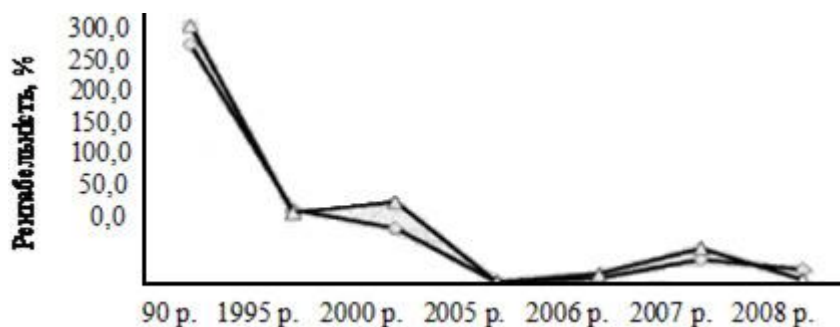


Рис. 3. Рентабельність виробництва зернових і зернобобових культур у сільськогосподарських підприємствах: —◇— Україна; —△— Київська область.

У цілому невисока врожайність зернових культур, порівняно з передовими країнами світу та суттєве зростання цін на матеріально технічні ресурси, створили умови низько ефективного виробництва зерна. В умовах сталого розвитку для виходу із даної ситуації необхідно сільськогосподарським підприємствам широко впроваджувати інноваційні технології вирощування зернових культур, підтримка галузі державою та широкий експорт зерна, попит на який щорічно зростає на світових ринках.

Висновки. В умовах трансформації економіки країни зростає роль зернових культур. За останні 15–20 років на Київщині найбільшу увагу серед зернових культур приділяли пшениці, ячменю та кукурудзі, що обумовлено найвищою їх урожайністю та попитом на зерно як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. В зв'язку з цим під зернові культури відводилися великі площі посіву, і, відповідно, були отримані найбільші показники валового збору. Посівні площі під іншими зерновими культурами — житом, вівсом і зернобобовими залишалися порівняно незмінними. Характерний спад виробництва зернових у 2003 р. викликаний неврожаєм, спричиненим засухою.

На світовому рівні показники урожайності зернових культур в Україні залишають бажати кращого, що є неприпустимим для її як держави-експортера сільськогосподарської продукції, в тому числі і зерна. Так, останніми роками середня урожайність пшениці становила: в Аргентині — 44 ц/га, Китаї — 46, Італії — 45–52, Німеччині — 53, Франції — 60, США — 64 ц/га, Великобританії — до 80 ц/га.

Такі дані вказують, що в сільськогосподарських підприємствах Київської області є ще великий нереалізований потенціал і можливості значного нарощування виробництва аграрної продукції. Поліпшення показників виробництва продукції сільського господарства залежить від розв'язання проблем як технічного, економічного, наукового, так і політичного характеру.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Жигadlo В. С. Виробництво зернових та олійних культур в Україні: проблеми та перспективи в умовах світової продовольчої кризи / В. С. Жигadlo, О. В. Сікачина // За ред. В. Артюшина. — К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2008. — 44 с.
2. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Київської області у 2007 році [Статистичний бюлетень]. — К.: Головне управління статистики у Київській області, 2008. — 79 с.
3. Сільське господарство Київської області у 2008 році [Статистичний збірник]. — К.: Головне управління статистики у Київській області, 2009. — 280 с.
4. Статистичний щорічник Київської області за 2007 рік. — К.: Головне управління статистики у Київській області, 2008. — 520 с.

5. Основні економічні показники діяльності підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності Київської області за 2007 рік. Статистичний бюлетень. — К. : Головне управління статистики у Київській області, 2008. — 140 с.
6. Уланук В.С. Зернопродуктовый подкомплекс АПК Украины в контексте ее производственной безопасности / В.С. Уланчук, Р.П. Мудрак // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — М. : №8, 2009. — С. 70–74.

Одержано 9.11.10

Раскрыто состояние и тенденции развития зернового хозяйства Киевской области. Указаны направления повышения эффективности производства зерна в данном регионе через внедрение инновационных технологий и поддержку отрасли государством.

Ключевые слова: зерновое хозяйство, эффективность производства, инновационные технологии

The state and tendencies of the development of grain industry of Kyiv region are described. The directions of increasing the efficiency of grain production in the region with the help of introducing innovative technologies and supporting the branch by the state are indicated.

Key words: grain industry, production efficiency, innovative technologies.

УДК 330.131.5:620.952:635.37:635.25(477.46)

ЕКОНОМІЧНА І БІОЕНЕРГЕТИЧНА ОЦІНКА РОЗСАДНОГО ВИРОЩУВАННЯ ЦИБУЛІ РІПЧАСТОЇ В ПРАВОБЕРЕЖНОМУ ЛІСОСТЕПУ

В.І. ЛИХАЦЬКИЙ, доктор сільськогосподарських наук

Уманський національний університет садівництва

К.В. ШЕВЧУК, кандидат економічних наук

Національний університет біоресурсів і природокористування
України

О.Г. МАЧУШЕНКО, Н.П. ЗОЗУЛЯ

Уманський національний університет садівництва

Наведено показники економічної та біоенергетичної ефективності технології розсадного способу вирощування цибулі ріпчастої сортів Глобус і Любчик.

Овочі — джерело вітамінів, мінеральних солей, органічних кислот та інших фізіологічно активних речовин, від яких залежить смак їжі й

засвоюваність її людським організмом. Цінність їх полягає у тому, що вони підвищують апетит, посилюють вилучення органами травлення соків, чим активізують травлення і засвоєння не овочевої їжі — м'яса, риби, білків тощо [1].

В світі вирощують 600 видів овочевих культур. Крім того, ще 900 видів використовується населенням як овочі на зелень. На території України вирощують понад 100 видів, із яких 33 найбільш розповсюджені [2]. Останніми роками на ринок надходять лише близько 40 видів свіжих овочевих і баштанних культур. У 80 роках минулого століття в Україні вирощували понад 50 видів овочевих і баштанних культур 300 сортів [3].

Після переходу сільського господарства України на ринкові відносини у торгівлі овочевою продукцією відбулися значні зміни. Скасування державного замовлення й припинення з об'єктивних причин роботи торговельної мережі споживчої кооперації зумовили різке скорочення об'ємів виробництва й продажу продукції овочівництва. Крім того, відбулися значні структурні зміни у виробництві та планах реалізації продукції, спостерігалася тенденція до зменшення закупівлі овочевої продукції заготівельними організаціями і збільшення реалізації овочів на ринку та комерційними структурами [4].

Всього у світі у 2007 році було вироблено 893,4 млн. т овочів. Найбільшу кількість їх виробляють у Китаї (50,3%), Індії (8,1%), США (42, %), Італії (1,9%), Іспанії (1,5%), Росії (1,8%), Франції (1,0%) та Україні (0,7%).

Світове виробництво овочів збільшується переважно в результаті росту врожайності на основі спеціалізації районів виробництва в зонах із найбільш сприятливими ґрунтово-кліматичними умовами при максимальній насиченості посівів основними товарними культурами.

Пропозиція овочів в Україні формується, головним чином, за рахунок вітчизняного виробництва, сконцентрованого у фермерських, орендних приватних господарствах і присадибних ділянках населення [5].

Одним із перспективних напрямів розвитку овочівництва може бути створення спеціальних фермерських господарств зі зміною площі землі від 50 до 400 га і площі овочів від 28 до 230 га. Таке господарство може виростити від 0,4 до 3,5 тис. т овочів [4].

У середньому за 1990–2008 роки у структурі овочів 22% займали різні види капусти, 20% — помідори, 20% — столові буряки та морква, 12% — цибуля на ріпку [6].

Останніми роками намітилася тенденція до зростання споживання овочів населенням, рекомендована норма споживання яких (158кг на 1 особу на рік) має бути досягнута у 2020 році.

Методика досліджень. Дослідження проведено шляхом економіко-статистичних методів аналізу, монографічного та методу варіантів.

Для розрахунків біоенергетичної оцінки використана методика, запропонована О.С. Болотських та М.М. Довгаль [7].

Коефіцієнт біоенергетичної ефективності вираховується добутком від співвідношення енергетичної цінності одержаного врожаю з 1га до сумарних затрат енергії на його вирощування (дивись формулу) на коефіцієнт споживчої цінності продукції. Для цибулі ріпчастої коефіцієнт споживчої цінності дорівнює 8,7 [7]:

$$K_{бе} = \frac{A (\text{енергетична цінність одержаного врожаю МДж})}{B (\text{скупні енергетичні затрати на вирощування, МДж})} \times K_{спе}$$

Результати досліджень. Досліджувалась економічна ефективність розсадного способу вирощування двох сортів цибулі ріпчастої в умовах Правобережного Лісостепу. Збільшення виробництва овочів, в тому числі цибулі ріпчастої, на основі підвищення врожайності можливе лише при застосуванні нових технологій і, зокрема, розсадного способу її вирощування. Зарубіжний та вітчизняний досвід методу вирощування розсади в касетах дає можливість механізовано її висаджувати в ґрунт. За такої технології досягається значна економія насіння, прискорення одержання врожаю та підвищення врожайності.

Врожайність сортів цибулі ріпчастої Любчик і Глобус за розсадного способу вирощування наведена в таблиці 1.

1. Врожайність цибулі ріпчастої за розсадного способу вирощування (2007–2009 рр.), вік розсади 50 діб, т/га

Спосіб вирощування розсади	Кількість рослин в чарунці, шт.	Сорт Любчик	Сорт Глобус
Безкасетний (контроль)	–	22,6	29,3
У касетах	2	27,4	36,2
У касетах	3	25,3	34,7
У касетах	4	23,5	29,1
Безкасетний (контроль)	–	24,0	31,0
У касетах	2	28,5	37,8
У касетах	3	25,7	34,6
У касетах	4	22,3	33,8

Аналізуючи наведені дані (табл. 1.), варто зазначити, що врожайність цибулі є найбільшою при вирощуванні розсади касетним способом: по 2 рослини в чарунці. Порівнюючи урожайність досліджуваних сортів, бачимо, що вищою вона є у сорту Глобус у всіх варіантах вирощування розсади.

Оцінка економічної ефективності виробництва одержаної продукції здійснювалась шляхом співставлення витрат трудових і матеріальних ресурсів (табл. 2 і 3).

2. Економічна ефективність вирощування цибулі ріпчастої розсадним способом, сорт Любчик

Показник	Вік розсади 50 діб						Вік розсади 60 діб					
	безкасетний спосіб вирощування розсади		касетний спосіб вирощування розсади		безкасетний спосіб вирощування розсади		касетний спосіб вирощування розсади		безкасетний спосіб вирощування розсади		касетний спосіб вирощування розсади	
	2 рослини в чарунці	3 рослини в чарунці	4 рослини в чарунці	2 рослини в чарунці	3 рослини в чарунці	4 рослини в чарунці	2 рослини в чарунці	3 рослини в чарунці	4 рослини в чарунці	2 рослини в чарунці	3 рослини в чарунці	4 рослини в чарунці
Урожайність, т/га	22,6	27,4	25,3	23,5	24,0	28,5	25,7	22,3				
Матеріально-грошові витрати грн/га	35145	36377	36380	35376	35504	36659	35940	35068				
Собівартість 1 т продукції, грн	1555	1328	1438	1505	1479	1286	1398	1573				
Ціна реалізації 1 т, грн	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500				
Виручка від реалізації, грн	56500	68500	63250	58750	60000	71250	64250	55750				
Прибуток, грн	21355	32123	26870	23374	24496	34591	28310	20682				
Рівень рентабельності, %	60,8	88,3	73,9	66,1	69,0	94,4	78,8	59,0				

3. Економічна ефективність вирощування цибулі ріпчастої розсадним способом, сорт Глобус

Показник	Вік розсади 50 діб						Вік розсади 60 діб						
	безкасетний спосіб вирощування розсади	касетний спосіб вирощування розсади		безкасетний спосіб вирощування розсади	касетний спосіб вирощування розсади		безкасетний спосіб вирощування розсади	касетний спосіб вирощування розсади		безкасетний спосіб вирощування розсади	касетний спосіб вирощування розсади		
		2 рослини в чарунці	3 рослини в чарунці		4 рослини в чарунці	2 рослини в чарунці		3 рослини в чарунці	4 рослини в чарунці		2 рослини в чарунці	3 рослини в чарунці	4 рослини в чарунці
		36,2	34,7		29,1	37,8		34,6	33,8				
Урожайність, т/га	29,3	36,2	34,7	29,1	31,0	37,8	34,6	33,8	31,0	37,8	34,6	33,8	
Матеріально-грошові витрати грн/га	36848	38592	38213	36798	37278	38996	38187	40360	37278	38996	38187	40360	
Собівартість 1 т продукції, грн	1258	1066	1101	1265	1203	1032	1104	1194	1203	1032	1104	1194	
Ціна реалізації 1 т, грн	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	
Виручка від реалізації, грн	73250	90500	86750	72750	77500	94500	86500	84500	77500	94500	86500	84500	
Прибуток, грн	36402	51908	48537	35952	40222	55504	48313	44140	40222	55504	48313	44140	
Рівень рентабельності, %	98,5	134,5	127,0	97,7	107,9	142,3	126,5	109,4	107,9	142,3	126,5	109,4	

Найвищі матеріально-грошові витрати на 1 га вирощування цибулі сорту Любчик є у варіантах вирощування розсади в касетах по 2 рослини в чарунці, проте собівартість виробництва 1 т цибулі у цих варіантах, порівняно з іншими, є найменшою і складає 1328 грн. у варіанті розсади віком 50 діб і 1286 грн. відповідно у варіанті розсади віком 60 діб. Прибуток від реалізації продукції з 1 га у цих варіантах складає 32123 і 34591 грн., а рівень рентабельності 88,3 і 94,4% відповідно.

Аналізуючи ефективність врожаю сорту Глобус, можна відмітити, що, порівнюючи з сортом Любчик, показники собівартості у всіх варіантах є нижчими і у кращих варіантах становлять відповідно 1032 і 1066 грн./т. Чистий прибуток у варіантах касетної розсади по 2 рослини у чарунці складає 55,5 тис. грн./га (розсада 50 діб) і 51,9 тис. грн./га (розсада 60 діб). Рівень рентабельності відповідно 142,3% і 134,5%.

Поряд із загальноприйнятим методом оцінки економічної ефективності виробництва продукції рослинництва через матеріальні та трудові ресурси останнім часом в світовій практиці все ширше застосовують універсальний енергетичний показник співвідношення акумульованої у продукції та витраченої на її отримання енергії. Це дає змогу точно вирахувати не тільки прямі витрати енергії на технологічні процеси і операції, а також і енергію, акумульовану в різних засобах виробництва і в виробленій продукції [7].

При аналізі біоенергетичної ефективності виробництва продукції варто враховувати не тільки її врожайність та калорійність, але й вміст найбільш цінних хімічних речовин, які входять до її складу (табл. 4).

За даними таблиці 4 можна відмітити те, що найбільшу кількість акумульованої енергії у продукції з 1 га одержано в обох сортах цибулі в варіантах при вирощуванні розсади цибулі по 2 та по 3 рослини в чарунці, вік розсади 60 діб, завдяки вищій врожайності та вмісту сухої речовини в продукції. А звідси і енергетична цінність сухої речовини в цих варіантах буде найвищою.

Сільськогосподарське виробництво — єдине виробництво, яке постачає люду необхідну енергію в вигляді органічної речовини. Воно є єдиною галуззю матеріального виробництва, яка здатна не тільки витратити, але, завдяки фотосинтезу рослин, накопичувати енергію у врожаї.

Для визначення найбільш ефективного варіанту вирощування цибулі ріпчастої розсадним способом нами було визначено коефіцієнт біоенергетичної ефективності (табл. 4). Розрахунки свідчать, що найвищим показником біоенергетичної ефективності в сорту Любчик є у варіанті застосування розсади віком 60 діб з розміщенням по 2 і 3 рослини в чарунці і складає 2,82 і 3,02 та 2,50 і 2,66 відповідно у варіантах розсади віком 50 діб. По сорту Глобус, порівняно з варіантами сорту Любчик, показники є вищими. Зокрема, найвищі показники забезпечені у варіантах вирощування розсади віком 60 діб по 2 і 3 рослини в чарунці — 3,47 і 3,87 та 3,44 і 3,41 у варіантах розсади віком 50 діб.

4. Біоенергетична ефективність вирощування цибулі ріпчастої розсадним способом

Варіант				Енергетична цінність врожаю, МДж/га	Сума енергетичних витрат на вирощування врожаю, МДж/га	Коефіцієнт біоенергетичної ефективності
Спосіб вирощування розсади	Вік розсади, діб	Кількість рослин в чарунці, шт.	Схема садіння розсади, см			
Сорт Глобус						
Безкасетний (контроль)	50	–	45x5	46763	126726	3,21
У касетах	50	2	45x10	52997	134090	3,44
У касетах	50	3	45x15	52050	132724	3,41
У касетах	50	4	45x20	43650	127630	2,98
Безкасетний (контроль)	60	–	45x5	44640	129359	3,00
У касетах	60	2	45x10	54432	132895	3,47
У касетах	60	3	45x15	58958	132636	3,87
У касетах	60	4	45x20	48672	131907	3,21
Сорт Любчик						
Безкасетний (контроль)	50	–	45x5	35798	119819	2,60
У касетах	50	2	45x10	40114	139189	2,51
У касетах	50	3	45x15	37950	124172	2,66
У касетах	50	4	45x20	35250	122547	2,50
Безкасетний (контроль)	60	–	45x5	34560	122989	2,44
У касетах	60	2	45x10	41040	126560	2,82
У касетах	60	3	45x15	43176	124535	3,02
У касетах	60	4	45x20	32112	121442	2,30

Висновки. Розрахунки економічної ефективності та коефіцієнта біоенергетичної ефективності при вирощуванні цибулі ріпчастої в умовах Правобережного Лісостепу України дають можливість зробити наступні висновки: 1. Серед досліджених сортів цибулі ріпчастої найменша собівартість 1 т продукції 1032 грн. (вік розсади 60 діб) і 1066 грн. (вік розсади 50 діб) та найвищий рівень рентабельності (відповідно 142,3 і 134,5%) одержано у сорту Глобус при застосуванні касетної розсади при розміщенні в чарунці по 2 рослини.

2. У всіх досліджуваних варіантах розсадного вирощування цибулі ріпчастої одержано показники коефіцієнта біоенергетичної ефективності в межах 2,30–3,02 у варіантах сорту Любчик та 3,21–3,89 у варіантах сорту Глобус. Найбільш високі показники одержано у варіантах касетної розсади при розміщенні в чарунці по 2 і 3 рослини.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Яковенко К.І. Особливості розвитку товарного овочівництва в умовах перехідної економіки / К.І. Яковенко, В.П. Рудь // Економіка АПК, 2001. — №2. — С. 90–94.
2. Напрями та особливості сучасної селекції овочевих культур / під ред., Т.К. Горової, О.П. Самовола, К.І. Яковенко та ін. — Харків: ЮБ УААН, 2001. — 350 с
3. Козак Г. Что посеешь, то и пожнёшь / Г. Козак // Пропозиція, 2004. — №1. — С. 17–19.
4. Писаренко В.В. Перспективи розвитку галузі овочівництва / В.В. Писаренко // Економіка АПК, 2010. — №7. — С. 39–42.
5. Свиноус І.В. Розвиток селянського господарства в умовах перехідної економіки // Економіка АПК, 2003. №6. — С. 20–33.
6. Україна в цифрах/Державний комітет статистики України / За ред. О.Г. Осадченка. — К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. — С. 53.
7. Методика дослідної справи в овочівництві і баштанництві / За ред. Г.Л.Бондаренка, К.І. Яковенка. — Харків, 2001. — С. 166–183

Одержано 9.11.10

Приведены данные расчета экономической и биоэнергетической эффективности выращивания лука репчатого рассадным способом при использовании кассетной рассады. Установлено, что такая технология обеспечивает высокие экономические и биоэнергетические показатели. Более высокий экономический эффект получен по сорту лука репчатого Глобус в вариантах кассетной рассады при размещении в ячейке по 2 и 3 растения и схеме высаживания 45×10 и 45×15 см.

Ключевые слова: *экономическая и биоэнергетическая эффективность, лук репчатый, сорт.*

The calculation data of economic and bioenergetic efficiency of onion production by seedling method with cassette seedlings are elucidated in the article. It was determined that this technology ensures high economic and bioenergetic indices. A higher economic effect was observed after placing seedlings of bulb onion variety Globus in cassettes by 2 and 3 plants in a cell with planting scheme 45x10 and 45x15 cm.

Key words: *economic and bioenergetic efficiency, bulb onion, variety.*

ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Ю.П. МАЗУР, кандидат економічних наук

Основним напрямком розвитку туристичної індустрії на Черкащині є формування нових і розвиток існуючих послуг, за рахунок підприємств, які займаються туристичною діяльністю, впровадження маркетингових заходів для просування їх продуктів.

Просування України на міжнародний ринок сприяє збільшенню туристичних потоків, зростанню валютних надходжень, що викликає велику потребу у проведенні й удосконаленні маркетингових досліджень індустрії туризму як у цілому в країні, так і в окремих її регіонах, а також у розробці стратегічних напрямків популяризації країни як туристичного об'єкта, створенні теоретичної бази, вивченні кон'юнктури національного і закордонного туризму тощо.

Різні аспекти теоретичних і практичних основ туризму були і є предметом наукових досліджень вітчизняних і закордонних авторів: Р. Бартона, Ф. Котлера, Д. Пірса, І.Т. Балабанова, В.С. Барчукової, В.Г. Гуляєва, О.С. Копанева, Г.А. Папіряна. Серед науковців, що займаються дослідженнями з даної проблеми можна відзначити Блохіна Ю.І., Богданова Ю.В., Волкова В.С., які розробили принципи розвитку сфери туризму в ринковій економіці.

Методика досліджень. В процесі досліджень використано діалектичний, економіко-статистичний, монографічний методи для визначення ефективності діяльності туристичного підприємства.

Результати досліджень. Проблеми дослідження туристичного ринку і факторів, що на нього впливають, викликали необхідність адаптації та трансформації основних концепцій маркетингу до туристичної галузі, вивчення особливостей формування попиту на туристичному ринку, визначення основних проблем формування туристичних послуг, питання класифікації та структуризації туристичного продукту, оптимізації вибору маркетингової стратегії для туристичних підприємств, а також удосконалення понятійного апарату в галузі туризму.

Туризм на Черкащині поступово стає однією з тих сфер, що найбільш динамічно розвивається і все більше і більше привертає інвесторів. Туристична діяльність створює нові робочі місця, позитивно впливає на інші галузі економіки і приносить дохід місцевому бюджету. При цьому туризм надає можливості для ознайомлення з історією, культурою, звичаями, з духовними та релігійними цінностями.

Сьогодні, згідно статистичних даних, у реєстр туристичних фірм Черкаської області внесено 102 юридичні та фізичні особи, які є туроператорами або турагентами. Крім того, на ринку туристичних послуг регіону функціонують представники інших туристичних агенцій, зареєстрованих в інших містах. Більш як 90% туристичних фірм області розміщені в м. Черкаси. Основною формою діяльності є забезпечення споживачів путівками для поїздки на відпочинок закордон (Туреччина, Єгипет, Іспанія, Чехія, Словаччина, Словенія та інші європейські країни) [2].

Для відродження та розвитку історичних і культурних центрів Черкащини створена обласна комплексна історико-культурологічна програма „Золота підкова Черкащини”. Серед основних завдань програми: збереження культурної спадщини, модернізація культурної інфраструктури, але насамперед передбачається відновлення історичних і культурних об’єктів.

Туристична діяльність підприємств регіону здійснюється за рахунок:

- власних фінансових ресурсів суб’єктів туристичної діяльності, грошових внесків громадян і юридичних осіб;
- позичкових фінансових коштів (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);
- безоплатних і благодійних внесків, пожертвувань підприємств, установ, організацій і громадян;
- позабюджетних фондів;
- коштів фонду розвитку України, що формується за рахунок відрахувань суб’єктів підприємництва незалежно від форм власності;
- іноземних інвестицій;
- надходжень від туристичних лотерей;
- інших джерел, не заборонених законодавством України [4].

При виробництві туристичного продукту, наданні послуг грошові кошти туристичного підприємства (оборотні кошти) здійснюють певний кругообіг. На першій стадії кругообігу вони витрачаються на придбання окремих послуг, з яких формується туристичний продукт, або на придбання сировини та інших матеріальних ресурсів, необхідних для виробництва продукції чи надання послуг, тобто переходять з грошової форми в матеріально-товарну. На другій, виробничій, стадії формується туристичний продукт або послуга, в процесі виробництва яких включаються працівники туристичного підприємства, що одержують за виконану роботу заробітну плату. На останній стадії кругообігу туристичний продукт або туристичні послуги продаються і підприємство отримує виручку (грошові кошти), яка не лише повністю відшкодовує раніше авансовані витрати, а й дає певний прибуток.

Для вивчення історичних місць області та проведення екскурсійно-туристичної діяльності в 1954 році створена Черкаська обласна екскурсійно-туристична станція, яка згодом отримала статус обласної ради з туризму і

екскурсіях. У зв'язку зі структурними змінами, підприємство стало називатися „Черкаситурист”, а з початку 90–х років — Черкаське обласне дочірнє підприємство „Черкаситурист” Українського акціонерного товариства з туризму та екскурсій „Укрпрофтур” з відділеннями в районних центрах — Золотоноші, Каневі, Смілі та Умані. Підприємство є туроператором внутрішнього та в'їзного туризму [3].

Дочірнє підприємство „Уманське бюро подорожей та екскурсій” (надалі ДП) було створене 28 квітня 1993 р. Підприємство займається комплексним обслуговуванням туристичних груп та індивідуальних туристів за різноманітними програмами в м. Умань, містах України та за кордоном; обслуговування делегацій, з'їздів, симпозіумів, семінарів; бронювання готельних номерів в Умані та різних містах України і за кордоном; автотранспортне обслуговування; допомога кваліфікованих гідів-перекладачів; зустріч і обслуговування гостей міста, бізнесменів, школярів, студентів, сільське населення.

Туристичні послуги, які надаються Уманським бюро подорожей та екскурсій споживачам поділяють на:

- 1) основні, без яких неможливим є подорожування (проживання, харчування, транспорт);
- 2) додаткові, які сприяють комфортності подорожування (побутові, торговельні, комунікативні, інформаційні, банківсько-фінансові, медичні, спортивно-оздоровчі, культурні);
- 3) супутні, які підвищують ефективність подорожі (виробництво і реалізація сувенірів, забезпечення туристичним спорядженням, облаштування пляжів, реставрація пам'яток історії, культури тощо).

Ефективність діяльності підприємства вимірюється двома показниками — чистим прибутком і рентабельністю (табл. 1).

1. Результати діяльності ДП „Уманське бюро подорожей та екскурсій”

Показник діяльності	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. до 2007 р., %
Дохід (виручка) від реалізації послуг, тис. грн.	189,6	227,5	120,5	63,6
Собівартість послуг, тис. грн.	181,5	181,6	101,3	55,8
Чистий прибуток, тис. грн.	8,1	45,9	19,2	237,0
Рентабельність діяльності, %	4,5	25,3	19,0	14,5 п.п.

Як бачимо з табл. 1, чистий прибуток ДП „Уманське бюро подорожей та екскурсій” за досліджуваний період зріс в 2,4 рази, а рівень рентабельності на 14,5%. При цьому значно знизилась показники доходу та собівартості продукції.

Основними джерелами формування прибутку Уманського бюро подорожей та екскурсій є дохід від надання туристичних послуг або від продажу туристичного продукту. У нього включають також дохід від продажу майна та інших операцій. Формування структури доходу підприємства показана в табл. 2.

2. Об'єм і структура продукції (послуг) ДП „Уманське бюро подорожей та екскурсій”

Стаття доходу	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2009 р. до 2007 р., ±	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Дохід	189,6	100	227,5	100	120,5	100	-69,1	63,6
в т.ч. реалізація турпутівок, обслуговування	105,4	55,6	95,4	41,9	60,4	50,1	-45	57,3
транспортні маршрути	15,2	8	45,4	20	30,2	25,1	15	198,7
екскурсійне обслуговування	69	36,4	86,7	38,1	29,9	24,8	-39,1	43,3

Виходячи з даних таблиці, можна зробити висновок, що найбільшу частку продукції (послуг) ДП „Уманське бюро подорожей та екскурсій” займає реалізація туристичних путівок та обслуговування. Найменшу питому вагу займає екскурсійне обслуговування. В цілому на підприємстві найбільшу частку надання послуг складає реалізація туристичних путівок. Дана тенденція спостерігається протягом останніх років. Аналіз даних показує значне зниження доходів в 2009 р. від реалізації туристичних путівок та обслуговування екскурсій, організованих іншими операторами. Крім того, через погіршення загальноекономічного стану в країні, відбулося скорочення екскурсій, що призвело до зниження доходу від екскурсійної діяльності. Разом із цим, майже в 2 рази зріс дохід від організації та проведення транспортних маршрутів.

Для оцінювання результатів цієї діяльності вирішальною є грошова оцінка витрат, оскільки вона виражає вартість туристичного продукту (послуг). В туристичній діяльності при формуванні індивідуального продукту або наданні одиначної послуги витрати обчислюються безпосередньо на конкретний тур або послугу (табл. 3).

3. Структура витрат ДП „Уманське бюро подорожей та екскурсій”

Стаття витрат	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2009 р. до 2007 р., ±	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Витрати всього	181,5	100	181,6	100	101,3	100	-80,2	55,8
в т.ч. матеріальні витрати	149,6	82,4	151,3	83,3	76,2	75,2	-73,4	50,9
оплата праці	18,4	10,1	22,6	12,4	21	20,7	2,6	114,1
відрахування на соціальні заходи	4	2,2	6,6	3,6	3,2	3,2	-0,8	80,0
амортизація	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	-0,1	66,7
інші витрати	5,2	2,9	0,9	0,5	0,7	0,7	-4,5	13,5

Дані таблиці 3 показують, в цілому, зниження витрат на діяльність підприємства 44,2%. При цьому зросли статті витрат на оплату праці та відрахуванню на соціальні заходи, що викликано, перш за все, загальнодержавним зростанням рівня заробітної плати. Негативним показником, вважаємо, є зниження рівня матеріальних витрат, що значно впливає на організацію діяльності. До матеріальних витрат туристичного підприємства, крім обслуговування туристів, входить рекламна діяльність, формування позитивного іміджу серед споживачів туристичної продукції.

Будь-які витрати зорієнтовані на певний результат, що й виправдовує їхню доцільність. Стосовно туристичного підприємства цей загальний принцип діяльності покладено в основу визначення собівартості послуг [1].

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбачуваними законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування — чистий прибуток, надходить у повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників (табл. 4).

4. Формування чистого прибутку ДП „Уманське бюро подорожей та екскурсій”

Стаття прибутку	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2009 р. до 2007 р., ±	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Чистий прибуток	8,1	100	45,9	100	19,2	100	11,1	237,0
в т.ч. реалізація туристичних путівок	1,1	13,6	16,1	35,1	1,2	6,3	0,1	109,1
транспортні маршрути	2,8	34,6	14,2	30,9	6,1	31,8	3,3	217,9
екскурсійне обслуговування	4,2	51,9	15,6	34,0	11,9	62,0	7,7	283,3

Виходячи з наведених даних можна зробити висновок, що найбільшу частку продажу і прибутку має екскурсійне обслуговування 67,2% відповідно. Наступна за величиною обсягів реалізації туристичних послуг займають туристичні маршрути — 31,8%. Найменші частки надання послуг в даній асортиментній групі мають — реалізація туристичних путівок — 5,7%.

Як бачимо із даних табл. 4, чистий прибуток підприємства в 2009 р., порівняно з 2007 р., зріс майже в 2,4 рази. Доцільно порівняти цей показник з аналогічним показником за 2008 р., коли чистий прибуток перевищив 45 тис грн., вперше за роки діяльності підприємства.

Цей прибуток було розділено на дві частини:

1) прибуток, що спрямувався за межі підприємства (виплата дивідендів, заохочувальні премії персоналу, соціальні виплати тощо);

2) прибуток, що залишився на підприємстві (був спрямований на поповнення резервного та інвестиційних фондів).

Висновки. Для підвищення ефективності діяльності підприємству потрібно і надалі збільшувати частку реалізації власних туристичних путівок та транспортних маршрутів. Для цього доцільно застосувати ряд маркетингових заходів, серед яких: стимулювання збуту, запровадження сезонних акцій, знижки для студентів, пенсіонерів і школярів, розширення рекламної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання /Л.Г.Агафонова, О.Є. Агафонова / — К. : Знання України, 2004.—259 с.
2. Аналіз роботи суб'єктів туристичної діяльності України за 2006 –2009 роки: за даними форми № 1–ТУР) / Матеріали серверу Державної туристичної адміністрації — <http://www.tourism.gov.ua>.
3. Клименко Т. До історії розвитку туризму на Черкащині //Студії з архівної справи та документознавства / Клименко Т. / — К. :Держкомархів України; УНДІАСД, 2005. — С.227.
4. Мальська М.П. Основи туристичного бізнесу / [М.П. Сальська, В.В. Худо, В.І. Цибух] / — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — С. 22–28.

Одержано 12.11.10

Основным направлением развития туристической индустрии в Черкасской области является формирование новых и развитие существующих услуг, за счет предприятий, занимающихся туристической деятельностью, внедрение маркетинговых мероприятий для продвижения их продуктов.

Ключевые слова: туристическая деятельность, туристическое предприятие, маркетинговые мероприятия, продвижение товара.

The main direction of development of tourist industry in Cherkasy region is the creation of new services and the improvement of the existing ones with the help of organizations dealing with tourist business and the introduction of marketing measures aimed at goods promoting.

Key words: tourist industry, tourist agencies, marketing measures, promotion of goods.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ПРОЖИТКОВОГО МІНІМУМУ В УКРАЇНІ

М.І. МАЛЬОВАНИЙ, кандидат економічних наук

В статті аналізується вплив розміру прожиткового мінімуму на рівень соціального захисту населення. Досліджено умови та проблеми визначення прожиткового мінімуму в Україні. Окреслено основні напрями удосконалення методології визначення його розміру.

Важливою складовою системи соціального захисту будь-якої країни є система державних соціальних гарантій та стандартів. За допомогою соціальних гарантій держава, вилучаючи у громадян частину доходу, повертає їм блага у формі послуг освіти, охорони здоров'я, культурного обслуговування, соціального забезпечення. Базовим державним соціальним стандартом у сфері доходів населення є прожитковий мінімум. На його основі визначаються розміри мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, неоподатковуваний мінімум доходів громадян, розміри державної соціальної допомоги, виплат за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням, розміри інших видів соціальних виплат. Прожитковий мінімум застосовується також для загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення державних соціальних програм.

Одним із основних питань теорії та практики надання державних соціальних гарантій є визначення їх розміру, що прямо впливає не лише на рівень соціального захисту населення, а й на розмір державного фінансування. Це обумовлює актуальність дослідження методологічних проблем визначення розміру прожиткового мінімуму, як базового соціального стандарту.

Теоретико-методологічні проблеми визначення розміру прожиткового мінімуму відображено у наукових працях таких відомих вітчизняних вчених, як Н.П. Борецької [1], О.Ф. Новікової [2], Е.М. Лібанової [2], В.Й. Плисої [3], В.А. Скуратівського [6], С.В. Сіденко [5], А.С. Цумаєвої [8] та інших. Однак, незважаючи на значну кількість публікацій з різних аспектів методики розрахунку розміру прожиткового мінімуму, серед вчених і дотепер не досягнуто єдності у визначенні найбільш ефективної (з соціальної, правової, економічної та фінансової точок зору) методики розрахунку даного соціального стандарту.

Актуальність проблеми формування та розрахунку розміру прожиткового мінімуму, її теоретична та практична значущість, високий ступінь дискусійності, необхідність осмислення та використання вітчизняної

і закордонної теоретичної спадщини й практичного досвіду в цій сфері зумовили вибір теми статті.

Методика дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження послужили основні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених. У процесі дослідження використовувалися наступні методи: аналізу і синтезу; абстрактно-логічний; порівняння — для зіставлення фактичних даних за окремі періоди і роки; графічний метод — для наочного відображення зміни у часі показників досліджуваного аспекту проблеми, нормативний — при визначенні розміру прожиткового мінімуму.

Результати дослідження. Формування сучасної системи соціальних гарантій і стандартів в Україні відбулося з прийняттям 5 жовтня 2000 року Закону України „Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії”. В цьому Законі вперше дано визначення соціальним гарантіям „як встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму” [9]. Прожитковий мінімум є базовим соціальним стандартом, який впливає на розмір більшості державних соціальних гарантій. До 2000 року в Україні був чинний соціальний стандарт для надання соціальної допомоги малозабезпеченим і працевдатим — межа малозабезпеченості. Закон України “Про межу малозабезпеченості” від 4 жовтня 1994 року визначав цей стандарт як величину мінімального рівня споживання працевдатого громадянина. 15 липня 1999 року було прийнято Закон України “Про прожитковий мінімум”, який визначив правові основи встановлення та застосування цього соціального стандарту. За цим Законом прожитковий мінімум — це вартісна величина набору продуктів харчування непродовольчих товарів і послуг, необхідних для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров’я, задоволення соціальних і культурних потреб особистості. На відміну від межі малозабезпеченості, прожитковий мінімум розраховується для основних соціальних і демографічних груп населення: працевдатих осіб, осіб, які втратили працевдатність, дітей віком до 6 років та від 6 до 18 років.

Показник прожиткового мінімуму використовується для оцінки рівня життя в Україні, встановлення мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії за віком, соціальної допомоги, допомоги сім’ям із дітьми, допомоги з безробіття, визначення права на соціальну допомогу.

Обсяг прожиткового мінімуму містить два елементи — фізіологічний та соціальний. Фізіологічний мінімум — це вартісне вираження матеріальних цінностей, необхідних для її існування. В світовій практиці він становить 85–87% загального прожиткового мінімуму, а решта припадає на соціальну частину — певний набір духовних цінностей мінімально прийнятого рівня життя.

Світова практика розробила декілька варіантів визначення прожиткового мінімуму в державах (рис. 1).

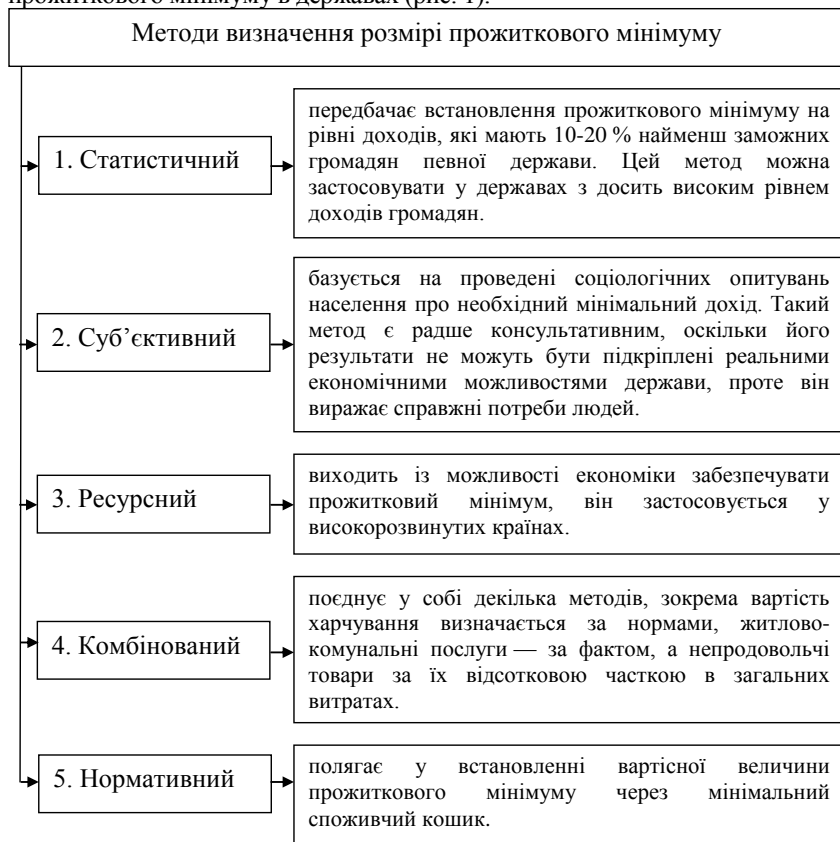


Рис. 1. Методи визначення розміру прожиткового мінімуму в країнах світу

В Україні, як і в більшості країнах світу, при визначенні розміру прожиткового мінімуму використовують нормативний метод. Крім того, прожитковий мінімум визначається диференційовано - залежно від вікового критерію або ж залежно від соціальної та демографічної групи особи: для дітей віком до 6 років; для дітей віком від 6 до 18 років; для працездатних осіб; для осіб, які втратили працездатність. Такий поділ зумовлений особливостями людського організму, у його потребах в залежності від віку та фізичних можливостей.

Прожитковий мінімум на одну особу, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціальних і демографічних груп населення, за поданням Кабінету Міністрів України, щорічно затверджується Верховною Радою України до початку розгляду Державного бюджету України і періодично переглядається відповідно до зростання індексу споживчих цін разом з уточненням показників Державного бюджету України та публікується в офіційних виданнях.

Основними показниками, які враховуються при визначенні розміру прожиткового мінімуму в Україні є мінімальний споживчий бюджет і споживчий кошик.

Мінімальний споживчий бюджет — це набір продовольчих і непродовольчих товарів і послуг у натуральному і вартісному вираженні, що забезпечує задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини.

Споживчий кошик — асортимент товарів, що характеризує типовий рівень і структуру місячного (річного) споживання людини або сім'ї. Такий набір використовується для розрахунку мінімального споживчого бюджету, виходячи з вартості споживчого кошика у діючих цінах. Споживчий кошик служить також базою порівняння розрахункових і реальних рівнів споживання.

Розрахунок мінімального споживчого бюджету здійснюється, виходячи із наборів продуктів харчування, мінімальних наборів непродовольчих товарів і послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 року №656 [9]. Розрахунки вартісних величин наборів здійснюються по кожному продукту і товару, виходячи із норми та середньої ціни для кожної соціально-демографічної групи, а також із врахуванням статевовікової структури населення. Таких позицій, наприклад, для працездатних громадян у продуктовій групі налічується 42, непродовольчих товарів — 49, товарів загально сімейного вжитку — 49, послуг — 23. Сума вартостей відповідних наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг визначає прожитковий мінімум у розрахунку на місяць для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп.

Ціна споживчого кошика, насамперед, залежить від рівня роздрібних цін на товари і тарифів на платні послуги (наприклад, комунальні платежі). Ця практика відома у всьому цивілізованому світі. З кожного виду потреб до розрахунку включають придбання відносно дешевих товарів, як правило, за державними фіксованими цінами. Якщо, наприклад, на ринку даний продукт або послуга продається за більш низькими цінами, за основу береться найнижчий рівень.

Поняття споживчого кошика існує у багатьох країнах світу. Ціна і національні особливості споживчого кошика в кожній країні свої: споживчий кошик американця нараховує 300 продуктів і послуг, француза — 250, англійця — 350, німця — 475. Українська споживчий кошик нещодавно було розширено до 297 найменувань продуктів.

У США особливе місце серед споживчих бюджетів займає бюджет Геллера, що характеризує "загальноприйнятий рівень життя", заснований на наборі тих товарів і послуг, які громадська думка вважає в даний час необхідними для здорової і досить комфортного життя. Тому розміри цього бюджету істотно перевищують середній рівень споживання країни.

Динаміка розміру прожиткового мінімуму в Україні наведена у табл. 1.

1. Динаміка прожиткового мінімуму в Україні

Розмір прожиткового мінімуму, установлений	Соціальні та демографічні групи населення				
	Діти віком до 6 років	Діти віком від 6 до 18 років	Працевдатні особи	Особи, які втратили працевдатність	Загальний показник
на 2000 рік (Закон № 2025–III від 05.10.2000 р.)	240,71 грн	297,29 грн	287,63 грн	216,56 грн	270,10 грн
на 2001 рік (Закон № 2330–III від 22.03.01 р.)	276,48 грн	345,66 грн	331,05 грн	248,77 грн	311,30 грн
на 2002–2003 роки (Закон № 2780–III від 15.11.01 р.)	307 грн	384 грн	365 грн	268 грн	342 грн
на 2004 рік (Закон № 1704–IV від 11.05.04 р.)	324,49 грн	404,79 грн	386,73 грн	284,69 грн	362,23 грн
на 2005 рік (Закон № 2285–IV від 23.12.04 р.)	376 грн	468 грн	453 грн	332 грн	423 грн
на 2006 рік (Закон № 3235–IV від 20.12.05 р.)					
з 01.01.2006 до 31.03.2006	400 грн	514 грн	483 грн	350 грн	453 грн
з 01.04.2006 до 30.09.2006	410 грн	527 грн	496 грн	359 грн	465 грн
з 01.10.2006 до 31.12.2006	418 грн	536 грн	505 грн	366 грн	472 грн
на 2007 рік (Закон № 489 — V от 19.12.2006)					
з 01.01.2007 до 31.03.2007	434 грн	558 грн	525 грн	380 грн	492 грн
з 01.04.2007 до 30.09.2007	463 грн	595 грн	561 грн	406 грн	525 грн
з 01.10.2007 до 31.12.2007	470 грн	604 грн	568 грн	411 грн	532 грн
на 2008 рік (Закон № 107 — VI от 28.12.2007)					
з 01.01.2008 до 31.03.2008	526 грн	663 грн	633 грн	470 грн	592 грн
з 01.04.2008 до 30.06.2008	538 грн	678 грн	647 грн	481 грн	605 грн
з 01.07.2008 до 30.09.2008	540 грн	680 грн	649 грн	482 грн	607 грн
з 01.10.2008 до 31.12.2008	557 грн	701 грн	669 грн	498 грн	626 грн
на 2009 р. (Закон України «Про Державний бюджет України на 2009 рік» від 26.12.2008 р. № 835, Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» від 20.10.2009 р. № 1646–VI)					
з 01.01.2009 до 31.10.2009	557 грн	701 грн	669 грн	498 грн	626 грн
з 01.11.2009 до 31.12.2009	632 грн	776 грн	744 грн	573 грн	701 грн
на 2010 р. (Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» від 20.10.2009 р. № 1646–VI)					
з 01.01.2010 до 31.03.2010	755 грн	901 грн	869 грн	695 грн	825 грн
з 01.04.2010 до 30.06.2010	767 грн	917 грн	884 грн	706 грн	839 грн
з 01.07.2010 до 30.09.2010	771 грн	921 грн	888 грн	709 грн	843 грн
з 01.10.2010 до 30.11.2010	787 грн	941 грн	907 грн	723 грн	861 грн
з 01.12.2010 до 31.12.2010	799 грн	957 грн	922 грн	734 грн	875 грн

Починаючи з 2002 р., коли в Україні вперше було офіційно затверджено розмір прожиткового мінімуму, процес його формування, встановлення та затвердження постійно супроводжується дискусіями між науковцями та Урядом.

На даний час можна виділити наступні проблеми та недоліки при визначенні розміру прожиткового мінімуму в Україні.

1. Прожитковий мінімум вже протягом 10 років розраховується, виходячи з наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 14.04.2000, № 656 [9]. Згідно зі статтею 3 Закону України "Про прожитковий мінімум", набори продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг визначаються у нормах споживання не менше одного разу на п'ять років. Експертною комісією з проведення науково-громадської експертизи наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг на засіданні 14.07.2005 р. було схвалено нові набори, але ці зміни при розрахунку прожиткового мінімуму на 2006 рік не було враховано. І дотепер при розрахунку споживчого кошику використовується методика, яка була розроблена Ленінградським інститутом гігієни праці ще у 1990 році, що не відповідає фізіологічним і соціальним потребам сучасної людини. На думку багатьох фахівців, зокрема, Е.М. Лібанової [2], норми, закладені в прожитковому мінімумі громадян України, суттєво нижчі за фізіологічні, а набір непродовольчих товарів взагалі не забезпечує багатьох потреб сучасної людини. Існує також проблема строгої відповідності набору та обсягу товарів мінімального споживчого кошика медичним стандартам. Висловлюються сумніви щодо адекватності набору товарів мінімального споживчого кошика.

2. При визначенні розміру прожиткового мінімуму не дотримується раціональна структура споживчого бюджету. Раціональний споживчий бюджет відображає споживання товарів і послуг, забезпеченість предметами культурно-побутового та господарського призначення у відповідності з науково обґрунтованими нормами та нормативами задоволення раціональних (розумних) потреб людини. Раціональна структура споживчого бюджету має бути наступною: продукти харчування не повинні перевищувати 30%, непродовольчі товари 47% (із них тканини, одяг, взуття 20%; меблі, предмети культури і побуту 18%; інші товари 9%) і всі послуги 23%. Фактична структура споживання населення далека від раціональної. За даними Міністерства Економіки України, в споживчому кошику зразка 2008 року продукти займають 52,6%, послуги — 19%, непродовольчі товари — 25,5% [9].

3. Величина прожиткового мінімуму не враховує низку життєво необхідних витрат: на будівництво чи купівлю житла або одержання його у найм, оренду, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, на платні медичні послуги тощо. Включення цих витрат у прожитковий мінімум відповідає принципам його формування, закріпленим в Законі України про прожитковий мінімум, а також

міжнародним стандартам, визначеним Конвенцією МОП № 117 про основні цілі та норми соціальної політики.

4. Неадекватність прожиткового мінімуму породжує дезорієнтацію в соціальній політиці загалом і в політиці забезпечення доходів населення зокрема. За Конституцією, в Україні як соціальній державі доходи громадян повинні бути не нижчими за прожитковий мінімум, що є стандартом і державною гарантією мінімальних потреб людини. Проте середній показник шкали доходів населення за деякими видами економічної діяльності менший за вартість споживчого кошика, і його забезпечення не гарантує забезпечення конституційних прав. Досить показове становище з мінімальною заробітною платою, яка, згідно з законодавством, повинна визначатися на рівні прожиткового мінімуму (а відповідно до вимог Європейської соціальної хартії має складати більше 2,5 розміру прожиткового мінімуму). Лише з 1.01.2010 року розмір мінімальної заробітної плати в Україні зрівнявся з розміром прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

5. Розрахований розмір прожиткового мінімуму навіть по мінімальному набору продовольчих і непродовольчих товарів, затверджених у 2000 р., набагато нижчий від реального. Так, наприклад, Федерація профспілок України щомісячно проводить моніторинг прожиткового мінімуму. Міністерство праці та соціальної політики України відповідно до статті 5 Закону України «Про прожитковий мінімум» повідомила, що фактичний розмір прожиткового мінімуму у цінах серпня 2010 року у розрахунку на місяць на одну особу становив 910 грн., для дітей віком до 6 років — 824 грн., для дітей віком від 6 до 18 років — 1036 грн., для працездатних осіб — 972 грн., для осіб які втратили працездатність — 725 гривень [4]. Таким чином, незважаючи на дефляційні процеси, які спостерігалися протягом квітня-липня 2010 року, офіційна величина прожиткового мінімуму, встановлена статтею 52 Закону України «Про Державний бюджет України на 2010 рік», виявилася заниженою у серпні, порівняно з розміром прожиткового мінімуму в фактичних цінах в середньому на 8% (табл. 2).

2. Розрахунок прожиткового мінімуму у цінах серпня 2010 року

Соціальні та демографічні групи населення	Офіційний розмір з 1 липня 2010 року, грн	Розмір у фактичних цінах серпня 2010 року, грн	Відхилення, грн
на одну особу	843	910	- 67
для дітей віком до 6 років	771	824	- 53
для дітей віком від 6 до 18 років	921	1036	- 115
для працездатних осіб	888	972	- 84
для осіб, які втратили працездатність	709	725	- 16

Експерти вважають, що, якщо поррахувати реальні витрати на

асортимент кошику і прийняти їх на державному рівні, то видаткова частина бюджету збільшиться в 3–5 разів. А розрахунки Федерації профспілок показують, що розмір прожиткового мінімуму у 2010 році повинен бути, як мінімум, вдвічі більший — 1750 грн. [4]

Виходячи з вище наведених проблем, виникає необхідність зміни методики розрахунку споживчого кошику та прожиткового мінімуму і встановлення нових формул розрахунку споживчого мінімуму та інфляції.

З метою вирішення вище зазначених проблем необхідно:

1) змінити методику визначення розміру прожиткового мінімуму задля забезпечення максимальної відповідності цього стандарту реальній вартості споживчого кошика та послуг, зокрема:

- переглянути структуру нормативів для обрахування прожиткового мінімуму для усіх категорій населення з урахуванням сьогоденних умов їх проживання;
- змінити відповідно до фактичних витрат населення співвідношення продовольчих і непродовольчих товарів, а також послуг відповідно до реальних показників витрат та урахуванням потреб нормального відтворення людини;
- переглянути набір товарів і послуг у бік їх відповідності реальним сучасним умовам, життєвим потребам людини та медичним стандартам;
- при проведенні чергового перегляду наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг враховувати (за даними Держкомстату України) динаміку зміни середнього розміру сім'ї за відповідний період (2,76 осіб);
- розробити методику врахування регіональних відмінностей при формуванні прожиткового мінімуму;

2) з метою відновлення логіки прийняття рішень із питань прожиткового мінімуму передбачити в законодавстві “Про прожитковий мінімум” одночасне затвердження наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та Методики визначення прожиткового мінімуму, причому спочатку затверджувати набори продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, а вже потім вносити відповідні зміни до Методики визначення їх вартісних величин;

3) прискорити прийняття постанови Кабінету Міністрів України “Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп”, після чого внести відповідні зміни до діючої Методики визначення прожиткового мінімуму, затвердженої наказом Мінпраці, Мінекономіки та Держкомстату.

4) з метою забезпечення соціально-економічного обґрунтування визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, розглянути доцільність розробки Закону України “Про споживчий кошик”.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що запровадження

нової системи соціальних стандартів з 2000 року на основі базового показника прожиткового мінімуму виявилось передчасним і невідповідним кроком. Ні законодавча, ні виконавча влада протягом 10 років не змогла забезпечити ефективність цієї системи та дотримання соціальних стандартів навіть в умовах сталого економічного зростання. Встановлені розміри прожиткового мінімуму не відповідали реальній вартості споживчого кошику, який за своїм складом не задовольняє реальні фізіологічні та соціальні потреби людини. При визначенні розміру прожиткового мінімуму існує проблема строгої відповідності набору та обсягу товарів мінімального споживчого кошику медичним стандартам.

Таким чином, щодо застосування прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту варто відзначити такі актуальні проблеми, як необхідність забезпечити використання цього стандарту відповідно до Конституції для всіх соціальних виплат і державних гарантій; удосконалення методики встановлення розміру прожиткового мінімуму задля забезпечення максимальної відповідності цього стандарту реальній вартості споживчого кошика та послуг; потреба перегляду набору товарів і послуг в бік їх відповідності реальним життєвим потребам людини та медичним стандартам. Найсерйознішої уваги потребує вирішення проблеми використання прожиткового мінімуму для встановлення розміру соціальних виплат. Вирішення цих проблем повинно супроводжуватися реформуванням існуючої системи пільг і системи соціального захисту населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борецька Н.П. Соціальний захист населення на сучасному етапі: Стан і проблеми / Н.П. Борецька. — Донецьк, 2001. — 355 с.
2. Лібанова Е.М. Національна система загальнообов'язкового державного соціального страхування: сучасні проблеми та стратегія розвитку: Моногр. / Е.М. Лібанова, В.М. Новіков, О.В. Макарова, У.Я. Садова, Н.І. Андрусишин, Г.В. Герасименко, І.О. Курило, І.О. Крючкова, І.В. Крючкова, П.Б. Левін; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України. — К., 2006. — 178 с.
3. Плиса В.Й. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні: Навч. посіб. / В.Й. Плиса. — Л.: Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2003. — 160 с.
4. Розрахунок прожиткового мінімуму в цінах серпня 2010 року [Електронний ресурс] // — Режим доступу: www.fpsu.org.ua.
5. Сіденко С.В. Соціальний вимір ринкової економіки: Монографія. / С.В. Сіденко. — К.: Вид. центр „Київський університет”, 1998. — 248 с.
6. Скуратівський В.А. Основи соціальної політики: Навч. посіб. / В.А. Скуратівський, О.М. Палій. — К.: МАУП, 2002. — 200 с.
7. Соціальна захищеність населення України / О.Ф.Новікова, О.Г.Осауленко, І.В.Калачова та ін. — Донецьк; Київ: ІЕП НАН України, Держкомстат України, 2001. — 360 с.
8. Цумаєва А.С. Етапи становлення системи державного управління

соціальним захистом населення в Україні / А.С. Цумаєва // Держава та регіони. — Серія: Економіка та підприємництво. — 2008. — № 3 — С. 252–257.

9. Щодо зміни методології розрахунку прожиткового мінімуму як базового соціального стандарту [Електронний ресурс] // . — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/March08/06.htm>.

Одержано 12.11.10

При определении размера прожиточного минимума существует проблема строгого соответствия набора и объема товаров минимальной потребительской корзины медицинским стандартам. Серьезного внимания требует решение проблемы использования прожиточного минимума для установления размера социальных выплат. Решение этих проблем должно сопровождаться реформированием существующей системы льгот и системы социальной защиты населения.

Ключевые слова: *прожиточный минимум, социальный стандарт, потребительская корзина, минимальный потребительский бюджет.*

When determining the living wage there is a problem of strict correspondence of the set and amount of goods of a minimum consumer basket to medical standards. Serious attention should be paid to the solution of the problem of using the living wage for determining the amount of social benefits. Solving these problems should be followed by the restructuring of the existing benefit and social security system.

Key words: *living wage, social standard, consumer basket, the minimum consumer budget.*

УДК 330.630.1.

ПРОБЛЕМИ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ РЕФОРМУВАННЯ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

В.В. МЕЛЬНИК, кандидат економічних наук

Розглядають проблеми, пов'язані з створенням державної моделі національного розвитку, зміною форм власності та привласнення результатів виробництва, визначається економічна роль держави в ринковій економіці.

Здійснювані в Україні соціально-економічні та політичні реформи пов'язані з розв'язанням складних завдань щодо підвищення ефективності роботи промисловості та агропромислового комплексу, створенні державою нової національної моделі розвитку. Тому в сучасних умовах велику увагу

слід приділити проблемі типу дослідження ринкової економіки та шляхам реалізації даної моделі.

Одним з головних факторів формування господарської структури і розвинутих ринкових відносин виступають форми власності. Зміна форм власності в Україні відбувалася революційними темпами, в умовах, коли держава фактично самоусунулась від управління процесом трансформаційних перетворень форм власності, в результаті чого приватизація перетворилась в механізм збагачення тих, хто стояв у керма керівництва підприємств, і тих, хто мав відповідні фінансові засоби для їх придбання. Політика трансформації відносин власності та різкого обмеження ролі держави щодо надання послуг і фінансової підтримки підприємств за умов нерозвиненості регулятивних ринкових механізмів призвели до різкого обвалу економіки України. Проведена в цей період приватизація призвела до корінної перебудови економічної структури країни [1].

Проблемні дослідження феномену власності, розвитку економіки, її моделей присвячені праці багатьох як вітчизняних, так і іноземних авторів. Зокрема це праці Г.Гегеля, К.Маркса, С.С.Алексєєва, П.І.Єщенко, Я.Корнаї, С.В.Мочерного, В.Нісканена, А.Оноре, М.А.Павловського, Дж.Симмонса, А.К.Покритана, Є.А.Суханова, В.М.Черковця, В.П.Шкрєдова, І.Сороки, В.Гейця, К.Фролова тощо.

Методика дослідження. Для аналізу та визначення подальших шляхів розвитку використано методи системного і комплексного підходу, абстрактно-логічний метод. За допомогою методу функціонально-структурного аналізу передбачається постановка досліджуваної проблеми і стає можливим простеження причинно-наслідкової зумовленості її виникнення. Системно-аналітичний метод сприяє узагальненню наукових розробок і пропорцій провідних вітчизняних вчених. З допомогою порівняльного аналізу досліджуються існуючі проблемні питання, що стримують подальший розвиток ринкових відносин в країні.

Результати дослідження. Економічна, соціальна, екологічна ситуація, яка склалася в Україні, характеризується складністю, невизначеністю та великим ризиком. Перехід від директивної до ринкової економіки — це процес дуже складний і дуже відповідальний. Політика держави в таких умовах вимагає певного стратегічного маневрування. Натомість ринкові перетворення в Україні дискредитують саму суть ринкових відносин, сприяють соціально-економічній та екологічній кризі, посилюють невідповідність продуктивних сил і виробничих відносин. А процес зростання цін з однієї сторони і податки — з іншої, призвели до масового зубожіння широких верств населення, і взагалі звели нанівець економіку України.

Взагалі серед економічних важелів розвитку економіки України важливе місце відводиться державному регулюванню цін. Як відомо, політика ціноутворення є складовою частиною загальної економічної соціальної політики держави, яка спрямована на забезпечення:

- 1) рівних економічних умов і стимулів для розвитку всіх форм власності, економічної самостійності підприємств і регіонів;
- 2) збалансованого ринку засобів виробництва, споживчих товарів і послуг;
- 3) протидії монопольним тенденціям;
- 4) оптимальних цін в економіці;
- 5) соціальних гарантій в першу чергу для низькооплачуваних і малозабезпечених верств населення;
- 6) створення необхідних економічних гарантій для виробників;
- 7) орієнтація цін внутрішнього ринку на рівень світових цін.

В умовах ринку на рівень ціни можуть впливати: собівартість, конкуренція, величина попиту, транспортні виробни, екологічний фактор, надбавки та знижки посередника, податки і збори, реклама та інші елементи стимулювання збуту. Тобто, процес ціноутворення — це дуже складне явище і коливання цін на продукти відносно його вартості, відбуваються під впливом багатьох факторів, зокрема таких, як структурні зрушення, зміна ціни на сировину, зміна ціни на робочу силу, прискорення амортизації, зміна норм витрат ресурсів на одиницю продукції тощо.

Уряд України на спеціальні контролюючі органи покладає певні функції, пов'язані з дотриманням державної дисципліни цін [9].

При переході України до соціально-орієнтованої ринкової економіки повністю змінюються як типи, так і форми та види власності. Тобто пануючі форми власності являють собою економічну основу суспільства і вони визначають соціально-економічну природу виробничих відносин, характер системи управління, політичну та соціальну системи. Взагалі власність — це дуже складне, різнопланове і багате за змістом поняття. Вона існує двох основних типів: приватна і суспільна. Приватна власність, зрозуміло, пов'язана з приватною власністю на засоби виробництва, а, отже, і виробленого продукту.

Суспільна власність характеризується суспільним привласнення засобів виробництва і виробленого продукту. Власність економічно реалізується, коли приносить дохід її суб'єкту. Це може бути, як прибуток, дивіденди, податки, різного роду платежі тощо. При цьому спектр об'єктів власності надзвичайно широкий: земля, її надра, вода, рослинний і тваринний світ, предмети матеріальної і духовної культури, будинки, споруди тощо. В загальному всі об'єкти власності можна розділити на дві частини. З одного боку, це об'єкти, що становлять умови (фактори) виробництва. З іншого боку об'єктами власності виступають і результати виробництва. Тобто у питанні про власність найсуттєвішим є те, що є об'єктом власності, у кого і які об'єкти знаходяться у власності, і відповідно, як вони розподіляються серед членів суспільства. Як правило, той хто дійсно є власником засобів виробництва безпосередньо і привласнює його результати. Тому і власності на засоби виробництва належить вирішальне значення у сукупності всіх відносин з приводу об'єктів привласнення.

Трансформація форм власності, зміна схеми управління соціальним розвитком призвели до змін і в системі фінансового забезпечення соціальної сфери України. Як основні джерела фінансового забезпечення соціальної політики можна розглядати:

- 1) державний бюджет, що включає кошти обласних і місцевих бюджетів;
- 2) державні позабюджетні соціальні фонди;
- 3) кошти роботодавців.

В умовах ринкових відносин є два основні шляхи встановлення зв'язку між рівнями економічного розвитку регіону і соціальної захищеності його населення:

- 1) визначення нормативів формування різних регіональних фондів соціального захисту в процентному відношенні до виробленого на території регіону валового регіонального продукту чи іншого макроекономічного показника;
- 2) сприяння розвитку економічної активності в регіоні й збільшення на цій основі надходжень у місцеві бюджети за традиційними джерелами фінансових ресурсів.

Надалі отримані кошти можуть бути використані або безпосередньо на соціальний захист населення, або зараховуватися на рахунок соціальних страхових фондів і використовуватися ними [3].

Таким чином економічна політика держави має спрямовуватися на узгодження інтересів різних соціальних груп і реформи відповідно будуть мати успіх лише тоді, коли вони будуть спрямовані на захист інтересів більшості народу, а не сприяти створенню правових і соціально-політичних умов для перерозподілу національного багатства України в інтересах меншості.

Формування державою національної моделі розвитку робить актуальним вивчення передумов виникнення сучасної змішаної економіки.

Теорія змішаної економіки, як цілісна теорія, розроблена в 20-х роках ХХ століття В.Зомбартом, який вважав, що майбутнє суспільство — це «соціальний плюралізм», згідно якого капіталізм трансформується в змішане господарство [6].

На сьогодні одним з провідних виразників теорії змішаної економіки є П.Самуельсон. На світовому конгресі економістів в Мехіко він заявив: «моєю мрією є вдосконалення системи змішаної економіки» [10].

Найважливішою властивістю сучасної змішаної економіки розвинутих країн є демократизація власності. Цей процес проявляється в багатьох формах і передусім в зміні природи самої держави, в поступовому перетворенні її в соціально відповідальну, надкласову структуру, що й обумовлює відповідну трансформацію державної форми власності. Потенціал ефективності державних підприємств далеко не вичерпаний, а їхня ефективність може бути значно підвищена шляхом диференціації прав власності та господарювання, а також організації сучасного менеджменту [7]. Тобто змішана економіка пов'язана з багатоманітністю форм власності і

для неї є неправомірним питання про перевагу того чи іншого спектру економіки. Іншою важливою особливістю сучасних змішаних систем розвинутих країн світу є поєднання державного регулювання і ринкового саморегулювання. Жодна економічна система, яка в своїй основі має ринкове господарство, не може прожити без втручання, в тій чи іншій мірі, держави в економіку [2].

Розглядають такі основні економічні функції держави:

- 1) забезпечення правової бази та суспільної атмосфери, які сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи (підтримка суспільного порядку, створення грошової системи тощо;
- 2) захист конкуренції (в тому числі антимонопольна діяльність);
- 3) перерозподіл доходу та багатства;
- 4) коректування розподілу ресурсів з метою змінити структуру національного продукту;
- 5) стабілізація економіки [4].

Актуальною проблемою, що заслуговує особливої уваги з боку держави, є проблема управління об'єктами соціальної сфери, які в процесі трансформації державних підприємств в ВАТ, ввійшли в їхні статутні фонди. Оскільки інфраструктура об'єктів соціально-культурного призначення вимагає постійної витрати коштів на їх утримання, це в свою чергу збільшує витрати підприємства і відриває оборотні кошти від основного виробництва. А спроби держави вирішити питання за допомогою передачі об'єктів соціальної сфери у власність органів місцевого самоврядування не завжди приводять до бажаних результатів, оскільки місцева влада не завжди має можливість фінансового забезпечення життєдіяльності переданих об'єктів [8].

Взагалі процеси, що відбуваються в розвинутих країнах світу характеризуються як «соціалізація». Тобто забезпечення соціального захисту, соціальної рівності для більшої частини населення. Врахування певних конкретних умов розвитку тієї чи іншої держави і веде до створення відповідної моделі перехідної економіки. Що ж безпосередньо до України, то при аналізі процесу трансформації власності можна побачити значні відхилення в побудові перехідної економіки.

Ці суттєві відхилення, насамперед, пов'язані з нехтуванням багатого досвіду розвинутих країн світу, проголошенням пріоритетом приватної форми власності; при цьому практично повну ліквідацію колективної форми власності, зневага, недооцінка державної власності. Тому в результаті модель перехідної економіки України зорієнтована не на зростання добробуту та утвердження соціальної справедливості, а на значну диференціацію суспільства, різке падіння життєвого рівня населення.

Відповідно така модель економічно постійна і неефективна. І, якщо в механізм її реалізації не будуть внесені конструктивні зміни, то це в свою чергу призведе до повного розпаду господарського життя, в кращому випадку, або навіть до саморозпаду економічної системи країни в цілому.

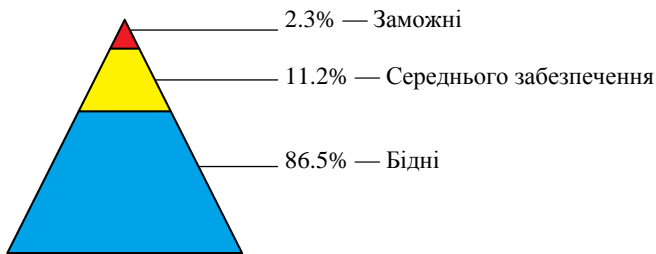


Рис. Соціальна архітектоніка українського суспільства і модель її соціально-ринкового трансформування.

З опрацюванням провідних зарубіжних і вітчизняних теорій та концепцій визначився не лише розвиток наукової думки, а і поступово викристалізувалася система державного упорядкування, злагодженого життя на правових засадах з соціальними пріоритетами, в якій власний добробут, самовизнання і соціальний статус людина набуває завдяки праці, основою людського утвердження виступає власність, забезпечується плюралізм форм власності, діє механізм.

Перехід економіки в систему координат соціальної держави пов'язується з еволюцією усвідомлення суспільством суті стрижневого процесу власного розвитку, закладеного у зміні співвідношення можливостей індивіда і збагачених суспільних функцій, у поєднанні з новими рольовими статусами, тобто поступкою індивідуалізму у випадку капіталізму або усупільнення з позицій соціалізму індивідуалістично-суспільній формі забезпечення основ життєдіяльності.

Висновок. Отже, дуже важливо підвищити значення держави та державної власності в процесі проведення реформ та у відновленні зруйнованої економіки. Максимально ефективно використовувати весь комплекс економічних заходів з захисту вітчизняного товаровиробника. А в основі такої економічної політики має лежати широка соціальна база, і, як наслідок, захист інтересів всіх соціальних груп.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Будкин В. Постсоциалистическая трансформация собственности // Экономика Украины, 2007. — № 2. — С. 39–44.
2. Голубева Н.В. Макроэкономические задачи процесса трансформации российской экономики. Макроэкономическая политика стабилизации. Методические указания для учителей средних школ. — Новосибирск, 1987. — 94 с.

3. Златопольський О.Ф. Соціальна стратегія в ринкових умовах соціальних зобов'язань держави // Регіональне управління і місцеве самоврядування.
4. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. Пер. с англ. 11-е изд., Т.1. — М. : Республика, 1995. — С. 94.
5. Основи формування регіональної соціально-економічної політики (Щорічник наукових праць). Випуск XIV / НАН України. Інститут регіональних досліджень. Редкол. : відповідальний редактор академік НАН України М.Г.Долішній. — Львів, 2000. — С. 366–374.
6. Фридмен А.А. Моделирование экономических преобразований в смешанной экономике // Сборник работ, исследование закономерностей и процессов в моделях экономических систем. — Москва, 1996. — С. 11.
7. Четов В. Приватизация в странах мира с устойчивыми рыночными отношениями // Экономика Украины, 2005. — № 1. — С.4–18.
8. Четов М., Жадан И. Социально-экономический аспект трансформации отношений собственности в Украине // Экономика Украины. — 2004. — № 10. — С.4–16.
9. Циганюк А.В. Ціновий фактор економічного розвитку // Формування ринкових відносин в Україні. Збірник наукових праць. Вип. 11. Наук.к. І.К.Бондар. — К., 2000. — С.175–182.
10. Шибасва К.І. Передумови формування сучасної змішаної економіки // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. — Дніпропетровськ, 2006. — Вип. 246. — Т.1. — С.204–209.

Одержано 15.11.10

Важным есть повышение значения государства и государственной собственности в процессе проведения реформ, и возобновлении разрушенной экономики. Максимально эффективно использовать весь комплекс экономических мероприятий по защите отечественного товаропроизводителя, а в основе такой экономической политики должна лежать широкая социальная база, и, как следствие, защита интересов всех социальных групп.

Ключевые слова: *модель социально-экономического развития, перераспределение форм собственности, экономическая политика.*

The enhancement of the state and the state property importance in the reform and the economy revival process is of great significance. It is necessary to use the whole complex of economic measures to protect the national producer and the foundation of such economic policy must be a wide social base and therefore, protection of all social groups' interests.

Key words: *model of social economic development, redistribution of property forms, economic policy.*

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

К.М. МЕЛЬНИК

Обґрунтовано необхідність критеріїв оцінки рівня фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств, визначено їх недоліки та запропоновано можливі шляхи їх вдосконалення.

Нині організація процесів щодо фінансової безпеки є невід'ємною і необхідною складовою їх успішної діяльності. Водночас за останні два роки почали спостерігатися несприятливі тенденції та помітне гальмування економічного піднесення сільськогосподарських підприємств, що вимагає термінового здійснення наукових розвідок відносно визначення оцінки їх фінансової безпеки.

Дослідженню фінансової безпеки в аграрній сфері приділяли увагу такі відомі вчені, як О. Барановський, В. Борисова, В. Геєць, О. Гудзь, М. Дем'яненко, М. Кропивко, П. Лайко, Ю. Лупенко, М. Малік, В. Мунтіян, П.Саблук, А. Чупіс, І. Мішина та ін. Проте, на сьогодні є цілий ряд не вирішених питань у даній сфері, зокрема пропозицій щодо адаптації механізму забезпечення фінансової безпеки до конкретних специфічних умов функціонування сільськогосподарських підприємств, визначенні основних показників оцінки їх фінансової безпеки.

Методика дослідження. У статті використано такі наукові методи: абстрактно-логічний, графічний, узагальнення та порівняння.

Результати дослідження. Одним із найбільш гострих проблем фінансової безпеки сучасних сільськогосподарських підприємств є відсутність аналітичної роботи за оцінкою її показників. Невміння розкрити та обстежити існуючі загрози фінансової безпеки унеможливають їх усунення, що відображається на функціонуванні сільськогосподарських підприємств.

Вибір методів здійснення оцінки окремих елементів фінансової безпеки залежить від характеру дослідження [4]. В межах нашого дослідження для вирішення конкретних завдань фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств цікавість становлять методи кількісної оцінки загроз фінансової безпеки, оскільки у фінансовій теорії відсутній підхід, що забезпечує системність відбиття проблем фінансової безпеки.

Більшість науковців вважають, що оцінка рівня фінансової безпеки не повинна зводитись до простого аналізу фінансового стану підприємства. На їх думку, оцінку ефективності забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємства варто здійснювати у зрізі її

структурних елементів, оскільки використання кожного з них припускає застосування специфічних механізмів впливу на об'єкти, які безпосередньо формують його стан.

Важливістю існуючих фінансових коефіцієнтів є їх сталість. Необхідність оцінки фінансових показників у просторово-часовому аспекті підкреслюється В.В. Ковальовим [1] та іншими вченими [2, 3].

Фінансова безпека характеризується стрімкими змінами, що зумовлено активним впливом на керований об'єкт різноманітних зовнішніх і внутрішніх загроз. Тому провідним аспектом оцінки фінансової безпеки повинно бути зіставлення стану об'єкту з певним базовим еталоном, що дає змогу виявити наслідки впливу загроз на діяльність сільськогосподарського підприємства.

Базовим еталоном для порівняння можуть бути: параметри об'єкту в попередні часові періоди; параметри інших об'єктів в аналогічних умовах (це підкреслює Г.Г. Кирейцев [5]); існуючі альтернативні можливості на фінансовому ринку. Запропонований підхід базується на тому, що обрання базового еталону для конкретного об'єкту зумовлює оцінку рівня фінансової безпеки. Варто сформувати сукупність основних критеріїв орієнтирів фінансової безпеки:

- орієнтир адаптивності — слугує для виявлення тенденцій в змінах показників об'єкту під впливом збурень за певний період;

- орієнтир адекватності — слугує для виявлення порушення принципу фінансової безпеки: фінансової доцільності й достатності;

- орієнтир аналогічності відповідним показникам — слугує для оцінки надійності фінансової безпеки з позиції конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства, він базується на порівнянні наслідків діяльності в окремому підприємстві з досягнутими результатами в аналогічних сільськогосподарських підприємствах;

- орієнтир тотожності — слугує для оцінки прийнятності заходів впливу сільськогосподарського виробничого кооперативу до показників економічного середовища.

Об'єктивною необхідністю є відображення основного напрямку відбору і систематизації фінансових показників, адекватного завданням фінансової безпеки.

При зіставленні фактичних показників кожного вимірника з певним базовим еталоном, за відповідним конкретним орієнтиром оцінки, формується опорний орієнтир. Зіставлення з параметрами опорного орієнтиру дає змогу атестувати адаптивність і прийнятність застосування певного елемента фінансової безпеки.

Опорні орієнтири є різницею фактичного і нормативного значення вимірників або часткою, що відбиває їх співвідношення. Такий підхід має переваги.

Опорні орієнтири мають нормативні значення. В якості нормативного

виступає період, обмежений одним числовим значенням. Відповідність або невідповідність опорного орієнтиру нормативному відтинку дає змогу виявити досягнення адаптивності фінансової безпеки з позиції певного критерію оцінки.

Більшість із запропонованих орієнтирів оцінки адаптивності фінансової безпеки використані для формування опорних орієнтирів за всіма вимірниками. До них відносяться: орієнтир адаптивності, орієнтир адекватності і орієнтир аналогічності. За орієнтиром тотожності можуть бути оцінені лише окремі вимірники, які мають відношення до ціни або прибутків.

Узагальнення розрахованих показників за декількома орієнтирами, що оцінюють ступінь розв'язання одного завдання, дає змогу розкрити адаптивність фінансової безпеки для реалізації фінансових інтересів сільськогосподарського підприємства.

Такий алгоритм включає послідовне з'ясування всіх орієнтирів залежно від їх вагомості та ціннісної значущості щодо забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств.

Для кожного вказаного завдання фінансової безпеки, що кількісно вимірюється, були означені найбільш цінно значущі аспекти його реалізації і досягнення та розроблені алгоритми щодо кроків формування висновків стосовно надійності й рівня фінансової безпеки.

Ключовою специфікою щодо оцінки ефективності превентивних заходів стосовно наявних і потенційно можливих припустимих загроз є необхідність змістового розкриття опорних орієнтирів за декількома аспектами. Це спрочинено наступним:

1. Необхідністю оптимізації співвідношення прибутків і загроз, тому судження варто ґрунтувати на порівнянні опорних орієнтирів, що оцінюють рівень конкретних загроз із відповідними показниками прибутковості.

2. Вимір окремих видів фінансових загроз потребує комплексного розкриття сукупності аспектів фінансової діяльності, пов'язаних з конкретними загрозами.

Вказані причини зумовили необхідність розробки структурно-логічної схеми взаємозв'язку сукупності окремих аспектів аналізу превентивних заходів щодо існуючих і потенційно можливих загроз (рис.). Ключовими елементами даної схеми є блоки аналізу кожного з п'яти основних аспектів цього завдання фінансової безпеки.

Кожен блок складається з системи орієнтирів аналізу певного аспекту превентивних заходів щодо існуючих і потенційно можливих загроз, розташованих за зменшенням їх ціннісної значущості.

Внутрішня взаємозалежність і тіснота зв'язку між блоками виявляється завдяки системі взаємозв'язаних орієнтирів, сполучених стрілками, які використовуються при оцінці двох суміжних аспектів превентивних заходів щодо існуючих і потенційно можливих збурень.

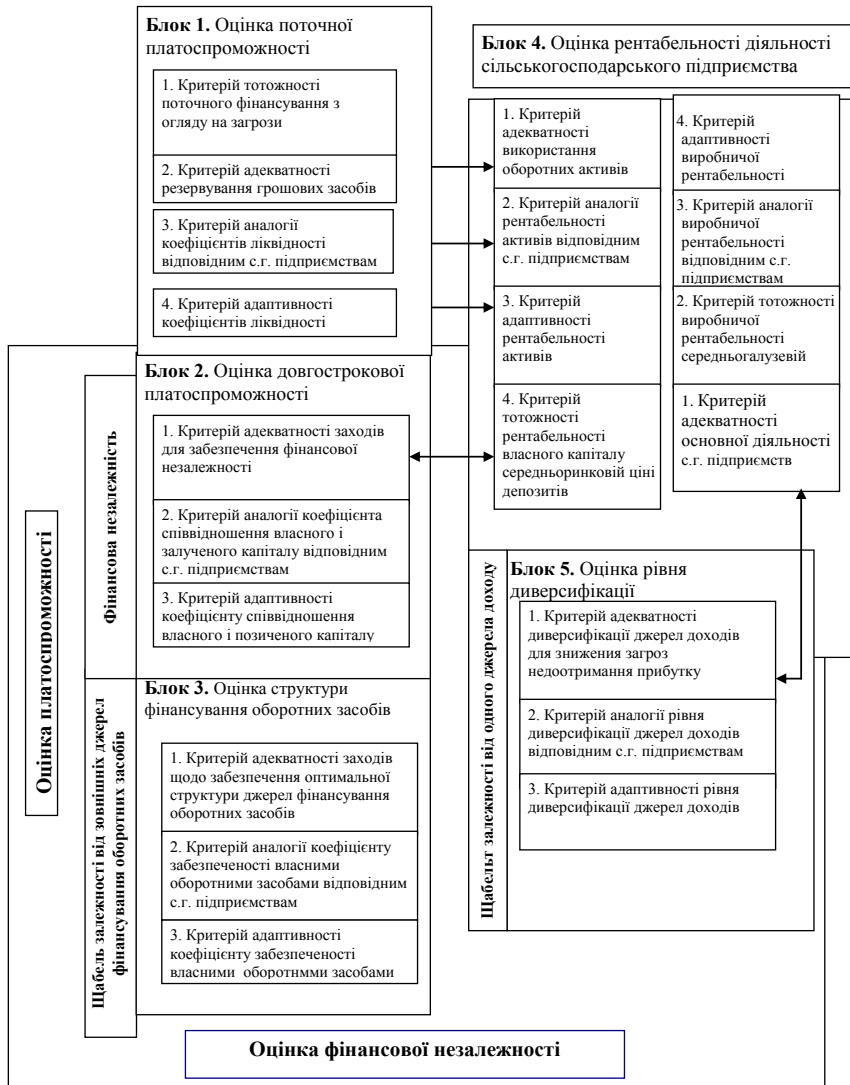


Рис. Структурно-логічна схема взаємозв'язку окремих аспектів оцінки ефективності превентивних заходів щодо існуючих та можливих загроз сільськогосподарського підприємства

Зовнішньою формою взаємозалежності між окремими блоками є їх входження до одного з трьох напрямів аналізу, прийнятних для певного виду небезпеки: загроза неплатоспроможності, загроза фінансової залежності, загроза недоотримання прибутку на вкладений капітал.

Ефективність превентивних заходів щодо існуючих і можливих загроз неплатоспроможності характеризується, базуючись на системі вимірників, що об'єднані в два блоки: оцінка поточної платоспроможності (показників ліквідності) і оцінка довгострокової платоспроможності (показник співвідношення власного і позикового капіталу).

Ефективність превентивних заходів щодо існуючих і можливих загроз фінансової залежності оцінюється, базуючись на системі вимірників, що об'єднані в три блоки: вимір фінансової автономії (показник співвідношення власного і позикового капіталу); вимір залежності від зовнішніх джерел фінансування (показник забезпеченості власними оборотними засобами); вимір диверсифікації доходів (на основі структури доходів).

Ефективність превентивних заходів стосовно існуючих і можливих загроз неефективного використання капіталу оцінюється блоком вимірників рентабельності.

Блок 2 застосовується при вимірі платоспроможності та при з'ясуванні фінансової автономії. Це спричинено тим, що основний вимірник даного блоку — співвідношення власного та залученого капіталу — характеризує водночас дві прикметні характеристики:

потенційну можливість повного погашення зобов'язань сільськогосподарського підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів;

рівень фінансової автономії сільськогосподарського підприємства.

Отже, даний блок опорних орієнтирів дає змогу розкрити: ефективність превентивних заходів щодо існуючих і можливих загроз втрати платоспроможності в довгостроковому періоді та втрату контролю власників за фінансовою діяльністю сільськогосподарського підприємства.

Висновки. Таким чином, запропонований метод кількісної оцінки адаптивності елементів фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств дозволяє підвищити якість аналітичної інформації, що формується для цілей і завдань фінансової безпеки. Основна цінність запропонованого методичного підходу полягає в тому, що він дає змогу оцінити ступінь адекватності існуючої фінансової безпеки умовам внутрішнього і економічного простору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалев. — М. : Финансы и статистика, 1999. — 768 с.
2. Павловська О. В. Удосконалення методів аналізу фінансового стану підприємств / О. В. Павловська // Фінанси України. — 2009. — № 11. — С. 55–61.

3. Панюшкіна С. Система сбалансованих показателів / С. Панюшкіна // Інвестгазета. — 2004. — № 26. — С. 24–25.
4. Пастернак-Таранушенко Г. А. Рентабельність агросфери: проблеми стабільності / Г. А. Пастернак-Таранушенко // Економіка України. — 2004. — № 2. — С. 73–82.
5. Фінанси підприємств: навч. посіб. / за ред. Г. Г. Кірейцева. — К. : ЦУЛ, 2002. — 268 с.

Одержано 15.11.10

Предложенный метод количественной оценки адаптивности элементов финансовой безопасности сельскохозяйственных предприятий позволил повысить качество аналитической информации для формирования целей и задач финансовой безопасности.

Ключевые слова: финансовая безопасность, количественная оценка, адаптивность, финансовая безопасность.

The offered method of estimation of adaptivity of financial security elements of agricultural enterprises made it possible to improve the quality of analytical information for setting goals and tasks of financial security.

Key words: financial security, estimation, adaptivity, financial safety.

УДК 338.439.4:664.121

РОЗВИТОК БУРЯКО-ЦУКРОВОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА КРАЇНИ

Р. П. МУДРАК, кандидат економічних наук

Розглядаються сучасний стан українського буряко-цукрового виробництва. Автор наголошує на тому, що критична маса деструктивних чинників зосереджена у сфері промислової переробки цукрових коренів: застаріла матеріально-технічна база заводів, низький рівень довіри з боку аграріїв, монополізація ринку цукру, низька ефективність державного регулювання галузі тощо.

Проблемною ланкою вітчизняного продовольчого підкомплексу АПК є його буряко-цукрове виробництво, оскільки цукор належить до базових продуктів, що формують національну продовольчу безпеку. Вирощування цукрових буряків і виробництво цукру завжди займало провідне місце в економічному потенціалі АПК України. Цукор називали одним із головних стратегічних товарів, оскільки він постійно займав 7–8% від загального

обсягу експорту України. Однак, починаючи з 1995р., цукробуряковий підкомплекс опинився у глибокій кризі. Особливо варто виділити проблему неврегульованості взаємовідносин між бурякосіючими господарствами і цукровими заводами, що проявляється у невіршенні двох принципових питань: проблем відносин власності і довірливих відносин з постачання та переробки сировини [1]. Непрямим свідченням серйозності проблеми є відсутність балансу цукру в матеріалах офіційної статистики [2].

Методика досліджень. Методологічною та теоретичною основами дослідження є економічна теорія, наукові розробки вітчизняних і закордонних учених з питань динаміки розвитку складових частин АПК, ринку. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний, емпіричний (спостереження і порівняння), рядів динаміки.

Результати досліджень. З усіх продовольчих підкомплексів АПК, криза буряко-цукрового виявилася наймасштабнішою — за показником виробництва цукру на одну особу за рік, за 20-річний період (1990–2009рр.) обсяги скоротилися у 4,7 рази. А високих показників самозабезпечення цукром в 2003–2005рр. на фоні тривалої кризи вдалося досягти лише завдяки використанню цукру-сирцю із цукрової тростини. Частка білого кристалічного цукру тростинного у ці роки становила 41,4, 16,7, та 11,2% відповідно.

Проблема забезпечення внутрішнього ринку цукром власного виробництва в контексті підтримання прийнятного рівня національної продовольчої безпеки носить суперечливий характер. З метою захисту національного виробника держава ввела імпорتنу квоту на цукор-сирець з тростини. Початковий розмір квоти та тариф у її рамках — 260 тис. тонн/2%; кінцевий розмір — 267,8 тис. тонн/2%; період імплементації кінцевого розміру — 2010 рік [3]. Це приблизно 16% внутрішнього виробництва білого кристалічного цукру. За таких умов національні виробники почуваються захищеними адже їм належить 84% внутрішнього ринку. Однак сприятливу для себе ситуацію вони використовують не для технічної модернізації вкрай застарілої матеріальної бази, а для монопольних змов. Одним із останніх таких прецедентів було необгрунтоване підвищення роздрібних цін на цукор у кінці 2009 на початку 2010 року [4]. З листопада 2009 до березня 2010 рр. роздрібні ціни на цукор зросли на 58,5%. Про суб'єктивний характер такого зростання говорить кілька фактів: 1) взимку традиційно найнижчий попит на цукор, на відміну від традиційно високого сезонного попиту на початку літа; 2) роздрібні ціни на кондитерські вироби з цукру за цей же період зросли лише на 9,9%; 3) на початку 2010 року перехідні залишки цукру власного виробництва становили 1271 тис. тонн або 67,4% від обсягу внутрішнього споживання [5], а станом на 1 серпня 2010р. — 437 тис. т. [6]. Тобто запаси на початок року були достатніми для того, щоб забезпечити внутрішній ринок аж до початку виробництва продукції нового врожаю (2010 року).

Оцінюючи загальний стан справ у сфері буряко-цукрового виробництва, варто визнати, що проблема нереалізованого потенціалу є характерною для усіх технологічних етапів. Так, залишається низькою урожайність цукрових коренів на стадії сільськогосподарського виробництва. Це було також серйозним недоліком і в еталонному 1990 році (лише 275,7 ц з 1га). Проте критична маса протиріч, яка зумовила масштабну кризу, була і залишається зосередженою на стадії промислової переробки.

У минулому цукрові буряки в Україні переробляли 192 цукрові заводи виробничою потужністю 50,9 млн т. У даний період більшість з них працює на морально і фізично застарілому обладнанні. Кількість заводів, які працюють нині, значною мірою скоротилася і коливається в залежності від валового збору цукрових буряків: 106 — в 2007р.; 69 — в 2008р.; 56 — в 2009р.; 60 — в 2010р. Заводи, що залишилися, загалом функціонують менше, ніж 90 днів на рік/компанію, що веде до величезних постійних витрат виробництва та, як наслідок, нижчої конкурентоспроможності. Середній цукровий завод в Україні переробляє близько 2700 тонн цукрових буряків на добу, що приблизно втричі менше, ніж у ЄС [11, с. 14]. Тільки 12% функціонуючих заводів, що залишилися в Україні, мають добову потужність більше 5000 тонн. Середня добова потужність реструктуризованої цукрової промисловості Східної Німеччини складає близько 11000 тонн. Оскільки конкурентоспроможність виробництва цукру — окрім ефективного за витратами виробництва цукрових буряків — в основному визначається за рахунок реалізації економії від масштабів шляхом максимізації кількості днів компанії, добової потужності переробного заводу та ефективного використання енергії, стає очевидним, що цукрова промисловість сама по собі має суттєво підвищити ефективність.

У цукровій промисловості частка новітнього устаткування сягає близько 30%, морально і фізично зношеного — понад 40%. Середній термін його служби — близько 18–20 років (табл. 1). Особливо низький технічний рівень дифузійних апаратів, жомовіджимних пресів [7, с. 78–79].

1. Групування цукрових заводів України за періодами введення в експлуатацію, 2001р. [8]

Показник	Цукрові заводи	Цукрорафінадні заводи
Всього підприємств	192	11
в тому числі:		
а) збудовані до 1914р., всього	142	9
з них експлуатуються: понад 100 р.	84	4
понад 80р.	125	9
б) збудовані в 1914–1941рр., всього	6	2
з них експлуатуються: понад 50р.	3	2
в) післявоєнні будови, всього	44	–
з них експлуатуються: понад 10р.	3	–

В організаційно-правовому аспекті цукрова галузь України повністю приватизована. Існує два провідних холдинги, які займають біля $\frac{1}{4}$ ринку (табл. 2).

2. Структура цукрової промисловості України*

Компанія	Кількість заводів	Частка ринку, %
Українська продовольча компанія (УПК)	15	12,82
УкрРос	6	11,11
Астарта-Київ	3	4,42
УкрПромІнвест/Агропродінвест	2	4,25
Дубноцукров	6	3,79
СумиАгроЦукор	4	2,85
ІнЦукорПром-К	3	2,75
Євросервіс-Україна	3	2,54
Салівонківський цукровий завод	1	2,30
Лохвицький цукровий завод	1	2,16
Інші виробники	75	51,00

* станом на початок 2005 року

Незважаючи на невелику кількість цукрових заводів у власності, компанія «УкрРос» виглядає більш технологічно розвинутою, ніж УПК, оскільки має близьку до показників частки ринку своїх конкурентів. Те саме можна сказати і про компанію, що швидко розвивається, — «Астарта-Київ» та «УкрПромІнвест». Жодна з цих компаній не має домінуючої частки ринку. Іноземні інвестори поки що тримаються зовні. Лідируючі цукрові холдинги можна охарактеризувати, як фінансово сильні, зазвичай також залучені у інший бізнес та сектори. Збільшується вертикальна інтеграція з тенденцією до розширення операцій від виробництва цукру та маркетингу до виробництва цукрових буряків для гарантування постачання сировини, як вирішального чинника максимізації продуктивності маркетингового ланцюжка.

Організація ринку цукру в Україні повторює режим ринку цукру ЄС, але без експортних субсидій. Квота на цукор, що була запропонована у 2000р., розподіляє щорічну загальну національну квоту за регіонами, а потім цукровим заводам і виробникам цукрових буряків у рамках кожного окремого регіону. Розподіл квот здійснюється не на конкурсній основі, а відповідно до постанови Міністерства аграрної політики України. Основним критерієм є законтракована площа цукрових буряків в регіоні, що частково пояснює тенденцію до вертикальної інтеграції. Квота поки що не є товаром, що дає шанс неефективним заводам й надалі виробляти продукцію, хоча у цьому немає сенсу ні з фінансової (для заводу), ані з економічної (для національної економіки) точки зору.

Щороку Уряд встановлює мінімальні ціни на білий цукор і цукрові буряки. Мінімальні ціни є обов'язковими та у випадку, якщо будь-який агент

відійде від мінімальних цін, йому буде винесено покарання у формі штрафу [9, с. 10–11, 13–14]. У 2009/2010 маркетинговому році постановою Кабінету Міністрів України №63 від 04.02.2009 встановлено мінімальну ціну на цукор на рівні 3750 грн за 1 тону (з урахуванням ПДВ) та мінімальну ціну на цукрові буряки у розмірі 257,88 грн за 1 тону (з урахуванням ПДВ).

Основна відмінність між ситуацією в ЄС та Україні полягає у тому, що у першого є нетто надлишок цукру, тоді як остання є чистим імпортером цукру. Оскільки внутрішнє виробництво цукру в Україні нижче від його внутрішнього споживання, в процесі переговорів зі вступу до СОТ Україна виборала право на обмежену квоту цукру-сирцю з тростини, про що йшлося вище. Також цукор-сирець може потрапляти до України за давальницькими угодами з обов'язковим подальшим реекспортом рафінованого цукру з тростини. Наприклад, у 2003/04 маркетинговому році Україна імпортувала 646 тис. тонн нерафінованого цукру, використовуючи давальницькі схеми, але тільки 299 тис. тонн було реекспортовано, а 347 тис. тонн залишилось в країні. Це було досягнуто за рахунок реекспорту «порожніх» вагонів чи шляхом штучного заниження коефіцієнту екстракції з цукру-сирцю (який за нормальних умов складає 95%). Врешті-решт високі внутрішні ціни в Україні та високі тарифи сприяють контрабанді цукру. Кількість нелегального імпорту оцінюється в межах 200–400 тис. тонн за цукор з тростини на рік [9, с. 15].

Для виживання галузі власники цукрових заводів мають вирішити два принципових завдання: 1) технічна модернізація виробництва; 2) повернення довіри сільськогосподарських товаровиробників.

Сьогодні для розвитку цукробурякового комплексу України — крім необхідності впровадження сучасних технологій вирощування цукрових буряків, достатнього забезпечення бурякосіючих господарств високоякісним насінням, мінеральними добривами і засобами хімічного захисту рослин, підвищення якості машинного парку — дедалі актуальнішого значення набуває якнайшвидша реконструкція та модернізація цукрових заводів, розширення їхніх виробничих потужностей до економічно оптимальних меж. Вирішення першого завдання направлене, передусім, на формування стійких конкурентних позицій українських цукроварів у їх боротьбі за внутрішній ринок із виробниками Білорусі та країн ЄС, тому що, порівняно із тростинним цукром, буряковий цукор є неконкурентоспроможним. Вміст сахарози в стеблах тростини нижчий, ніж в цукрових буряках, і складає 12–15%, але через більш високу врожайність даної культури, порівняно з цукровим буряком, цукру з 1 гектару із цукрової тростини отримують майже в 2 рази більше, ніж з буряка. Наприклад, за інформацією Міністерства сільськогосподарства США в Бразилії в 2009/2010 маркетинговому році врожайність цукрової тростини склала 81,11 тонн на 1 га. При цьому вихід цукру становив 130,99 кг на метричну тону сировини, або 10,62 тонни цукру на 1 га зібраної площі цукрової тростини [10, с. 2–3]. Для порівняння

— у високорентабельній, за мірками цукровиробництва із солодких коренів, цукровій галузі США вихід цукру бурякового із 1 га зібраної площі коренів становить в середньому 5–6 тонн [7, с. 82]. В Україні в 2009 році вихід цукру із 1 га зібраної площі цукрових буряків склав 3,9 тонни [5]. При цьому сама технологія вирощування цукрової тростини менш ресурсоемна, ніж цукрових буряків. У результаті собівартість цукру із тростини в 2–3, а в окремі роки в 5 разів нижча, ніж цукру із цукрових буряків.

Ряд європейських країн — виробників бурякового цукру - технічно перебудовують галузь шляхом поступового виведення з експлуатації малопотужних неперспективних цукрових заводів, з нарощуванням потужностей тих підприємств, які забезпечують ефективне виготовлення продукції. У середньому українські цукрові заводи споживають на виробництво тонни цукру вдвічі більше енергії, ніж у країнах ЄС, а екстрагують лише 80% того цукру, що міститься у цукровому буряку (у Німеччині екстрагуються 85%, а на найсучасніших заводах — 90%). Якщо додати, що в буряку, який вирощується в Україні, знижений вміст цукру, то виходить, що лише 12% маси цукрового буряку екстрагується у вигляді цукру, що на 10–12% нижче від рівня ЄС. Білий цукор, що виробляється в Україні, як правило, не відповідає міжнародним стандартам (вміст золи, колір, зернистість), тому на міжнародному ринку його можна продати лише із знижкою. Зношеність основних фондів підприємств досягла 55–85%. Саме тому цукрові заводи працюють нині два–три тижні на рік, що вкрай збитково. Відтак собівартість українського цукру — висока, що є додатковим соціально-економічним навантаженням на вітчизняного споживача. Звідси збитковість практично всіх підприємств підгалузі.

Досвід країн Західної та Східної Європи переконливо свідчить, що досягнення низької собівартості білого цукру можливе не тільки за рахунок зниження виробничих витрат по всьому циклу вирощування цукрових буряків, включно з освоєнням схеми закупівлі цукрової сировини за фіксованими цінами, а й за рахунок підвищення продуктивності, економічності та якості роботи переробного підприємства. Йдеться про пряме виробництво не тільки білого цукру, а й інших супутніх йому продуктів: меляси, бурякового жому, цукрового сиропу та ін. Необхідно забезпечити розумне доведення їх до рівня, необхідного споживачеві (меляси — до сухих чи пресованих дріжджів; бурякового жому — до гранульованого жому).

Цукор може бути трансформований у великий набір унікальних підсолоджуючих речовин, ароматизаторів та в інші технологічні новації для харчової промисловості. А це значно сприяє досягненню бажаного комплексного результату діяльності як виробників цукрового буряку, так і його переробників. Тому докорінну реконструкцію і модернізацію українських цукрових заводів варто розглядати також і в контексті створення умов для ефективнішого використання всіх сировинних компонентів, які

супроводжують вихід кінцевого продукту. Але, на жаль, крім низького рівня використання переробних потужностей, вітчизняні цукрові заводи характеризуються неналежним рівнем енергетичного й технологічного устаткування. Частка сучасного устаткування в галузі становить не більше 30%, решта — моральне застаріле. Тому виробництво цукру в Україні значною мірою не відповідає європейським стандартам. Йдеться, зокрема, про невисокий вихід цукру, втрати при споживанні теплової й електричної енергії, води, що негативно позначається на загальній економічній ефективності виробництва. Очевидно, що реконструкцію та модернізацію слід здійснити насамперед на тих ділянках технологічного процесу переробки цукрових буряків і наступних супутніх продуктів (сік, сироп, рафінад), де можна чекати принципово позитивного впливу на споживання теплової й електричної енергії. Одночасно досягається істотне підвищення якості як проміжних продуктів, так і кінцевого, а також підвищення економічних параметрів їх виробництва. Важливо також перебудувати ті ланки виробництва кінцевого продукту, які забезпечуватимуть його реалізацію на ринку, а це стосується насамперед розширення асортименту готової продукції цукрових заводів і підвищення їхньої ринкової вартості. Адже реальними споживачами можуть бути не тільки промислові підприємства, які використовують цукор як виробничу сировину, а й ринкова мережа оптової та роздрібної торгівлі. Диверсифікація виробництва цукрової продукції потребує комплексного підходу та системи заходів на рівні державної програми. Нею варто передбачити ширше використання цукру в інших галузях, зокрема в кондитерській, спиртовій промисловості, на продукцію яких є попит на зарубіжних ринках. Варто проводити експериментальні роботи щодо застосування цукру у виготовленні високоякісних паливних та інших матеріалів.

Ще один ефективний шлях технічного переоснащення і на цій основі — забезпечення підвищення ефективності цукрової промисловості — створення спільних цукропереробних підприємств із залученням іноземних інвестицій. Про це переконливо свідчить досвід створення й діяльності спільного українсько-австрійсько-німецького підприємства «Укрінтерцукор» [12].

Повернення довіри сільськогосподарських товаровиробників — бурякосіючих підприємств — безальтернативний фактор відродження вітчизняної цукрової промисловості. Варто чесно визнати, що довіра аграріїв до цукрових заводів була підірвана задовго до початку оформлення суверенної української економіки. Шахрайство здійснювалося у два способи: 1) фіктивно занижувалася фактична цукристість буряка; 2) фіктивно завищувалася фізична забрудненість буряка. Власне — це породжувало проблему по всьому технологічному ланцюжку. По-перше, на цукровому заводі. Наприклад, фактична цукристість буряка 20%, нормативні втрати цукру в сировині — 3,1%, отже, реальний вихід цукру в результаті

переробки цукрових коренів — 16,9%; при чесному розрахунку цукрозавод із добовою потужністю 5 тис. тонн буряка виробляє 845 тонн цукру ($(20\% — 3,1\%) \cdot 5000 : 100 = 845$); при фіктивному заниженні цукристості всього на 0,5 в. п., або завищенні втрат цукру в сировині на 0,5 в. п., цукрозавод щодоби вироблятиме 25 тонн (500 мішків вагою 50 кг, або 156,3 тис. грн за гуртовими цінами) «понаднормативного» цукру. Тобто сільськогосподарські підприємства через свідоме шахрайство заготівельника недоотримують частину ціни за свою продукцію, а обліково-аналітична служба заводу повинна у якийсь спосіб пояснити як при нижчій доступній цукристості буряка вдалося отримати більшу фактичну кількість цукру. По-друге, на спиртових заводах фактичний вміст цукру в патоці перевищував офіційно задокументований. В результаті вироблялася велика кількість «лівого» спирту. При неможливості реалізації не облікованого спирту його просто виливали.

Керівники тодішніх колгоспів і радгоспів добре знали про ці схеми, тому і сьогоднішні фермери та керівники нових агроформувань про це добре пам'ятають. А у найбільш критичний для цукрової галузі період кінця 90-х першої половині 2000-их рр., коли відбувалася масова неконтрольована приватизація цукрових заводів, цукрові заводи часто навіть не розраховувалися із сільськогосподарськими підприємствами за відвантажену сировину. В результаті аграрії скоротили площі під цукровими буряками у 2,6 рази — з 1605,4 тис. га в 1990 до 623,3 тис. га в 2005 р. Валовий збір продукції за цей період скоротився у 2,9 рази. Відтак завантаженість виробничих потужностей цукрових заводів рідко досягала 20%, що суттєво підвищило і без того високу собівартість готової продукції.

Відродження довіри та добрих партнерських стосунків між бурякосіючими господарствами та цукровими заводами ймовірно найкраще реалізувати в рамках агропромислової інтеграції. Механізм останньої дозволяє органічно поєднувати врахування інтересів усіх учасників технологічного ланцюга, а головне — звести до мінімуму руйнівний потенціал диспаритету цін.

Висновки. Буряко-цукрове виробництво України переживає глибоку кризу, яка проявляється у скороченні виробництва цукрових буряків, їх промислової переробки та виробництва цукру. Переважна більшість негативних факторів зосереджена на промисловій стадії технологічного ланцюга: застаріла матеріально-технічна база українських цукрових заводів, їх низька потужність, висока ресурсо- та енергоємність виробництва. Через нестабільність виробництва готової продукції галузі, неефективним є внутрішній ринок цукру. Проявляється це, передусім, через різкі сезонні коливання гуртових і роздрібних цін на цукор, які посилюються спекуляціями внаслідок монопольних змов. Для того, щоб не втратити внутрішній ринок цукру в конкурентній боротьбі з цукроvarами Білорусі та ЄС, необхідна негайна реструктуризація галузі із виведенням з неї

неефективних виробників. Для цього необхідно зробити квоту на виробництво цукру з одночасним посиленням роботи з нагляду за дотриманням антимонопольного законодавства та перетину митного кордону України цукру-сирцю за давальницькими схемами. В сфері державної регуляторної політики важливо сприяти створенню вертикальних інтегрованих структур із повним циклом виробництва готової продукції цукрової галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дзьонбак І. Б. Розвиток відносин власності цукробурякового підкомплексу / Дзьонбак І. Б., Єранкін О. О., Шеремет О. О. // Економіка АПК. — 2000. — №12. — С. 72–73.
2. Державний комітет статистики України. СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ 2008 Статистичний збірник / За ред. Ю. М. Остапчука. — К., 2009. — 370 с.
3. Закон України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі» // Відомості Верховної Ради України, 2008. — №23. — С.213
4. Державний комітет статистики України. Статистична інформація. Ціни і тарифи. Індекс споживчих цін на товари та послуги (до попереднього місяця) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/ct/isc_isv/cv_2010_u.htm.
5. Ситуація на ринку цукру у 2009/2010 маркетинговому році [Електронний ресурс]: Державна підтримка українського експорту / за даними Міністерства економіки України. — Режим доступу до інформації: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/4043.html>.
6. Підстав для подорожчання цукру немає — Мінекономіки [Електронний ресурс] / Інститут цукрових буряків (провідний науковий центр в галузі буряківництва). — Режим доступу до інформації: <http://www.sugarbeet.gov.ua/news/p-dstav-dlya-podorozhchannya-tsukru-nema-m-nekonom-ki>
7. Уланчук В. С. Вдосконалення економічних відносин при вирощуванні та переробці цукрових буряків: Монографія / Уланчук В. С., Лисенко Н. О. — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2006. — 244 с.
8. Державний комітет статистики України. Сільське господарство України 2004. Статистичний щорічник / За ред. Ю. М. Остапчука. — К., 2005. — 340 с.
9. Нів'євський О. Наукові матеріали Реструктуризація цукрового комплексу України / Олег Нів'євський, Хайнц-Вільгельм Штрубенхофф. — К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Німецько-український аграрний діалог, 2006. — 36 с.
10. Sugar: World Production Supply and Distribution [Електронний ресурс]. — Foreign Agricultural Service/USDA Office of Global Analysis, May 2010. — Режим доступу до інформації: http://www.fas.usda.gov/sugar_arc.asp.

11. Зінберг А. Україна на роздоріжжі: уроки з міжнародного досвіду економічних реформ, за редакцією / Акселя Зінберг, Лутц Хоффманн. — К. : Фенікс, 1998. — 217 с.
12. СП «Укрінтерцукор» — переможець Рейтингу «Золота Фортуна» // День. — 1999. — №66. — С. 3.

Одержано 16.11.10

В статье рассматриваются главные факторы, формирующие современное состояние украинского свеклосахарного производства. Нестабильность рынка сахара есть следствием нестабильности промышленного производства данной продукции. Поскольку сахар относится к категории главных продовольственных продуктов, формирующих национальную продовольственную безопасность, отрасль требует безотлагательных регулирующих действий со стороны государственных органов управления.

Ключевые слова: рынок сахара, национальная продовольственная безопасность, нестабильность.

The article considers the main factors that shape the present state of the Ukrainian sugar production. Sugar market instability is the result of instability in the industrial production of this product. Since sugar is classified as one of the major food products, that form national food security, the industry needs urgent regulating actions from the state authorities.

Key words: market of sugar, national food safety, instability.

УДК 631.027+631.11

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

В. Ф. НЕВЛАД, кандидат економічних наук

В статті розглянуто проблеми логістичної системи реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки. Запропоновано методи покращення збутової діяльності підприємств шляхом удосконалення маркетингової політики розподілу.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки готовність сільськогосподарських і переробних підприємств до постачання та швидкість постачання стали в багатьох галузях дуже важливим (якщо не вирішальним) фактором успіху на ринку. Так, у сфері виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки гарантія

термінового отримання посівних матеріалів, сировини, матеріалів, напівфабрикатів чи запасних частин для забезпечення неперервного виробничого процесу часто є більш важливою, аніж ціна. У сфері товарів споживчого попиту в разі зниження прихильності споживачів до певної торговельної марки стає реальною для підприємця загроза остаточної втрати покупців за нерегулярного надходження продукції до місць її збуту [1].

Тому перехід до ринкових відносин все більше потребує втілення нової збутової політики, посилення її дії на удосконалення соціально-економічного розвитку економіки України. Важлива роль в забезпеченні інтенсифікації виробництва і підвищення її ефективності належить прибутку, який, в свою чергу, залежить від досконалої політики розподілу.

Методика досліджень. Методологічною основою дослідження є концептуальні положення економічної теорії, системний підхід до вивчення економічних явищ, абстрактно-логічний метод, який дозволив провести теоретичні та методологічні узагальнення і сформулювати висновки.

Результати дослідження. Маркетингова політика розподілу — це діяльність сільськогосподарських підприємств, різних форм власності, з планування, реалізації, контролю, фізичного переміщення товарів від місць виробництва до місць продажу та використання їх для задоволення попиту й отримання прибутку.

Але найголовнішим в реалізації маркетингової політики розподілу є вибір і конструювання каналів розподілу, за якими сільськогосподарська продукція переміщується від місць виробництва до місць переробки, споживання та використання, зупиняючись у певних пунктах, переходячи від одного власника до іншого (рис. 1).



Рис. 1. Канали розподілу на ринку сільськогосподарської продукції

На даному етапі розвитку підприємництва роль каналів розподілу докорінно змінюється. Їх значення в умовах удосконалення економіки змішаного типу визначається через ряд функцій, які об'єднуються в такі групи, як:

- а) функції, пов'язані з угодами:

- закупівля чи отримання продукції для відповідного, перепродажу або передання її споживачам;
 - продаж продукції, тобто контактування з потенційними покупцями, просування продукції, отримання і виконання замовлень;
 - взяття на себе ділового ризику (за наявності права власності на продукцію);
- б) логістичні функції:
- підбір продукції, тобто створення необхідного асортименту для належного обслуговування споживачів;
 - збереження отриманої продукції, її якісних характеристик;
 - сортування, комплектування, поділ великих партій продукції відповідно до потреб споживачів;
 - транспортування продукції.
- в) функції обслуговування:
- торговельне кредитування покупців;
 - огляд, перевірка, оцінка продукції, визначення її гатунку та якості;
 - проведення маркетингових досліджень;
 - планування продукції, тобто консультування товаровиробників стосовно потреб споживачів, динаміки попиту, місця товарів на ринку на підставі з умов конкуренції, стадій життєвого циклу товарів тощо;
 - визначення цін, націнок, знижок, інших умов продажу товарів;
 - надання інформаційних, виробничих, комерційних та інших послуг [2].

Стимулювання збуту сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки — це використання короткотермінових заходів, розрахованих на швидке реагування ринку у відповідь на пропонування підприємством своєї продукції.

Отже, основними завданнями стимулювання збуту сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки є:

- забезпечення швидкого зростання обсягів збуту продукції підприємства;
- заохочення споживачів опробувати товар чи здійснити повторні закупки;
- заохочення системи посередницьких торговельних організацій та працівників власного збутового апарату інтенсифікувати зусилля з реалізації продукції підприємства.

Але важливе місце в системі збуту сільськогосподарської продукції займають і такі функції як:

- транспортування товару від виробника до споживача;
- підтримання на переробних підприємствах товарних запасів;
- пакування, складування та зберігання продукції;
- оброблення замовлень та адміністративні витрати, пов'язані з раніше наведеними функціями.

Процес управління рухом і зберіганням сировини, компонентів і готової продукції з часу сплати грошей постачальником до часу отримання грошей за доставку готової продукції споживачеві належить логістичній діяльності підприємства [4].

До традиційного комплексу логістичних дій і рішень включають і координацію процесів матеріально-технічного постачання, тобто забезпечення виробництва необхідною технікою, технологією, запасними частинами, посівним матеріалом, комплектуючими виробами, напівфабрикатами, необхідними для виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. (рис. 2).

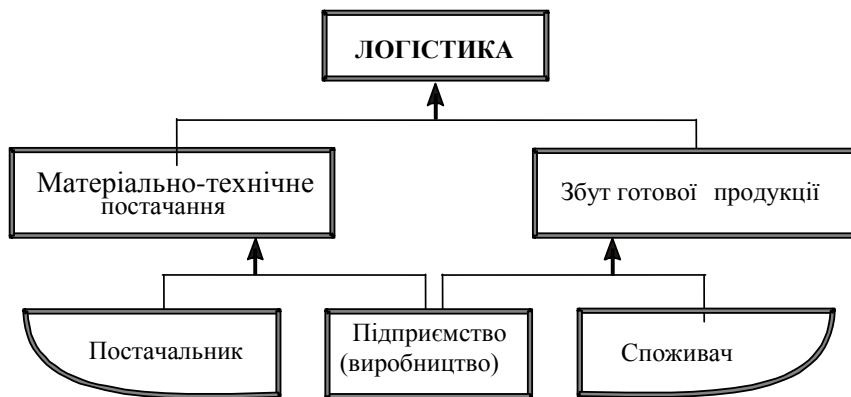


Рис. 2. Логістичні дії сільськогосподарських та переробних підприємств

Мета логістичної діяльності сільськогосподарських підприємств вважається досягнутою, якщо вищесказані умови виконані, тобто необхідна продукція, необхідної якості в необхідній кількості доставлена до відповідного споживача у необхідне місце з мінімальними витратами.

Водночас така терміновість призводить, як правило, до непропорційного зростання витрат, пов'язаних із необхідністю утримувати додатковий персонал, споруджувати склади, збільшувати запаси або прискорювати їх створення. У зв'язку з цим все частіше постає проблема створення і використання логістичних систем розподілу. Такі системи мають на меті організацію постачання до місць попиту тільки необхідної кількості продукції і тільки в потрібний час для того, щоб досягти бажаного рівня обслуговування споживачів за мінімізації витрат на розподіл.

Така логістика розподілу ґрунтується на чотирьох принципах:

1) координація — узгодження дій з розподілу для збалансування вартості і рівня обслуговування споживачів;

- 2) організація товаропересування — налагодження руху товарних потоків;
- 3) точний розрахунок витрат на пересування і збереження продукції;
- 4) організація рівня обслуговування — спроможність логістичної системи задовольняти потреби споживачів за умовами часу, надійності, зв'язку і зручності [5].

Головне завдання такої логістики — оптимізувати всі ці принципи.

Так, наприклад, розглядаючи залежність між вартістю запасів сировини, транспортування та загальними витратами розподілу в ТОВ «ПК «Зоря Поділля» Гайсинського району Вінницької області (рис.3), видно, що в міру того, як зростає кількість складів, збільшується вартість запасів, а витрати на транспортування зменшуються, оскільки запаси розміщуються все ближче до споживачів. Ефект логістики полягає в тому, щоб знайти таку оптимальну кількість складів (у нашому прикладі їх 5), яка забезпечить мінімум загальних витрат. Необхідно звернути увагу і на те, що крива загальних витрат досягає мінімуму в точці, де жодна з інших двох складових (вартість запасів і транспортування) не досягає мінімуму. Натомість у мінімумі перебуває вся система в цілому.

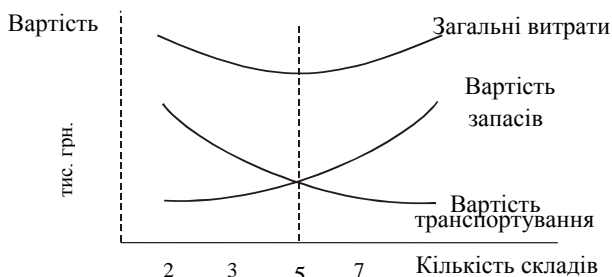


Рис. 3 Залежність між вартістю запасів і транспортування та загальними витратами розподілу ТОВ «ПК «Зоря Поділля»

На даний час головною турботою сільськогосподарських і переробних підприємств є забезпечення достатнього рівня обслуговування споживачів з якнайсуворішим контролюванням сумарних витрат і стану конкурентоспроможності. Отже, досліджуючи четвертий принцип — (рівень обслуговування), який включає: час — цикл замовлення, надійність — безвідмовність підприємства, що визначається терміном виконання замовлення, гарантією доставки й точною відповідністю кожної партії поставки заздалегідь узгодженій специфікації, зв'язок — двосторонній зв'язок між замовником (переробне підприємство) і постачальником (сільськогосподарське підприємство) та зручність — це міра гнучкості системи обслуговування споживачів.

Рівень обслуговування споживачів (P_o) цукру — піску ПК «Зоря Поділля», у 2009 р становить 89%, що можна пояснити неурожайністю буряка цукрового у цьому році.

$$P_o = \frac{\hat{E}_a}{\hat{E}_c} \times 100\% = \frac{43407,3\text{д}}{48256,4\text{д}} * 100\% = 89\%$$

де: K_r — кількість готової продукції до термінової поставки;

K_3 — кількість замовленої сировини.

Для продукції, яка не поставляється терміново, рівень обслуговування споживачів може визначатись як інтервал між моментом подання замовлення і моментом поставки продукції підприємства споживачеві.

Отже, основними функціями логістики розподілу для підприємств, які переробляють сільськогосподарську продукцію, є: транспортування, обробка замовлень, а також управління товарно-матеріальними запасами (рис. 4)

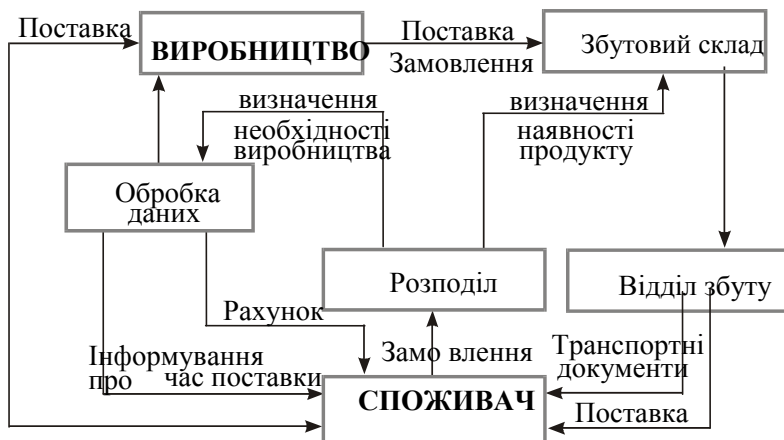


Рис. 4 Логістична системи розподілу переробних підприємств сільськогосподарської продукції

Але, все ж таки, роль маркетингу на ринку сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки значно менша, ніж на інших ринках.

Тому специфіка аграрного маркетингу і полягає в тому, що він залежить від розвитку продовольчого ринку і змін, що на ньому відбуваються. Зростання вимог з боку споживачів до якості продукції і асортименту продуктів харчування, їх зовнішнього вигляду і умов продажу змушують виробників сільськогосподарської сировини вносити відповідні корективи в технологію виробництва продукції, способи зберігання і методи

її збуту. Тому сьогодні для сільськогосподарських підприємств актуальною є своєчасність отримання інформації про наукові розробки, новітні технології, взірці нової техніки, нові сорти рослин і породи тварин, а особливо про вигідні канали їх придбання, можливості довгострокового співробітництва та ще не зайняті сегменти ринку.

На даний час більшість сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм ще не готова самостійно за допомогою сучасних засобів збору і обробки інформації ефективно займатися аналізом ринку та вести пошук клієнтів, постачальників, посередників.

Враховуючи такий низький рівень інформаційного забезпечення аграрного сектора в Україні, першочергового значення набуває організація цінового моніторингу і широкого інформування про ситуацію на ринках за допомогою всіх доступних засобів інформації. Налагодження такої системи сприятиме створенню більш широких можливостей вигідної торгівлі сільськогосподарською продукцією на місцевих, регіональних, національному чи міжнародному ринках залежно від кон'юнктури і тим самим стимулюватиме збутову діяльність, зміцнюватиме позиції сільгоспвиробників [3].

Тому підрозділи служби моніторингу для сільськогосподарських підприємств повинні організовуватись на районному, обласному і державному рівнях і відслідковувати стан ринків по групах (сегментах) продукції, виходячи з особливостей продовольчого забезпечення визначеного регіону. Система моніторингу продовольчого ринку для виробників і переробників сільськогосподарської продукції має включати: службу цінового моніторингу; служби електронних комунікацій; прогнозно-аналітичні центри; інформаційні центри.

Враховуючи специфіку АПК, яка існує на даний час, держава повинна сприяти створенню дешевих джерел інформації, зробити інформацію фактором виробництва, надавати її для стимулювання розвитку продовольчого ринку.

Організація ринкового моніторингу значно зменшить невизначеність ринкової кон'юнктури, позитивно вплине на ефективність прийняття управлінських рішень, змусить підприємців і керівників господарств вирішувати не тільки поточні проблеми, але й займатися стратегічним плануванням. Спостереження за змінами ринкової ситуації сприятимуть поступовим змінам у психології підприємців, приведуть до розуміння того, що виробництво сільськогосподарської сировини повинно бути зорієнтованим на попит на споживчому ринку, і що зміна параметрів якості продукції та структури виробництва буде цілком залежати від потреб і бажань кінцевих споживачів.

Висновки. В сучасних умовах для створення хоча б примітивних маркетингових відносин в АПК необхідно створити централізований моніторинг ринку сільськогосподарської продукції, який би дав можливість

інформувати як виробників, так і споживачів та посередників про існуючий попит, пропозицію та перспективні ціни і кон'юнктуру ринку. Це, в свою чергу, інтенсифікує створення оптового ринку сільськогосподарської продукції у великих промислово-торговельних центрах, що призведе до розвитку комплексного маркетингу із сучасним науково-технічним забезпеченням з метою задоволення внутрішнього попиту на сільськогосподарську продукцію та перспективою виходу на світовий ринок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно-аналітичний збірник (випуск 6) / за ред.П.Т. Саблука та ін. — К. : ІАЕУААН, 2006. — 764с.
2. Беркута А.В. Удосконалення методології розподілу товарів / А.В. Беркута // Економіка України. — 2006. — №6. — С.53.
3. Корнієв В.Л. Цінова політика підприємства / В.Л. Корнієв. — К. : КНЕУ, 2008. — 245с.
4. Марюта О.М. Адаптивне управління товаром підприємства / О.М. Марюта, О.К. Єлісєєва // Фінанси України. — 2007. — №3. — С.83.
5. Пономарьова Ю.В. Оцінка ефективності логістичної системи: зб. наук. праць Дніпропетровського НУ (Економіка: проблеми теорії і практики) / Ю.В. Пономарьова. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. — №18. — С. 97–101.

Одержано 17.11.10

Для создания маркетинговых отношений в АПК необходимо усовершенствовать централизованный мониторинг рынка сельскохозяйственной продукции, который бы дал возможность информировать как производителя, потребителя так и посредника о действующем спросе, пропозиции та перспективных ценах и конъюнктуре рынка.

Ключевые слова: *логистика, каналы распределения, транспортировка, сельскохозяйственная продукция, маркетинг, ценовой мониторинг.*

To create marketing relations in agro-industrial complex it is necessary to improve the centralized monitoring of the agricultural products market, which would give the opportunity to inform the producer, the consumer and the middleman about the current demand, supply, perspective prices and the state of the market.

Key words: *logistics, distribution channels, transportation, agricultural products marketing, price monitoring.*

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗОВАНИХ АГРОФОРМУВАНЬ

**О.О. НЕПОЧАТЕНКО, доктор економічних наук,
В.П. БЕЧКО, кандидат економічних наук**

У статті проаналізовано недоліки вітчизняного механізму податкового регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств та запропоновано напрями його вдосконалення.

Важливим завданням системи державного регулювання економічних явищ і процесів в сільськогосподарській галузі є забезпечення достатнього рівня ефективності сільськогосподарського виробництва. В Україні та в багатьох інших країнах світу на практиці досягають цього через використання податкових важелів та інструментів, які можуть стимулювати прискорений розвиток як економіки загалом, так і аграрного її сектора.

Зокрема, з метою створення сприятливого податкового клімату для підприємств аграрної галузі в нашій країні були запроваджені спеціальні режими прямого та непрямого оподаткування, в результаті чого організовані аграрні формування стали платниками фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) та податку на додану вартість (ПДВ).

Спеціальні податкові режими нині суттєво спрощують податкові відносини в сільськогосподарській галузі, а на момент їх запровадження — ще й дозволили нормалізувати фінансовий стан організованих агроформувань.

Поряд з цим останнім часом в результаті трансформації податкового законодавства (реформування порядку справляння пенсійних внесків) та світових інтеграційних процесів (вступу України до СОТ) виникла необхідність опрацювання науково обґрунтованих напрямів вдосконалення податкового регулювання агропромислового виробництва, що зумовлює необхідність подальших наукових пошуків в даній галузі економічних досліджень.

З цієї причини, дослідженню функціонування спеціальних податкових режимів в сільському господарстві присвячено праці М. Дем'яненка, [1], Д. Деми [2], Т. Дулік [3], Н. Сеперович [4], В. Синчака [5], С. Юшка [6] та інших вчених.

Відаючи належне напрацюванням попередників, варто зазначити, що в їх працях і в наукових публікаціях інших дослідників, присвячених проблематиці функціонування спеціальних режимів як прямого, так і непрямого оподаткування підприємств агросфери, не зверталась належна увага обґрунтуванню перспективних напрямів їх реформування.

Це обумовлює необхідність подальших досліджень шляхів розвитку податкової підтримки аграрних товаровиробників.

Метою цієї статті є аналіз недоліків податкового регулювання діяльності організованих агроформувань, а також обґрунтування напрямів його вдосконалення.

Методика дослідження. В статті використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема монографічний, табличний методи та метод порівняння.

Результати дослідження. Варто відмітити, що незважаючи на те, що пільгові податкові режими суттєво зменшили рівень податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства, вони не позбавлені суттєвих вад. Зокрема, до недоліків чинного порядку справляння фіксованого сільськогосподарського податку варто віднести те, що його база оподаткування (грошова оцінка угідь проведена станом на 01. 07. 1995 року) на відміну від бази оподаткування земельним податком не підлягає щорічній переоцінці [8; 9], внаслідок чого розмір земельного податку з одиниці земельної площі вдвічі вищий від величини фіксованого сільськогосподарського податку з тієї ж земельної ділянки (табл.).

Динаміка розмірів ФСП та земельного податку з 1 га ріллі по Уманському району Черкаської області

Показник	Рік					
	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ставка ФСП, %*	0,5	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
Ставка земельного податку, %**	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Розмір ФСП з 1 га угідь, грн***	23,87	7,01	7,01	7,01	7,01	7,01
Розмір земельного податку з 1 га угідь, грн***	12,15	12,26	12,84	13,11	13,28	13,82

* Згідно з джерелом: [8].

** Згідно з джерелом: [7].

*** За даними Уманської ОДП Черкаської області.

Крім того, платники ФСП у разі порушення ними вимог Закону України «Про фіксований сільськогосподарський податок» стосовно того, що обсяги реалізації ними товарів, робіт і послуг власного виробництва за рік повинні складати не менше 75% від їх загального валового доходу, переходять на загальну систему оподаткування лише з початку нового року [8], що дозволяє використовувати ФСП і його платників у схемах мінімізації сум податкових виплат.

Ще одним недоліком спецрежиму прямого оподаткування підприємств аграрної галузі є звільнення їх від сплати платежів за використання природних ресурсів. При цьому як держава, так і місцеві громади фактично залишилися без джерел фінансування заходів із охорони та поліпшення земельних угідь, робіт з очищення та видобутку водних ресурсів, а також геологорозвідувальних заходів.

Необхідно також відмітити, що ФСП в свій час був запроваджений замість 12 податків, зборів, платежів і внесків до державних цільових фондів. За рахунок цього було суттєво спрощено податковий механізм для підприємств аграрної сфери економіки. Нині ж фіксований сільськогосподарський податок сплачується замість податку на прибуток, плати за землю, зборів за спеціальне використання водних ресурсів і плати за торговий патент на право провадження торгівельної діяльності [8]. Всі інші податки (крім ПДВ) платники фіксованого сільськогосподарського податку нині сплачують на загальних підставах. Варто зазначити, що в свій час ФСП був запроваджений як варіант єдиного (одноканального) податку [1]. Нині ж, внаслідок змін окремих статей Закону України «Про фіксований сільськогосподарський податок», завдяки тому, що платники ФСП стали платити більше різних податків, платежів і соціальних внесків, принцип одноканалності було суттєво порушено.

Крім того, ключовим недоліком механізму справляння фіксованого сільськогосподарського податку, на наше переконання, є те, що розмір податку, який сплачують його платники за рік не залежить від результатів їх фінансово-господарської діяльності. Внаслідок цього податковий механізм аграрної сфери економіки України суттєво втратив свої регулюючі властивості.

На нашу думку, не позбавлений недоліків і чинний спецрежим непрямого оподаткування сільськогосподарських підприємств.

Зокрема, одним із недоліків порядку нарахування і сплати ПДВ в аграрній галузі є той чинник, що в 2009 році відмінено нульову ставку, за якою до цього часу оподатковувалась реалізація сільськогосподарськими товаровиробниками молока і м'яса в живій вазі переробним підприємствам [10]. При цьому держава залишила без змін механізм виплати дотацій аграрним формуванням за реалізоване ними молоко і м'ясо на переробку. В результаті цієї законодавчої новачки, хоч переробні підприємства і повинні виплачувати дотації за закуплене ними молоко і м'ясо в живій вазі, проте з причини автоматичного подорожчання сировини на суму податку на додану вартість та завдяки відміні нульової ставки ПДВ на операції з його реалізації, ними було втрачено джерело фінансування, за рахунок якого до цього часу виплачувались дотації. Внаслідок зазначених змін податковий механізм став стимулювати імпорт сільськогосподарської сировини, адже переробникам стало не вигідно закупляти продукцію тваринництва у вітчизняного товаровиробника.

Недоліком чинного порядку нарахування і сплати податку на додану вартість, на наше переконання, є також відміна цільового використання сум ПДВ від реалізації окремо рослинницької та тваринницької продукції та об'єднання двох спеціальних декларацій з ПДВ від реалізації агроформуваннями власної продукції, що було результатом зміни окремих статей Закону України «Про податок на додану вартість», прийнятих в 2009

році [9]. На нашу думку, таке податкове нововведення поставило під сумнів саме існування вітчизняної тваринницької галузі, яка до цього і так функціонувала за рахунок механізму виплати дотацій та цільового використання сум ПДВ від реалізації продукції тваринництва на розвиток цієї галузі.

Таким чином, як свідчать результати дослідження, чинні спеціальні податкові режими для сільськогосподарських підприємств потребують суттєвого вдосконалення. Тому, на нашу думку, цілком доцільним є врахування перелічених нами недоліків чинного механізму оподаткування сільськогосподарських підприємств в ході подальшої роботи з вдосконалення проекту податкового кодексу України.

Зокрема, на нашу думку, першочерговими на шляху реформування податкової складової державного регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств мають бути наступні заходи:

– запровадження двох складових фіксованого сільськогосподарського податку, одна з яких (земельно-ресурсна частина) за об'єкт оподаткування мала б земельні угіддя, а інша (прибуткова частина) — прибуток платників податків;

- проводити щорічну індексацію грошової оцінки земельних угідь з метою їх оподаткування земельно-ресурсною складовою ФСП;
- передбачити в проекті податкового кодексу обов'язковий перехід платника ФСП, обсяг виручки від реалізації покупних товарів робіт та послуг якого за рік перевищив 25% валового доходу на загальну систему оподаткування не з наступного року, що відповідає сучасним реаліям, а з початку поточного податкового періоду;
- забезпечити цільове використання земельно-ресурсної частини реформованого фіксованого сільськогосподарського податку виключно на фінансування заходів з охорони і поліпшення земельних угідь сільськогосподарського призначення та інших природних ресурсів, які використовують конкретні сільськогосподарські товаровиробники (водні ресурси, корисні копалини);
- відновити нульову ставку з метою оподаткування податком на додану вартість операцій з реалізації аграрними товаровиробниками молока та м'яса живою вагою переробним підприємствам;
- повернути цільовий порядок використання сум ПДВ від реалізації сільськогосподарськими товаровиробниками товарів, робіт і послуг власного виробництва окремо на розвиток галузей тваринництва і рослинництва та зобов'язати їх подавати дві спеціальні декларації з податку на додану вартість (тобто повернути порядок нарахування і сплати ПДВ для організованих аграрних формувань, що діяв до 2009 року).

Зрозуміло що основою реформування спеціальних податкових режимів, що нині функціонують в аграрній галузі економіки, має бути

запровадження двох складових фіксованого сільськогосподарського податку. При цьому ставки земельно-ресурсної складової ФСП, на нашу думку, можна залишити на тому ж рівні, що передбачений чинним Законом України «Про фіксований сільськогосподарський податок», проводячи при цьому, на відміну від сучасного стану прямого оподаткування агроформувань, щорічну індексацію земельних угідь, тобто вирівняти грошову оцінку земельних угідь з метою оподаткування фіксованим сільськогосподарським і земельним податками.

Щодо прибуткової складової фіксованого сільськогосподарського податку варто зазначити, що вона має забезпечити місцеві бюджети фінансовими ресурсами, втраченими внаслідок цільового використання ресурсної складової ФСП. Тому, зважаючи на те, що ресурсна складова ФСП витрачатиметься також на потреби місцевих громад, пов'язані з охороною і поліпшенням земельних угідь, ми притримуємось думки, що ставка прибуткової частини ФСП має бути порівняно невеликою, а базою її справляння має бути балансовий прибуток підприємств аграрної галузі.

Висновки. Незважаючи на те, що нині держава за рахунок функціонування спеціальних податкових режимів в аграрній галузі економіки надає в значних розмірах підтримку аграрному сектору, зазначені пільгові режими оподаткування мають суттєві недоліки, а тому потребують вдосконалення. Зокрема, на наше переконання, нині необхідно запровадити дві складові фіксованого сільськогосподарського податку (земельно-ресурсну та прибуткову), а також повернутись до порядку сплати ними ПДВ, що діяв до 2009 року.

Подальші наукові пошуки, на нашу думку, варто присвятити вивченню кращого зарубіжного досвіду податкового регулювання діяльності агросфери та податкової підтримки аграрного сектору економіки з метою запровадження окремих моментів цієї діяльності у вітчизняну практику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

14. Дем'яненко М.Я. Проблеми адаптації податкової системи до умов агропромислового виробництва / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК — 2008. — №2. — С. 17–25.
15. Дема Д.І. Перспективи пільгових режимів оподаткування сільськогосподарських товаровиробників / Д.І. Дема // Вісник Сумського НАУ. — 2008. — №2 — С. 115–118.
16. Дулік Т.О. Фіксований сільськогосподарський податок як форма спеціального режиму оподаткування сільськогосподарських товаровиробників в Україні / Т.О. Дулік, Мохаммад Аль-Іббіні Омран Ахмад // Вісник ДДФА: Економічні науки. — 2009. — №1(21). — С. 87–93.
17. Сеперович Н.В. Покращення фіскальної політики щодо сільського господарства / Н.В. Сеперович – [Електронний ресурс] — Режим

доступу: — // <http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/INUKRAINIAN/147271-1140785089712/20983870/AgriculturalFiscalPolicyUkr.pdf>.

18. Синчак В.П. Критерії визначення платників фіксованого сільськогосподарського податку / В.П. Синчак // Фінанси України. — 2003. — №8. — С. 33–40.
19. Юшко С.В. Фіксований сільськогосподарський податок: історія та перспективи застосування / С.В. Юшко // Фінанси України — 2009. — №11. — С. 63–72.
20. Закон України від 3 липня 1992 р. № 2535–ХІІ “Про плату за землю” — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
21. Закон України від 17.12.1998 року № 320–ХІV «Про фіксований сільськогосподарський податок» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
22. Лист ДПА України від 12.01.2010 р. №135/7/17–037 «Про індексацію грошової оцінки землі у 2010 році» — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.
23. Закон України «Про податок на додану вартість» № 168/97–ВР від 3 квітня 1997р. — [Електронний ресурс] — Режим доступу: — // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». — 2010.

Одержано 17.11.10

Льготные режимы налогообложения сельскохозяйственных предприятий в настоящее время имеют существенные недостатки, а потому нуждаются в совершенствовании. Первоочередными направлениями их улучшения является внедрение двух составляющей фиксированного сельскохозяйственного налога (земельно-ресурсной и подоходной) а также возвращения к порядку уплаты НДС, который действовал в сельскохозяйственной отрасли до 2009 года.

Ключевые слова: *налоговое регулирование, специальные налоговые режимы, фиксированный сельскохозяйственный налог, налог на добавленную стоимость.*

Preferential tax treatment for farm enterprises has considerable drawbacks at present and therefore, it needs improving. First priority directions of this improvement are introduction of two components of the fixed agricultural tax (land resource and income) as well as returning to the procedure of paying the value-added tax which existed in the agrarian sector before 2009.

Key words: *tax regulation, special tax treatment, an agricultural tax is fixed, tax value-added.*

ЕНЕРГЕТИЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МІНЕРАЛЬНИХ ДОБРИВ У СІВОЗМІНІ

Ю.О. НЕСТЕРЧУК, доктор економічних наук
О.М. ГЕРКІЯЛ, кандидат сільськогосподарських наук

Оцінено показники енергетичної ефективності норм мінеральних добрив під пшеницю озиму, буряки цукрові і кукурудзу на силос у тривалому стаціонарному досліді з одинарною (135 кг), подвійною (270 кг) і потрійною (405 кг) насиченістю поживними елементами ґрунту у сівозміні

Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва, зростання врожайності культур супроводжуються збільшенням витрат непоновлюваної енергії, в тому числі за рахунок збільшення витрат на застосування добрив. В цьому контексті перспективною стає розробка і застосування таких технологій, які забезпечуватимуть менше витрат енергії на виробництво сільськогосподарської продукції. В сучасних умовах розвитку деградаційних процесів ґрунтової покриву і необхідності переходу на збалансовані системи землеробства оцінку технологій вирощування сільськогосподарських культур варто проводити з врахуванням пріоритетності політики енергозбереження, тобто оцінка технологій і формування цін на продукцію повинна базуватись саме на показниках енергетичної ефективності.

Енергетична ефективність — це відношення кількості енергії у прирості врожаю, отриманого за рахунок певної норми добрив, до енерговитрат на виробництво і застосування цих добрив під відповідну культуру. Застосування певної норми добрив ефективне, якщо це співвідношення більше одиниці. Оцінка енергетичної ефективності застосування добрив в практиці сільськогосподарського виробництва має поки що обмежене застосування [1].

У переважній більшості наукових праць із питань застосування добрив наводиться оцінка економічної ефективності добрив чи інших агроприйомів за цінами продукції та вартістю витрат на момент оцінки. Але розрахунки економічної ефективності можна вважати об'єктивними лише за умов стабільності національної валюти та оптових цін на добрива і продукцію, що вирощується [2]. В нинішніх умовах в Україні динаміка вартісних показників не відображає реальної тенденції зміни економічної ефективності використання добрив. Натомість, розрахунки енергетичної ефективності не залежать від коливання курсу валют, динаміки цін, інфляції тощо. Методичні засади енергетичної оцінки технологій в сільськогосподарському виробництві розроблені такими вченими як

О.О.Жученко, М.О. Клименко, Т.М. Колесник, О.К. Медведовський, П.І.Іваненко, Ю.О. Тараріко, проте комплексної методики такої оцінки досі не запропоновано. Використовуються окремі часткові показники, що не є універсальними. В жодному разі не можна стверджувати, що розрахунками енергетичної ефективності можливо замінити економічну оцінку добрив. Адже для виробничників важливо, які прибутки чи витрати при застосуванні добрив вони матимуть у грошовому виразі [3]. Тому для всебічної комплексної найбільш об'єктивної оцінки ефективності застосування добрив під сільськогосподарські культури необхідно аналізувати систему показників технологічної, економічної та енергетичної ефективності.

Мета роботи, результати якої висвітлено в статті — визначити енергетичну ефективність норм мінеральних добрив, що внесені безпосередньо під пшеницю озиму, кукурудзу на зерно і буряки цукрові на фоні різної насиченості добривами в сівозміні з тривалим застосуванням мінеральної системи удобрення.

Методика досліджень. У стаціонарному досліді кафедри агрохімії і ґрунтознавства Уманського НУС, закладеному в 1964 році, вивчається вплив тривалого вирощування культур у 10-пільній сівозміні без удобрення та на фоні різних норм добрив, унесених безпосередньо під культури в сівозміні з одинарною (135 кг), подвійною (270 кг) і потрійною (405 кг) насиченістю на 1 га сівозмінної площі. Норми мінеральних добрив безпосередньо під культуру наведено в представлених таблицях.

Чергування культур у сівозміні таке: багаторічні трави на сіно — пшениця озима — буряки цукрові — кукурудза на зерно — горох — пшениця озима — кукурудза на силос — пшениця озима — буряки цукрові — ячмінь — з підсівом багаторічних трав.

У досліді вносили такі добрива: аміачну селітру, простий гранульований суперфосфат і 40% калійну сіль.

Ґрунт під дослідом — чорнозем опідзолений важкосуглинковий з умістом гумусу за Тюриним перед закладанням дослідів у шарі 0–20 см — 3,31%; $pH_{(КСІ)}$ — 6,2; гідролітичною кислотністю — 2,2; сумою увібраних основ — 28 ммоль на 100 г ґрунту. Вміст легкогідролізованого азоту (за методом Тюріна і Конової) становить 4,8 мг/100 г; рухомих сполук фосфору і калію (за методом Чирікова) — відповідно 13,1 і 10,1 мг на 100 г ґрунту.

Дослід закладено в трьох повтореннях з рандомізованим розміщенням варіантів і послідовним — повторень.

Кількість енергії, що міститься в прирості врожаю, одержаного за рахунок добрив, підраховано за довідниковими даними [4]. Енергетичні витрати на виробництво і застосування мінеральних добрив у мДж/кг діючої речовини такі: азотні — 86,8, фосфорні — 12,6, калійні — 8,3 [5].

Результати досліджень. Розширене відтворення сільськогосподарського виробництва неможливе без застосування добрив,

адже добрива — один із найбільш дієвих засобів підвищення врожайності сільськогосподарських культур. Відмова від застосування мінеральних добрив, що іноді пропонується як один із можливих шляхів розвитку сільськогосподарського виробництва, призведе, як вважають Б.О. Ягодін і О.Ю.Бабаєва [6], до катастрофічного скорочення виробництва продовольства. Тому єдино правильне вирішення проблеми у раціональному використанні мінеральних добрив і докорінному підвищенні їх ефективності.

В аналізованому стаціонарному досліді пшениця озима висівалась по трьох попередниках: багаторічних травах, гороху і кукурудзі на силос. У варіанті, де протягом 45 років добрива в сівозміні не вносились, у середньому за п'ять останніх років урожайність пшениці по багаторічних травах становила 38,1 ц/га. На 2,3 ц/га меншою була врожайність по гороху і на 4,8 ц/га — по кукурудзі на силос. Це свідчить про значну потенційну родючість чорнозему опідзоленого, на якому 45 років добрив не вносили, а врожайність пшениці збереглась на рівні 33–38 ц/га (табл. 1). Для всіх цих попередників у досліді застосовували три рівні удобрення, як безпосередньо під пшеницю, так і в цілому з розрахунку на 1 га сівозмінної площі, що видно із таблиці 1.

1. Енергетична ефективність норм мінеральних добрив під пшеницю озиму залежно від попередника і рівня насиченості поживними елементами в сівозміні, середня за 2005–2009 рр.

Попередник	Насиченість НРК на 1 га сівозмінної площі, кг	Норма добрив під пшеницю	Урожайність у контролі та приріст від добрив, ц/га	Енергосміність, МДж		Коефіцієнт енергетичної ефективності
				приросту врожаю	унесених добрив	
Багаторічні трави	Без добрив (контроль)		38,1	—	—	—
	135	N ₄₅ P ₄₅ K ₄₅	10,6	17437	4846,5	3,60
	270	N ₉₀ P ₉₀ K ₉₀	18,3	30103	9693,0	3,10
	405	N ₁₃₅ P ₁₃₅ K ₁₃₅	21,0	34545	14539,5	2,37
Горох	Без добрив (контроль)		35,8	—	—	—
	135	N ₄₅ P ₄₅ K ₄₅	10,2	16779	4846,5	3,46
	270	N ₉₀ P ₉₀ K ₉₀	17,2	28284	9693,0	2,91
	405	N ₁₃₅ P ₁₃₅ K ₁₃₅	20,2	33229	14539,5	2,28
Кукурудза на силос	Без добрив (контроль)		33,3	—	—	—
	135	N ₄₅ P ₄₅ K ₄₅	8,8	14476	4846,5	2,98
	270	N ₉₀ P ₉₀ K ₉₀	14,4	23688	9693,0	2,44
	405	N ₁₃₅ P ₁₃₅ K ₁₃₅	17,6	28952	14539,5	1,99

Агрономічна ефективність, зокрема окупність одного кілограма поживних елементів, унесених з добривами, була найвищою у варіанті з одинарною нормою добрив, відповідно 7,85; 7,55 і 6,51 кг пшениці. При застосуванні подвійної норми добрив (N₉₀P₉₀K₉₀) окупність зменшилася і в попередників становила відповідно 6,77, 6,37 і 5,33 кг.

Ще меншою вона була у варіанті з потрійною нормою (N₁₃₅P₁₃₅K₁₃₅), відповідно 5,18; 4,98; і 4,34 кг зерна пшениці.

Отже, якщо окупність 1 кг д. р. мінеральних добрив у варіанті з

унесенням $N_{45}P_{45}K_{45}$ прийняти за 100%, то із збільшенням норми добрив у 2 рази окупність зменшилась на 4–6%, а у варіанті з потрійною нормою це зменшення становило 17–21%.

Енергетична ефективність добрив виявилася найвищою теж у варіанті з унесенням одинарної норми при вирощуванні пшениці після багаторічних трав. Тут енергоємність приросту врожайності у 3,6 рази перевищувала витрати енергії на застосування добрив. За цієї норми добрив при вирощуванні пшениці після гороху коефіцієнт енергетичної ефективності не небагато знизився, порівняно з варіантом, де попередником були багаторічні трави, і становив 3,46. Помітне зниження цього показника відбулося у варіанті, де попередником пшениці була кукурудза на силос (табл. 1).

Розрахунки показали, що за внесення подвійної і потрійної норми добрив енергетична ефективність їх зменшувалася, порівняно з одинарною нормою, при вирощуванні пшениці після всіх попередників. Коефіцієнт енергетичної ефективності за подвійної норми зменшився на 14–18%, а за потрійної — на 33–34%.

Отже, збільшення норм мінеральних добрив під пшеницю озиму від одинарної ($N_{45}P_{45}K_{45}$) до потрійної ($N_{135}P_{135}K_{135}$) сприяло підвищенню врожайності, але при цьому агрономічна та енергетична ефективність добрив значно зменшилась, що суперечить принципам інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. У цілому ж рівень енергетичної ефективності мінеральних добрив у досліді був досить високим, бо енерговіддача основної продукції перевищує 2–3 одиниці.

Досить високу енерговіддачу добрив отримано при вирощуванні буряків цукрових (табл. 2).

2. Енергетична ефективність норм мінеральних добрив під буряки цукрові на фоні різної насиченості поживними елементами в сівозміні, середня за 2005–2009 рр.

Попередник	Насиченість НРК на 1 га сівозмінної площі, кг	Норма добрив під пшеницю	Урожайність у контролі та приріст від добрив, ц/га	Енергоємність, мДж		Коефіцієнт енергетичної ефективності
				приросту врожаю	унесених добрив	
Багаторічні трави	Без добрив (контроль)		310	–	–	–
	135	$N_{90}P_{90}K_{90}$	64	29184	9693	3,01
	270	$N_{135}P_{135}K_{135}$	108	49248	14539	3,39
	405	$N_{180}P_{180}K_{180}$	141	64296	19386	3,31
Кукурудза на силос	Без добрив (контроль)		295	–	–	–
	135	$N_{90}P_{90}K_{90}$	61	27816	9693	2,87
	270	$N_{135}P_{135}K_{135}$	104	47424	14539	3,26
	405	$N_{180}P_{180}K_{180}$	137	62272	19386	3,22

Норми мінеральних добрив під буряки цукрові в досліді були значно вищі, ніж під пшеницю, а саме: 270 кг/га, 405 і 540 кг/га. Характерно, що агрономічна ефективність норм добрив, унесених під буряки, мала іншу тенденцію, порівнюючи з пшеницею. Найменша окупність 1 кг добрив

виявилася у варіанті з внесенням найменшої норми (270 кг/га): 23,7 кг коренеплодів у ланці з багаторічними травами і 22,6 кг — у ланці з кукурудзою на силос. Найвища окупність добрив була у варіанті з унесенням під буряки по 135 кг/га азоту, фосфору і калію на фоні насиченості добривами в сівозміні 270 кг/га. Тут вона становила 26,7 кг у ланці з багаторічними травами і 25,7 кг — у ланці з кукурудзою на силос. Підвищення норми добрив під буряки до 540 кг/га на фоні насиченості в сівозміні 405 кг/га сприяло зростанню врожаю до 451 і 432 ц/га, але вже намітилася тенденція до зниження енергетичної ефективності, порівняно з унесенням NPK по 135 кг/га (табл. 2).

Отже, аналіз отриманих у досліді експериментальних даних дає підстави стверджувати, що за показниками окупності добрив та їх енергетичної ефективності під буряки цукрові варто вносити мінеральні добрива в нормах 400–500 кг/га д. р. Дещо нижчою виявилася ефективність мінеральних добрив, унесених під кукурудзу на зерно, порівняно з ефективністю їх під пшеницю і буряки (табл. 3).

3. Енергетична ефективність норм мінеральних добрив під кукурудзу на зерно на фоні різної насиченості поживними елементами у сівозміні, середня за 2005–2009 рр.

Насиченість NPK на 1 га сівозмінної площі, кг	Норма добрив під кукурудзу	Урожайність у контролі та приріст від добрив, ц/га	Енергоємність, мДж		Коефіцієнт енергетичної ефективності
			приросту врожаю	унесених добрив	
Без добрив (контроль)		34,6	–	–	–
135	N ₅₀ P ₅₀ K ₅₀	10,5	15897	5385	2,95
270	N ₁₀₀ P ₁₀₀ K ₁₀₀	19,4	29372	10770	2,72
405	N ₂₀₀ P ₂₀₀ K ₂₀₀	25,4	38456	21540	1,78

Так, окупність 1 кг добрив у варіанті з унесенням норми N₅₀P₅₀K₅₀ на фоні насиченості 135 кг/га становила 7 кг зерна кукурудзи, а вміст енергії в прирості врожаю в 2,95 рази перевищував затрати енергії на виробництво і застосування унесеної кількості добрив. При збільшенні норми добрив і витрат енергії на їх застосування удвічі вміст енергії в прирості врожаю зріс лише в 1,8 рази. Коефіцієнт енергетичної ефективності добрив в цьому варіанті зменшився, порівняно з попереднім на 8%. При збільшенні норми та енерговитрат на добрива в чотири рази вміст енергії в прирості врожаю зріс лише в 2,4 рази. Коефіцієнт енергетичної ефективності при цьому зменшився на 40% і становив 1,78 одиниць. Окупність 1 кг д. р. добрив у цьому варіанті становила 4,2 кг зерна кукурудзи, що на 2,8 кг менше, ніж за унесення N₅₀P₅₀K₅₀. Отже, за унесення під кукурудзу на зерно мінеральних добрив по 50 і по 100 кг/га азоту, фосфору і калію енергетична ефективність значно вища, порівняно з нормою N₂₀₀P₂₀₀K₂₀₀.

В цілому ж енергетична ефективність мінеральних добрив, унесених безпосередньо під пшеницю озиму, буряки цукрові і кукурудзу на зерно, досить висока, оскільки коефіцієнт енергетичної ефективності значно

перевищував одиницю, що свідчить про енергоощадність досліджуваної технології вирощування сільськогосподарських культур. Норми добрив під кожен з цих культур доцільно застосовувати такі, за яких можна отримати найбільшу енерговіддачу при оптимальних витратах, забезпечивши дотримання пріоритетної політики енергозбереження в аграрному виробництві.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Минеев В.Г. Агрохимия [2-е издание, переработанное и дополненное] / В.Г. Минеев. — М. : Изд. «Колос», 2004. — 719 с.
2. Скрильник Є.В. Енергетична і економічна оцінка технологічних процесів виробництва та застосування органо-мінеральних добрив / Є.В. Скрильник, А.О. Федоров // Агрохімія і ґрунтознавство. Міжвідомчий тематичний науковий збірник. Вип. 61. — К. : Аграрна наука. — 2001. — С. 101–107.
3. Жученко А.А. Энергетический анализ в сельском хозяйстве / А.А. Жученко, В.Н. Афанасьев. — Кишинев, 1988. — 128 с.
4. Геркіял О.М. Агрохімія: навчальний посібник / О.М. Геркіял, Г.М. Господаренко, Ю.В. Коларьков. — Умань, 2008. — 300 с.
5. Козлов М.В. Агрохімічне забезпечення високопродуктивних технологій вирощування зернових культур / М.В. Козлов, А.А. Плішко. — К. : Урожай, 1991. — 232 с.
6. Биологические основы сельского хозяйства / [Вашенко И.М., Лошаков В.Г., Ягодин Б.А. и др. Под ред. И.М.Вашенко]. — М. : Академия, 2004. — 544 с.

Одержано 19.11.10

Коефіцієнт енергетическої ефективності удобрення, внесених под озимую пшеницу в нормі $N_{45}P_{45}K_{45}$, становив 3,6 одиниці. При збільшенні норм удобрення коефіцієнт знизився. Аналогічна закономірність встановлена при удобренні кукурузи на зерно. При удобренні свеклы найвищий коефіцієнт був в варіанті з нормою $N_{135}P_{135}K_{135}$ на фоні насиченості поживними речовинами 270 кг/га.

Ключевые слова: *енергетическая эффективность, нормы удобрения, насыщенность питательными веществами, севооборот.*

The energy efficiency coefficient of fertilizers applied for winter wheat with the rate of $N_{45}P_{45}K_{45}$ was 3,6 units. With growing fertilizer rate the coefficient decreased. The same mechanism was observed while fertilizing maize for grain. While fertilizing beets the highest coefficient was with the rate of $N_{135}P_{135}K_{135}$ against nutrient saturation of 270 kg/ha.

Key words: *energy efficiency, fertilizer rate, nutrient saturation, crop rotation.*

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНА НА ЧЕРКАЩИНІ

В.В. ОНИКІСНКО, аспірант

Розглянуто питання сучасного виробництва зерна та його економічної ефективності в Черкаській області. Обґрунтовано окремі напрями підвищення врожайності зернових культур та рівня їх рентабельності.

Виробництво зерна в Україні традиційно посідає одне з пріоритетних місць серед основних галузей сільського господарства, що зумовлюється наявністю сприятливих ґрунтово — кліматичних і економічних умов для його розвитку, багатомісячним досвідом українського селянства у вирощуванні сталих урожаїв зернових культур, високою калорійністю хліба та незамінним його значенням у харчуванні населення. Важлива роль відводиться зерну у створенні і розвитку повноцінної кормової бази тваринництва. Зернові культури слугують сировиною для харчової промисловості, виготовлення біопалива та фармакологічної продукції. Зернове господарство є важливим потужним джерелом відновлення природної родючості ґрунту. Разом з тим розвиток виробництва зерна в Україні має важливе соціально-економічне значення як галузь, що забезпечує зайнятість сільського населення. Зернове виробництво відіграє в економіці країни істотну роль у формуванні експортних поставок та надходженні валютних коштів.

На жаль, останніми роками в багатьох галузях спостерігається спад виробництва і його збитковість, що негативно позначається на всій економіці країни. Тому нині головне завдання полягає у проведенні такої аграрної політики, яка була б підпорядкована інтересам селянина. Необхідно зосередити свої зусилля на пошуку напрямів виявлення наявних резервів для збільшення виробництва різних видів сільськогосподарської продукції і зростання її рентабельності. У період становлення ринкових відносин виробництво зерна набуває особливо важливого значення як товар, який завжди має попит

Питання сутності ефективності й економічної ефективності в нашій країні широко обговорювалися в 70-ті роки ХХ століття. Значну увагу цим питанням приділяли такі вчені, як Г.Г.Котов, К.П.Оболєнський, С.С.Сергєєв та ін. Американські вчені-економісти К.Р.Макконел і С.Р.Брю зазначають, що економічна ефективність означає “одержати максимальну віддачу при мінімумі витрат наявних обмежених ресурсів” [5,с.23].

Проблеми розвитку зерно продуктового підкомплексу знайшли широке відображення в працях В.І. Бойко, М. Г. Лобаса, І. І. Лукінова, П.Т. Саблука, В. С. Уланчука та ін. Незважаючи на ці вагомі розробки, сучасні умови вимагають постійного аналізу та пошуку резервів високоефективного

виробництва зерна в регіонах

Методика досліджень. Теоретичною і методичною основою проведеного дослідження є положення економічної теорії, розробки вітчизняних і зарубіжних вчених щодо формування ефективного виробництва зерна. У процесі досліджень застосовувалися діалектичний, абстрактно-логічний та економіко-статистичні методи.

Результати досліджень. Перехід України до ринкових форм господарювання зумовив виникнення ряду складних проблем. Однією з них є підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва. Ця проблема не нова, вона існувала в тій чи іншій інтерпретації з часів виникнення матеріального виробництва і відбиває ефективність функціонування економічної моделі господарювання.

Високоєфективне зернове господарство — один із найважливіших показників добробуту в суспільстві. На Черкащині зерно завжди було важливим джерелом її багатства, валових доходів і прибутку сільськогосподарських підприємств. Грунтово-кліматичні умови регіону дозволяють вирощувати багато видів зернових культур, але найбільшого поширення в регіоні набули пшениця, ячмінь і кукурудза на зерно. Однак розвиток зернового господарства на Черкащині має не зовсім стійкий характер (табл. 1).

1. Посівна площа, урожайність та валовий збір зернових і зернобобових культур в Черкаській області за 1990–2009 рр. (всі категорії господарств)*

Показник	Рік							
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Уся посівна площа, тис. га	1298,3	1254,8	1231,7	1186,2	1178,8	1181,9	1205,3	1189,0
Зернові культури, тис. га	626,3	573,3	618,3	681,3	668,8	700,3	687,2	708,4
% у структурі	48,2	45,7	50,2	57,4	56,7	59,3	57,0	59,6
Збиральна площа зернових культур, тис. га	612,2	562,2	585,9	656,2	651,2	642,7	670,3	695,1
Урожайність, ц/га	38,8	29,8	27,2	33,8	32,4	28,7	44,4	46,0
Валовий збір, тис. т	2374,7	1674,0	1594,	2217,2	2108,6	1842,4	2978,0	3194,9
Пшениця, тис. га	267,3	247,9	235,5	235,8	216,1	224,5	253,9	245,7
у структурі зернових, %	43,7	44,1	40,2	35,9	32,3	32,1	36,9	35,3
Урожайність, ц/га	46,6	37,9	24,7	36,0	30,4	28,4	46,9	46,0
Валовий збір, тис. т	1244,6	939,6	582,0	848,9	656,1	636,6	1191,6	1091,5
Ячмінь, тис. га	77,9	107,4	140,6	207,2	244,3	199,1	179,0	214,9
у структурі зернових, %	12,7	19,1	24,0	31,6	37,5	31,0	26,7	30,9
Урожайність, ц/га	35,0	26,1	25,2	26,5	26,6	15,7	37,4	45,2
Валовий збір, тис. т	273,0	280,3	354,8	549,1	649,5	312,4	670,2	695,5
Кукурудза на зерно, тис. га	106,8	61,7	86,4	128,4	130,0	167,6	186,5	185,7
у структурі зернових, %	17,4	11,0	14,7	19,6	20,0	26,1	27,8	26,7
Урожайність, ц/га	40,6	33,6	49,4	52,3	53,3	49,4	53,3	69,4
Валовий збір, тис. т	434,2	207,6	426,7	672,0	692,1	828,5	993,6	1289,1

*За даними статистичної звітності

Із даних таблиці видно, що, порівняно з 1990 р., посівні площі зернових в 2009р збільшилися на 82,1 тис.га. Збільшення площ посівів ячменю та кукурудзи на зерно при відносно стабільних посівних площах пшениці вплинуло на загальну структуру посівних площ зернових, де в цілому на дані культури припадає 92,9%. Збір зернових і зернобобових культур у 2009 році проводився на площі 695,1 тис.га, що на 13,5% більше, в порівнянні з 1990 р.

2. Питома вага категорій господарств у виробництві зернових і зернобобових культур в Черкаській області за 1990–2009рр., %*

Показник	Рік							
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
С.-г. підприємства	96,9	95,0	90,0	86,6	86,6	87,5	87,2	88,5
Господарства населення	3,1	5,0	10,0	13,4	13,4	12,5	12,8	11,5

*За даними статистичної звітності

В 2009 році, завдяки поєднанню сприятливих кліматичних умов і підвищенню культури землеробства, Черкащина посіла друге місце серед регіонів України з валового збору зернових — майже 3,2 млн тонн (7% загальнодержавного обсягу). Із загальної кількості зернових культур вироблено 1091,5 тис.т пшениці (92% рівня попереднього року), ячменю — 695,5 тис.т (104%), кукурудзи — 1289,1 тис.т (130%) (рис.).

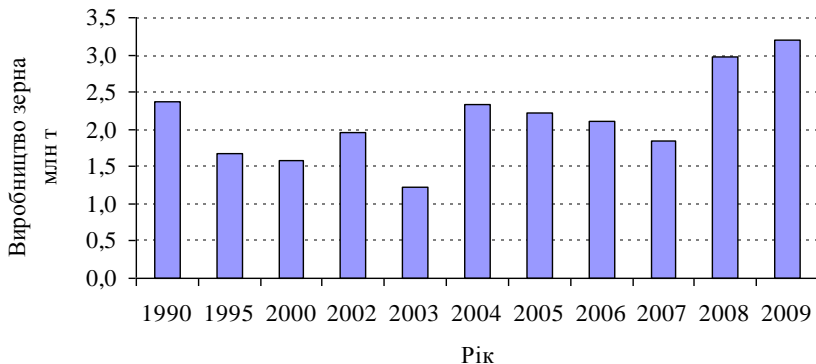


Рис. Виробництво зерна в усіх категоріях господарств

У структурі виробництва зерна в області 36% припадає на продовольче зерно. Основою продовольчого зерна є пшениця, на неї припадає третина загального валового збору. Зменшення виробництва зерна в 2009 році проти обсягу 2008 року обумовлене як скороченням площ збору (на 6%), так і зниженням урожайності з 47,9 до 46,3 ц з 1 га.

Для фуражних цілей зібрано 1813 тис.т (64%, в попередньому році було 57%), де домінуючими є ячмінь, його зібрано 695,5 тис.т. На збільшення валового збору вплинуло розширення площі збирання ячменю на 23%, хоча урожайність зменшилась з 37,7 ц/га в 2008р. до 33,1 ц/га. в 2009 році та кукурудза на зерно, якої зібрали 1289,1 тис.т, при урожайності 69,4 ц/га проти 53,3 ц/га в 2008р. і в структурі зернових вона становить 40,3% (в попередньому році — 33,4%).

Дані табл.3 свідчать, що виробництво зерна на сільськогосподарських підприємствах Черкащини за останніх 5 років не тільки стабілізувалося, а й спостерігається його приріст.

3. Ефективність виробництва зерна у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області за роками

Показник	Рік					У середньому за 5 років	2009 р. до середнього показника, %
	2005	2006	2007	2008	2009		
Збиральна площа зернових і зернобобових культур	395,1	384,3	431,0	487,7	490,7	437,7	112,1
Валовий збір, тис.т	1497,4	1358,4	1363,4	2296,4	2434,9	1790,1	136,0
Урожайність, ц/га	37,9	35,4	31,6	47,1	49,6	40,9	121,3
Прямі витрати праці на 1 ц, люд.-год.	1,0	1,0	1,1	0,8	0,8	0,94	85,1
Повна собівартість, грн/ц	38,96	44,27	63,57	68,78	70,86	59,86	118,4
Ціна реалізації 1 ц, грн/ц	40,94	52,04	82,77	75,84	86,34	70,48	122,5
Прибуток на 1 ц, грн/ц	1,98	7,77	19,20	7,06	15,48	10,62	145,8
на 1 га, грн/ц	60,2	243,1	431,3	236,9	736,5	356,4	206,7
Рівень рентабельності, %	5,1	17,6	30,2	10,3	21,9	17,7	4,2 в.п

Ріст валового виробництва зерна за останні п'ять років зумовлений не тільки збільшенням посівних площ під зерновими культурами, а і ростом їх урожайності. З урахуванням збільшення посівних площ на 5,9% та росту врожайності на 36,1% валовий збір у 2009 році збільшився на 44,1% проти показника 2005 року.

Збільшилась кількість середніх і великих сільськогосподарських підприємств, які займаються зерновим господарством з 350 в 2006 році до 418 в 2009 році. Багаторічні спостереження за вирощуванням зернових культур, зокрема пшениці, ячменю, кукурудзи на зерно, чітко показують пряму залежність їх врожайності від проведення будь-якого технологічного прийому. При цьому варто підкреслити, що всі вони дуже важливі, особливо сімба, сортовий і насінневий чинники, норми внесення органічних і мінеральних добрив, способи захисту рослин від бур'янів, хвороб і шкідників. Всі ланки технологічного ланцюга повинні бути тісно взаємопов'язані. Дуже важливо розміщувати зернові культури в освоєних сівознах, які дозволяють ефективніше використовувати грантові умови.

Наукою встановлено, що в сівозміні (порівняно із безмінним вирощуванням) врожайність зернових культур зростає в 1,5–2 рази.

На жаль, за останні 19 років в області спостерігається тенденція зменшення внесення під гектар посіву органічних добрив більше чим в 9, а зернових в 5 разів. За цей період також скоротилося внесення мінеральних добрив під гектар посіву сільськогосподарських культур в 2,5, а зернових в 2,2 рази, що негативно вплинуло на урожайність зернових культур (табл. 4).

4. Внесення мінеральних та органічних добрив під зернові культури в Черкаській області за 1990–2009 рр.¹

Показник	Види добрив	Рік						
		1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Внесено під посіви с.-г. культур в т.ч.	органічні, т	10,6	2,5	1,1	1,2	1,0	1,1	1,1
	мінеральні, кг	158	21	45	61	88	81	64
зернові культури (без кукурудзи)	органічні, т	1,7	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
	мінеральні, кг	132	26	35	48	73	71	60
пшеницю	органічні, т	2,5	0,6	0,3	0,5	0,3	0,4	0,4
	мінеральні, кг	192	48	53	65	103	87	83
кукурудзу на зерно	органічні, т	5,5	1,3	0,9	1,0	1,1	2,2	1,8
	мінеральні, кг	206	26	72	80	115	108	84

*За даними статистичної звітності

У перспективі успішними мають бути малозатратні технології, які повинні прийти на заміну існуючим і традиційним. Важливу роль відіграватиме впровадження у виробництво технологій, які сприятимуть максимальному скороченню обсягів механічного обробітку ґрунту та зниженню собівартості сільськогосподарської продукції.

Собівартість основних культурах зростає із року в рік і, якщо у 2005 році собівартість 1 т зерна пшениці в сільгоспідприємствах області становила 365,80 грн, то в 2009 році вона вже зросла до 716,80 грн. Така тенденція підвищення собівартості зерна притаманна виробництву кожної із представлених зернових культур і зумовлена ростом цін на технічні засоби, паливо-мастильні матеріали, мінеральні і органічні добрива, засоби захисту рослин. Тих аграріїв, які працюватимуть за традиційними застарілими технологіями, чекає поступове та незворотне розорення. Тому необхідно на рівні використання вітчизняних і зарубіжних технічних засобів, які вважаються найбільш ефективними, порівняно з іншими, повною мірою використовувати малозатратні технології на всіх етапах вирощування зернових культур.

Водночас ціни на зерно залишаються низькими і не забезпечують достатнього отримання прибутку на 1га хоча б на рівні 600–700 грн. Безумовно, при сучасному отриманні прибутку в сумі 356,36 грн (в середньому за 5 останніх років і це при середній врожайності більше 40 ц/га), не забезпечує не тільки розширеного, а й простого відтворення.

Для прикладу із 418 підприємств у 2009 році, які відносяться до великих і середніх, що займалися вирощуванням зернових культур, одержали прибутки від реалізації зернових (68,7%) і тільки в 131 підприємстві (31,3%) дана галузь була збиткова. Головна причина в тому, що із року в рік спостерігається ріст собівартості зерна. За п'ять останніх років вона зросла з 38,96 грн до 70,86 грн на 1 ц, або на 81,9%, що напряму впливає на прибутковість зернового господарства.

Дані табл.3 свідчать, що на загальному фоні збільшення валового виробництва зерна, розширенні посівних площ і рості урожайності по кожній із культур прибутковість і рівень рентабельності виробництва залишається на досить низькому рівні, що негативно позначається на фінансовому становищі сільськогосподарських підприємств. Для ефективного розвитку зернової галузі потрібна цінова підтримка держави. Ціни, виконуючи різні економічні функції у виробничому процесі, безпосередньо впливають на інтереси виробника і споживача, всього суспільства, кожного колективу і кожної людини. Тому цінове регулювання, ступінь його наукової обґрунтованості зумовлюють активізуючий вплив цін на темпи й ефективність господарського розвитку, стійкість економічних умов, відтворення і рівень життя населення. В сучасних умовах державним структурам необхідно працювати над тим, щоб лібералізація цін тісно поєднувалася з їх державним регулюванням.

При вирощуванні зернових культур значну увагу необхідно приділяти концентрації їх посівних площ, як одному з найважливіших чинників збільшення виробництва зерна і підвищення його економічної ефективності. Вона забезпечує підвищення продуктивності праці, зниження витрат на одиницю продукції і зростання рівня її рентабельності. Концентрація виробництва в сільському господарстві — це об'єктивний процес зосередження засобів виробництва і робочої сили на великих підприємствах для випуску обмеженого асортименту основних видів продукції.

Групування підприємств Черкаської області усіх форм власності та господарювання, що звітували, за площею посівів зернових за 2007—2009 роках наведено в табл. 5.

Із даних таблиці видно, що із збільшенням площі зернових у сільськогосподарських підприємствах має місце зростання їх урожайності. Такі тенденції характерні для вирощування зернових культур як в сприятливі за погодними умовами роки, так і несприятливі (2007р.)

Таким чином, можна зробити висновок, що розміри сільськогосподарських підприємств та їхня спеціалізація тісно пов'язані між собою. Поглиблена спеціалізація, що базується на комплексній механізації та інтенсифікації виробництва, дає кращі результати, якщо вона провадиться у великих підприємствах. Останні мають беззаперечні переваги над малими, проте розміри підприємств мають свої межі. Надмірне розширення землекористування різко збільшує витрати на транспортування, ускладнює управління, що позначається на зниженні економічної ефективності діяльності підприємств.

5. Групування сільськогосподарських підприємств за розмірами зібраних площ зернових культур*

Площа, га	2007 р.			2008 р.			2009 р.		
	Одиниць	у %	Урожайність, ц/га	Одиниць	у %	Урожайність, ц/га	Одиниць	у %	Урожайність, ц/га
Підприємства, які вирощували зернові культури	1539	100	29,3	1533	100,0	45,1	1524	100,0	47,3
з них до 50	687	44,7	16,6	685	44,7	32,0	650	42,7	28,6
50–100	171	11,1	18,1	159	10,4	33,2	193	12,7	31,8
100–250	189	12,3	20,4	195	12,7	34,9	188	12,3	31,3
250–500	140	9,1	22,6	133	8,7	37,1	128	8,4	37,3
500–1000	179	11,6	25,5	181	11,8	42,5	189	12,4	43,5
1000–2000	121	7,9	30,9	125	8,1	46,1	113	7,4	47,6
2000–3000	36	2,3	36,4	35	2,3	52,6	38	2,5	58,9
понад 3000	16	1,0	37,8	20	1,3	51,9	25	1,6	55,6

*За даними статистичної звітності

Висновки. Виробництво зерна в цілому по Черкаській області є прибутковим крім виробництва кукурудзи на зерно у 2005 р., коли рівень збитковості його досяг мінус 11,3% та у 2008 р., коли рівень збитковості його становить мінус 1,6%. Аналіз технології виробництва зерна на сільськогосподарських підприємствах регіону показав, що їх потенційна можливість використовується недостатньо. Тут врожайність як мінімум може становити 50–60 ц/га, собівартість 1 ц — 60–65 грн, ціна 1 ц — 900–1000 грн.

В перспективі доцільно провести збільшення збиральної площі зернових на великих сільськогосподарських підприємствах на скільки це дозволяють сівозміни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойко В. І. Потенціал галузі і цінова ситуація на ринку зерна в Україні / В.І. Бойко, З.П. Ніколаєва //Економіка АПК. — 2000. — №12. — С.57–61
2. Бюлетень про фінансово-господарську діяльність сільськогосподарських підприємств Черкащини за 2009 рік. — Черкаси. : Головне управління статистики у Черкаській області, 2010. — 112 с.
3. Лобас М.Г. Интенсификация зернового хозяйства Украинской ССР в

- условиях становления рыночных отношений / М.Г. Лобас.–К. :Урожай. 1991. — 264 с.
4. Лукинов И.И. Региональная политика: проблемы, механизмы осуществления / И.И. Лукинов// Экономика Украины, 1998. — №11. — С. 94–95.
 5. Макконелл К.Р., Брю С.А. Экономикс: Принципы, проблемы, политика / Пер. с англ. 11-го изд. — К. : Хагер-Демос, 1993. — 785 с.
 6. Мельник Ю.Ф., Саблук П.Т. Агропромислове виробництво України./ Ю.Ф. Мельник, П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2009. — №1. — С. 3–15.
 7. Оболенский К. П. Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства (теория и практика)/К.П. Оболенский. М. : 1974. — 150 с.
 8. Сільське господарство Черкащини. Статистичний збірник за 2008 рік. — Черкаси. : Головне управління статистики у Черкаській області, 2009. — 253 с.
 9. Сільське господарство Черкащини. Статистичний збірник за 2009 рік. — Черкаси. : Головне управління статистики у Черкаській області, 2010. — 253 с.
 10. Уланчук В.С. Зернопродуктовый подкомплекс АПК Украины в контексте обеспечения её продовольственной безопасности / В.С. Уланчук, Р.П. Мудрак // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — М. : № 8. — 2009. — С. 70–73

Одержано 19.11.10

Рассмотрены вопросы современного производства зерна и его экономической эффективности в Черкасской области. Обоснованы отдельные направления повышения урожайности зерновых культур и уровня их рентабельности.

Ключевые слова: *производство зерна, экономическая эффективность, урожайность, рентабельность.*

The issues of modern grain production and its efficiency in Cherkasy region are considered. Certain directions of increasing the yield of grain crops and the level of their profitability are grounded.

Key words: *grain production, economic efficiency, yield, profitability.*

ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.О. ПОЛІЩУК, аспірант

Розглянуто перспективи та напрями впровадження інновацій в господарську діяльність сільськогосподарських підприємств. На прикладі ДП «Ілліч-Агро Умань» проаналізовано вплив інноваційних технологій на ведення високоефективної виробничої діяльності.

У сучасних динамічних реаліях розвитку ринкової економіки ефективне функціонування кожної галузі суспільного виробництва можливе, насамперед, за умов активного розвитку інноваційних процесів. Особливо це стосується розвитку сільського господарства на інноваційних засадах. Це спричинене тим, що капітальні вкладення у виробничу сферу, а саме сільське господарство, за своєю окупністю менш ефективні, ніж вклади у торгівельно-посередницькі та фінансові операції. Це не стимулює попит на сільськогосподарські науково-технічні розробки. Через дані обставини, а також через погіршення фінансування, виникає суттєве зниження темпів створення та впровадження результатів сільськогосподарської науки, що в свою чергу спричинює низьку ефективність вітчизняного виробництва, його конкурентоспроможність і сприяє експансії закордонної продукції на внутрішній ринок [1].

Мета статті полягає в тому, щоб на прикладі ДП «Ілліч-Агро Умань» Уманського району Черкаської області проаналізувати вплив інновацій на розвиток виробничої діяльності агропідприємств.

Методика досліджень. При дослідженні перспектив розвитку та впливу інноваційної діяльності на господарську діяльність сільськогосподарських підприємств були застосовані такі наукові методи дослідження, як: спостереження, аналіз, абстрагування. Дослідження проводилося на базі фактичних матеріалів виробничої діяльності ДП «Ілліч-Агро Умань» с. Гереженівка Уманського району Черкаської області.

Результати досліджень. Світовий досвід свідчить, якщо в своїй діяльності агрофірми застосовують інновації, що впроваджуються на основі успішного використання нової ідеї, охоплюючи інвестиції в нові продукти, процеси, способи ведення господарства, то саме вони стають головною

передумовою економічного зростання як підприємства, так і галузі в цілому. Інновація відображає певний підйом і виступає рушійною силою якісної зміни об'єктів управління і приносить ефект для підприємства, є кінцевим результатом впровадження нововведень, які спрямовуються на якісне оновлення виробничої та невиробничої сфер з метою отримання економічної вигоди: підвищення прибутковості виробництва, скорочення витрат підприємства, зростання продуктивності праці, добробуту працівників [3].

Соціально-економічні, теоретико-методичні та прикладні аспекти стратегій інноваційного розвитку підприємства завжди займали важливе місце в наукових дослідженнях вчених. До них неодноразово зверталися вітчизняні вчені В.М.Гейця, М.Данько, Л.А.Жаліло, А.К.Кінаха [5–7] та інші. Проте і досі залишаються доцільними питання щодо інструментів і комплексного підходу при виборі інноваційних стратегій розвитку підприємства.

Перехід до інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки означає переорієнтацію агросфери у напрямі активізації використання власного інтелектуального потенціалу, реалізації розробок, що будуть в більшій мірі задовольняти притаманні Україні природно-кліматичні умови. Для кожного регіону характерні власні агропромисловий, інноваційний та науково-технічний потенціали, галузева структура, рівень життя населення, ресурсне забезпечення, природні, економічні та соціальні умови.

Яскравим прикладом активного та ефективного впровадження інноваційних технологій у виробничу діяльність є ДП «Ілліч-Агро Умань». Саме тому це дочірнє підприємство «Ілліч-Агро Умань», що функціонує на базі відкритого акціонерного товариства «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча», було обране нами як об'єкт дослідження. Дане підприємство побудоване на основі агроцехів. Виробнича діяльність ДП «Ілліч-Агро Умань» включає виробництво м'ясних продуктів, олії, жирів, хліба і хлібобулочних продуктів, борошна, молочних продуктів; оптовою торгівлею зерном, молоком, кормами для тварин. Особлива увага приділяється розвитку галузі тваринництва, що ґрунтується на постійному оновленні генетичного фонду та ефективній селекційній роботі, на яку щороку виділяється близько 1,5 млн грн. Завозяться нові генотипи корів англійської та естонської селекції, закуповується племінний матеріал з Канади чорнорябої і червонорябої голштинофріз із продуктивністю 19 тисяч і більше кілограмів молока від кожної корови на рік.

Аналізуючи основні економічні показники діяльності ДП «Ілліч-Агро Умань», можна відзначити чітку тенденцію до їх зростання та отримання більшого економічного ефекту від ведення виробничої діяльності на базі основних принципів інноваційної діяльності (табл. 1).

**1. Основні економічні показники діяльності ДП «Ілліч-Агро Умань»
Уманського району Черкаської області**

Показники	Рік					2009 р. до 2005 р., %
	2005	2006	2007	2008	2009	
Доход (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	19263	20391	22908	33210	54001	280,3
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	20268,1	20459	21141,4	30720	45051	222,8
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	20784	20863	21774	26995	40125	193,5
Валовий, тис. грн:						
прибуток	–	–	–	4725	4926	–
збиток	515,9	404	633	–	–	–
Витрати на оплату праці, тис. грн:						
рослинництво	2396,7	2449,8	2679,5	3028,2	3239,8	135,1
тваринництво	2561,3	2769,3	2951,7	4980,4	5015,5	195,8
Середньооблікова чисельність працівників зайнятих у с.-г. виробництві, чол.	826	768	743	615	600	72,6

Джерело: річна фінансова звітність 2005–2009 рр.

Також особливої уваги, на нашу думку, заслуговує аналіз показників доходності пріоритетних звітних господарських сегментів (табл. 2)

2. Показники доходності господарських сегментів ДП «Ілліч-Агро Умань» Уманського району Черкаської області, тис. грн

Сегменти	Рік					2009 р. до 2005 р., %
	2005	2006	2007	2008	2009	
Молоко	7685,2	8249,6	8917,1	10844	11621	151,2
Свині	4258	4932,8	5629	7829	9148	214,8
ВРХ	2836,7	3048,4	3154,5	4921	4268	150,4
Пшениця	1861,3	1957,4	2043,7	2628	7867	422,6
Торгівля	876	892,3	907,8	1626	859	98,1

Джерело: річна фінансова звітність 2005–2009 рр.

Із даних чітко прослідковується тенденція до зростання доходу від ведення господарської діяльності. Так, у 2009 році, у порівнянні із 2007, по всіх сегментах господарювання (молоко, свині, ВРХ, пшениця) ми зазначаємо різке зростання показників. Це спричинене тим, що у ДП «Ілліч-Агро Умань» активно впроваджують інновації та отримують очевидні позитивні економічні зміни. Так, зараз тут діє молочний блок із сучасною доїльною установкою, де ручна праця зведена до мінімуму. У цьому ж

агроцеху механізовано працю у свинарстві: корма підвозяться до кормозмішувача-роздатчика, в результаті один працівник на «шведському столі» доглядає 500–600 поросят. Середньодобовий приріст ваги ВРХ становить 760 грамів на заключній відгодівлі, свиней — 830 грамів.

Отже, із наявного практичного прикладу ми бачимо очевидні переваги впровадження інновацій у повсякденну господарську діяльність підприємства. Підтримка розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств сприяє розширенню асортименту продукції, створенню нових та збереженню традиційних ринків збуту, забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам, зростанню виробничих потужностей, поліпшенню умов праці. На сьогодні, агропромислове виробництво є найбільш пристосованою сферою для запровадження інновацій. Враховуючи це, необхідно впроваджувати інноваційний принцип підприємництва в даній сфері як найраціональніший та найефективніший шлях інтенсифікації сільськогосподарського виробництва.

Позитивні перспективи впровадження інновацій у виробничу діяльність аграрних підприємств виражаються не тільки у отриманні економічного ефекту, а також у широкому спектрі сфер господарської діяльності, в які можна ефективно впроваджувати інноваційні розробки. До таких, передусім, можна віднести:

- застосування нових більш продуктивних порід у тваринництві та нових сортів рослин, більш продуктивних і стійкіших до хвороб та несприятливих природно-кліматичних проявів;
- впровадження нових технологій виробництва сільськогосподарської сировини в рослинництві та тваринництві;
- застосування нових технічних засобів та технологій обробітку ґрунту, очистки та зберігання сировини;
- використання біотехнологій, які дають змогу отримати нові продукти більш якісні, корисні, що мають оздоровчий та профілактичний ефект;
- застосування енергозберігаючих технологій, застосування екологічних інновацій, які відповідно дають змогу збільшити врожайність, продуктивність, мінімізувати втрати та гарантувати безпеку навколишнього середовища [2].

Висновок. Отже, хотілося б відзначити, що агровиробникам доцільно було б визначити інноваційний чинник пріоритетним у побудові стратегії розвитку власної діяльності. Саме завдяки інноваціям національні виробники сільськогосподарської продукції матимуть реальні шанси досягти конкурентних переваг як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, поставляючи на них високоякісну продукцію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка

- інноваційних процесів. — Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2003. — 326 с.
2. Чабан В.Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору / В. Г. Чабан // Економіка АПК. — 2006. — № 7. — С. 68–72.
 3. Сухоруков А. І. Технологічна реструктуризація як напрям антикризової політики / А. І. Сухоруков // Стратегічна панорама. — 2005. — № 3. — С. 5–18.
 4. Наукова та інноваційна діяльність в Черкаській області: [Електронний ресурс]. — Режим доступу http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=stat_inform.
 5. Данько М. Довгострокові пріоритети інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізації // Стратегія економічного розвитку України: Наук. зб. Вип.5. — К. : КНЕУ, 2001. — 334 с.
 6. Жаліло Л.А. Економічна стратегія держави: Теорія, методологія, практика. — К. : НІСД, 2003. — 368 с.
 7. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С.Гальчинський, В.М. Геєць, А.К.Кінах, В.П. Семиноженко. — К. : Знання України, 2002. — 336 с.

Одержано 19.11.10

В статье рассматривается инновационный фактор, как главный в построении производственной стратегии деятельности аграрных предприятий. Именно, развитие инновационной деятельности агрофирм способствует достижению конкурирующих преимуществ, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ключевые слова: *инновационная деятельность, инновационная модель развития, сельскохозяйственное производство, высокоэффективная хозяйственная деятельность.*

The article considers the innovative factor to be the major one in the formation of the production strategy for farm enterprises' activity. Namely, the development of innovative farm enterprises' activity facilitates achieving competitive advantages both on the national and foreign markets.

Key words: *innovative activity, innovative model of development, agricultural production, efficient production activity.*

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ ВИРОБНИЧИХ РИЗИКІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

О.О. НЕПОЧАТЕНКО, доктор економічних наук
О.В. ПУШКА, аспірант

Розглянуто питання ризикології в агроформуваннях, проведена детальна оцінка виробничих ризиків та наведено результати досліджень особливостей прояву даних ризиків у сільському господарстві.

Розвиток народного господарства України значною мірою залежить від ефективності розвитку АПК. Так, академік П.Т. Саблук у своїх працях зазначав, що «...перехід до ринку всієї економіки органічно пов'язаний з аграрним сектором, насамперед від стану сільського господарства і суміжних галузей АПК залежать можливості здійснення ринкових програм у всіх сферах народного господарства» [1].

У процесі своєї діяльності всі підприємства, в тому числі і сільськогосподарські, стикаються з проблемою виникнення ризиків, що є невід'ємною ознакою економічного процесу. Проблема виникнення ризиків у тій чи іншій сфері підприємницької діяльності існувала та існуватиме завжди, що зумовлює необхідність комплексного і послідовного підходу до вивчення ризику: від розгляду ризику як поняття аж до управління ним у різних сферах економічного життя.

В аграрному секторі існує низка ризиків, які різняться за своєю природою, характером і ступенем інтенсивності прояву. В першу чергу, до них відносяться виробничі ризики, які зумовлюються невизначеністю природних умов виробництва сільськогосподарської продукції.

Незважаючи на те, що дослідженню саме виробничих ризиків вчені та науковці приділяють не досить велику увагу, вони продовжують значно впливати на діяльність сільськогосподарських підприємств. Підприємства впроваджують нові і прогресивні технології, але вони повністю не виключають ризики, а тільки змінюють природу та вплив ризиків. Іригація, нові сорти, засоби захисту рослин дозволяють зменшити вплив погодних умов, хвороб і шкідників, але потребують більше спеціальних знань, більше фінансових ресурсів і ретельного управління підприємством.

Тому, на нашу думку, доцільно провести дослідження прояву виробничих ризиків у сільському господарстві та їх вплив на розвиток підприємств АПК.

Питанням ризиків аграрного виробництва присвятили свої праці такі економісти, як В. Вітлінський, П. Верченко, Н. Бірченко, Мабіала Жільберт, Н. Тарельник та ін. Однак, на нашу думку, дане питання не було достатньо висвітлене у працях цих вчених.

Методика досліджень. Методологічною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань ризиків аграрного виробництва. У статті знайшли застосування такі наукові методи, як узагальнення окремих фактів і результатів дослідження, емпіричний та абстрактно-логічний метод.

Результати досліджень. Переходячи до аналізу виробничого ризику у сільському господарстві, необхідно сформулювати та уточнити термінологічну базу концептуалізації виробничого ризику, провести роз'яснення цього поняття. Насамперед визначимо вихідне, базисне поняття «ризик», маючи на увазі, що це загроза, небезпека, виникнення шкоди у найширшому сенсі цього слова.

У найбільш широкому розумінні ризик визначається як шанс отримати вигоду або ж завдати шкоди чи зазнати збитків внаслідок заняття якоюсь справою. У буденній свідомості це слово асоціюється з імовірністю сприятливого або несприятливого наслідку дій, невизначеністю, небезпекою (невдачею), вибором альтернатив і т. п. [2].

На думку таких вчених, як А.А. Пересада, Т.В. Майорова та О.О.Ляхова, ризик — це можливість того, що відбудеться деяка небажана подія. Зокрема, у підприємницькій діяльності ризик прийнято порівнювати з можливістю втрати підприємством своїх ресурсів, зниження запланованих доходів або із появою додаткових витрат у процесі здійснення певної фінансової чи виробничої діяльності [3].

Українські вчені В.В. Вітлінський та П.І. Верченко так трактують поняття: «ризик — це об'єктивно-суб'єктивна категорія, що пов'язана з подоланням невпевненості й конфліктності в ситуації неминучого вибору й відображає міру досягнення очікуваного результату, невдачі та відхилення від цілей з урахуванням впливу контрольованих та неконтрольованих чинників» [4]. Варто зазначити, що дане визначення вказує на важливі риси ризику, такі як неминучість вибору, небезпека, конфлікт, вплив контрольованих і неконтрольованих чинників.

На думку М.Є. Стадника, однією з причин і умовою ризику є невизначеність, яка характеризується відсутністю будь-яких даних щодо ймовірного розвитку подій, які б могли допомогти передбачити результати виконання рішення. Невизначеність ще небезпечніше за ризик [5]. Отже, потрібен перехід суб'єктивно сприйнятої невпевненості, випадковості до об'єктивного поняття ризику, що на ній базується. Єдиний спосіб такого переходу — оцінити непевність (випадковість) кількісними методами, надавши їй реальних числових значень. Звідси випливає: ризиком буде визнано лише таку невизначеність, яку можна оцінити кількісно.

Отже, узагальнюючи, можна сказати, що ризик — це, перш за все, небезпека і, говорячи про сільське господарство, мається на увазі небезпека виникнення різних втрат і збитків.

В аграрній сфері, як і в інших галузях народного господарства, існує велика кількість видів і типів ризиків, які з урахуванням її окремих

специфічних особливостей мають суттєві відзнаки. Джерелами або факторами ризиків в сільськогосподарському виробництві є соціально-економічне середовище, природно-кліматичні умови та людський фактор.

Н.О. Бірченко виділяє такі види ризику в залежності від джерел його виникнення [6]:

1. Ціновий ризик. Виникає в процесі реалізації продукції та купівлі ресурсів. Джерелом тут виступає нестабільність ринкових цін, що є результатом загострення конкуренції.

2. Кредитний ризик. Пов'язаний із змінами умов кредитування, підвищенням ставок за кредит, недосконалістю системи довгострокового кредитування в аграрній сфері.

3. Агротехнологічний або виробничий. На думку автора, даний вид ризику пов'язаний із виробництвом продукції, товарів, послуг. Він проявляється в зменшенні обсягів виробництва або зростання витрат на виробництво. Причинами виникнення виробничого ризику для сільськогосподарських підприємств може бути порушення технології виробництва, вплив погоди, нестача ресурсів. Також даний ризик пов'язаний з технікою та обладнанням, які використовує підприємство.

4. Природно-кліматичні та екологічні ризики. Їх сутність пов'язана з нестабільним характером виробництва сільськогосподарської продукції та залежністю обсягів виробництва від кліматичних умов та екологічного стану територій, на котрих розташовуються агропідприємства.

Варто зазначити, що на думку Мабіала Жільберта виробничі ризики в свою чергу можна розділити на такі підвиди: невиконання господарських договорів; зміни кон'юнктури ринку; посилення конкуренції; виникнення непередбачених витрат; втрати майна підприємства [7].

Н.В.Тарельник в своїй праці додає до цього списку ще транспортний ризик, що пов'язаний з перевезенням вантажів різними видами транспорту [8].

Отже, виходячи з огляду літератури, всі групи ризиків можна об'єднати в одну схему (рис.).

Вітчизняні сільськогосподарські підприємства зазвичай приділяють більше уваги виробничим ризикам, оскільки основною метою своєї діяльності вважають кількість і якість одержаної продукції, а не фінансовий результат. В той же час треба відмітити, що маркетинг продукції є основною проблемою для виробників сільськогосподарської продукції. Згідно дослідження аграрного сектору України в 2009 році [9], біля 82% виробників мають складнощі з реалізацією своєї продукції. Крім того, нездатність вигідно продати продукцію є головною причиною несвоєчасного повернення кредитів (71% респондентів).

Виробничий ризик напряму пов'язаний із виробництвом продукції, товарів, послуг. Він проявляється у зменшенні обсягів виробництва або зростання витрат на виробництво.



Рис. Класифікація ризиків в сільському господарстві*

* — джерело: складено автором

Причинами виникнення виробничого ризику для сільськогосподарських підприємств є негативна дія таких непередбачуваних факторів, як погодні умови, поширення хвороб і шкідників рослин і тварин, генетичні відхилення в них тощо. Прикладом прояву виробничого ризику є зміни (варіація) урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин, якості продукції, продуктивності пасовищ.

Варто також зазначити, що особливістю прояву виробничих ризиків у сільському господарстві є те, що все виробництво здійснюється під впливом природного фактора. В даному випадку сонячна енергія та волога може приносити не лише дохід, а й збитки. Підвищує рівень ризику у сільському господарстві і тривалий період виробництва. Рішення щодо виробництва продукції приймається за рік, а то й більше до моменту реалізації. За цей час може суттєво змінитись ринкова ситуація не в бік підприємства.

В аграрних підприємствах при використанні однієї тони мінеральних добрив не можна бути точно впевненим в кількості майбутнього урожаю. Бувають випадки, коли при використанні меншої кількості добрив, інших ресурсів, під впливом погодних умов буде отриманий більший урожай.

Також жорстко обмежений у часі технологічний процес. Якщо аграрне підприємство не проведе вчасно посівну компанію, то пізніше це зробити неможливо і виробництво даного виду продукції в поточному році не буде. У сільськогосподарському господарстві призупинити технологічні процеси практично неможливо.

Висновок. Отже, аграрне виробництво є одним із найбільш ризикованих видів підприємницької діяльності. Причинами такого явища

виступають не лише обставини в середині підприємства, а й умови функціонування всієї галузі. Спектр факторів, що може негативно вплинути на фінансовий результат підприємства надзвичайно широкий і потребує детального розгляду і уваги. Найбільш важливими ризиками, на нашу думку, у сільському господарстві є виробничі ризики, що проявляються у зменшенні обсягів виробництва або зростанні витрат на виробництво. Тому нами було досліджено саме особливості прояву виробничих ризиків у сільськогосподарських підприємствах, оскільки цьому питанню приділяють мало уваги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Саблук П.Т. Підвищення ролі аграрної економічної науки у формуванні та реалізації аграрної політики в Україні // Економіка АПК — 2001. — № 3. — С. 3–10.
2. Сірий Є.В. Ризик у підприємницькому середовищі: проблема дефініції // Український соціум . — 2006. — №3. — С. 53–64.
3. Пересада А.А. Проектне фінансування / Пересада А.А., Майорова Т.В., Ляхова О.О.— К. : КНЕУ, 2005. — 736 с.
4. Вітлінський В.В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни / Вітлінський В.В., Верченко П.І. — К. : КНЕУ, 2000. — 292 с.
5. Стадник М.Є. Врахування ризиків аграрного виробництва у системі економічної безпеки держави // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ (серія економічна). — 2009. — №1. — С.10–15.
6. Бірченко Н.О. Економічна оцінка ризиків основної діяльності сільськогосподарських товаровиробників // Вісник СНАУ, серія «Економіка та менеджмент». — 2009. — Вип. 4. — С.76–82.
7. Мабіала Жільберт Управління ризиками в господарюванні агроформувань // Продуктивність агропромислового виробництва. — 2009. — №12. — С. 116–121.
8. Тарельник Н.В. Класифікація ризиків в аграрній сфері // Вісник СНАУ, серія «Фінанси і кредит». — 2009. — №2. — С. 71–75.
9. Шинкаренко Р. Розподіл та передача ризиків в агробізнес секторі [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.agroinsurance.com>.

Одержано 19.11.10

Раскрыты суть понятия риск и производственный риск в сельском хозяйстве, наведены особенности проявления производственных рисков под воздействием факторов природы.

Ключевые слова: *риск, производственный риск, классификация рисков.*

The essence of the concept of risk and production risk in agriculture is shown, the peculiarities of appearing production risks under the influence of weather factors are considered.

Key words: *risks, production risks, risks classification.*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ

В.М. РУДОЙ

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування» НАН України

В статті окреслено напрями оцінки ефективності управління активами інституційних інвесторів як нового способу здійснення інвестицій в українську економіку.

Складність і багатогранність діяльності з управління активами інституційних інвесторів вимагає застосування специфічних підходів до оцінки її ефективності. Одночасно з цим потребує аналізу питання про адекватність існуючих методик оцінки ефективності управління активами різних інституційних інвесторів вимогам, що висуваються, насамперед, споживачами фінансових послуг.

Відповідно, прагматичну значимість використовуваних показників (або їх сукупності) оцінки ефективності доцільно досліджувати в розрізі окремих видів інституційних інвесторів та послуг, що ними надаються. Зазначимо, що аналіз вказаного питання ускладнюється існуванням в Україні кількох регуляторів, що здійснюють нагляд за різними видами інституційних інвесторів — компаній з управління активами, адміністраторів недержавних пенсійних фондів (які мають право на здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів), страхових компаній. Такі розбіжності ускладнюють напрацювання єдиних підходів у вказаному питанні.

Найбільш вагомими науковими роботами діяльності інституційних інвесторів є праці класиків У.Ф. Шарп, Г.Дж. Александер, В.Дж. Бейлі, Ф.Фабозці, Ф. Девіс, у яких сформульовано основоположні принципи, що не втратили своєї актуальності і в сучасних умовах. Серед українських науковців сучасні аспекти діяльності інституційних інвесторів досліджують В.Корнєєв, Д. Леонов, А. Федоренко та ін.

Незважаючи на ґрунтовність проведених досліджень, специфічні умови розвитку національної економіки вимагають уточнення та оцінки ефективності управління активами інституційних інвесторів на фінансовому ринку України. Ці важливі питання вимагають наукового обґрунтування та практичного вирішення, що обумовило актуальність даної статті.

Мета статті. Метою статті є окреслення напрямів оцінки ефективності управління активами інституційних інвесторів як нового способу здійснення інвестицій в українську економіку.

Методика дослідження. В статті використано економіко-статистичні методи дослідження, зокрема монографічний, порівняння, табличний та графічний методи.

Результати досліджень. Зазначимо, що українське законодавство не передбачає встановлення окремої категорії показників, які характеризують ефективність управління активами. В окремих нормативно-правових актах зустрічаються посилання на «неефективне управління активами», проте без конкретизації параметрів такої діяльності. Так, наприклад, у Положенні про порядок заміни особи, яка провадить діяльність з управління активами пенсійного фонду, визначено: «...рада фонду може достроково розірвати договір про управління активами фонду, у разі визнання незадовільними результатів діяльності такої особи щодо управління активами пенсійного фонду»[6].

Отже, фактично, можна говорити про можливість оцінки ефективності діяльності з управління активами інституційних інвесторів як за допомогою загальних показників, що містяться у публічній інформації, так і через критерії, встановлені у договорі між конкретною КУА (*компанії з управління активами*) та інституційним інвестором.

Насамперед, розглянемо критерії ефективності, які використовуються до управління активами недержавних пенсійних фондів. Якщо орієнтуватися на нормативно-правову базу з питань управління активами НПФ та інформацією, яка оприлюднюється управляючими активами та адміністраторами НПФ, можна говорити про можливість використання наступних критеріїв оцінки ефективності діяльності НПФ (*недержавні пенсійні фонди*) в Україні:

1. Вартість активів недержавного пенсійного фонду.
2. Винагорода особі, що здійснює управління активами недержавного пенсійного фонду[8].
3. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду [9].
4. Чиста вартість одиниці пенсійних внесків[10].
5. Сукупний прибуток (збиток) від інвестування пенсійних активів.

Звернемо увагу на такий факт: всі показники, окрім винагороди особі, що здійснює управління активами НПФ, характеризують безпосередньо результати управлінської діяльності стосовно активів недержавного пенсійного фонду, тоді як виділений показник — витрати - пов'язані із наданням відповідних послуг.

Варто зазначити, що оцінити ефективність управління активами НПФ виключно на основі показника їх вартості неможливо, оскільки, на нашу думку, він не дає можливості: по-перше, охарактеризувати витрати на здійснення такого управління; по-друге, детермінувати вплив суб'єктивних ринкових чинників на вартість окремих видів активів (зокрема, збільшення пенсійних внесків); по-третє, визначити стан НПФ з погляду його конкретних учасників. Відповідно, з таких позицій доцільно використовувати показники, які найбільш повно характеризують результативність управління активами НПФ, а саме: обсяг сукупного доходу від інвестування пенсійних активів.

Зазначимо, що методичні основи визначення та обліку прибутку від інвестування активів НПФ зафіксовано на рівні окремого нормативно-правового акту [11]. Зокрема, цим нормативно-правовим актом визначено, що прибуток (збиток) від інвестування активів пенсійного фонду — різниця між сумою доходів від управління пенсійними активами та інших доходів (втрат) пенсійного фонду та витратами, пов'язаними зі здійсненням недержавного пенсійного забезпечення. Отже, фактично, саме показник прибутку (збитку) від інвестування пенсійних активів є результатуючою характеристикою, оскільки відображає співвідношення ефекту діяльності (доходів від управління пенсійними активами) та ресурсів, які витрачені на його досягнення (витрати на здійснення НПФ).

Зокрема, одним із відносних показників, які, на нашу думку, можна використати, є співвідношення між обсягом інвестиційного доходу та загальним обсягом активів недержавного пенсійного фонду. Таке співвідношення дає можливість оцінити результат управління активами, у порівнянні з величиною об'єкта, що знаходиться в управлінні (в нашому випадку — активів НПФ).

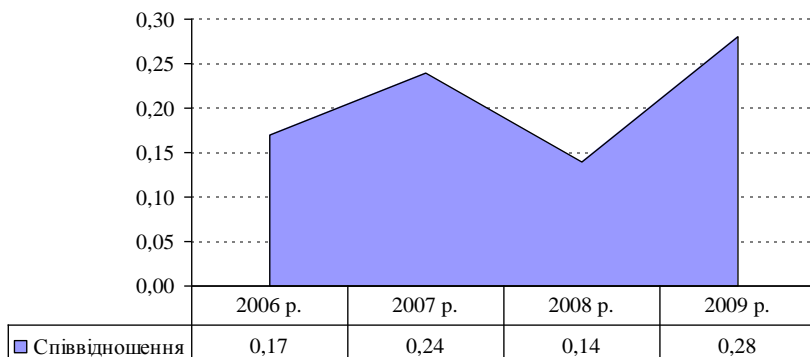


Рис. 1. Динаміка співвідношення інвестиційного доходу НПФ з загальними активами

[Джерело: розрахунки автора]

Як бачимо з даних рис. 1, використання такого коефіцієнта не дає можливості однозначно оцінити ефективність управління активами НПФ за 2006–2009 рр. Насамперед, привертає увагу почергова зміна напрямку розгляданого показника — з падінням у 2006 та 2008 рр. та зростанням у 2007 та 2009 рр.

Як вже зазначалося, чи не єдиним показником, що наводиться в офіційній звітності та характеризує обсяг витрат на здійснення послуг з управління активами НПФ, є винагорода, що виплачується особі, яка здійснює управління активами.

Розглянемо динаміку вказаного показника та його похідних за 2006–2009 рр. (табл.).

Винагорода, що сплачується особі, яка здійснює управління активами НПФ*

Показник	Рік			
	2006	2007	2008	2009
Загальний обсяг сплаченої винагороди	1 857,9	6019,9	14697,5	26 671,9
Темпи приросту у порівнянні з попереднім періодом, %	6,80 р.	2,24 р.	1,44 р.	0,81
Частка у структурі витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів	30,54%	39,8%	46,5%	56,6%
Співвідношення сплаченої винагороди до загальної вартості активів	1,35%	2,14%	2,40%	3,11%

*Джерело: розрахунки автора

Дані табл. дозволяють зробити наступні висновки щодо динаміки показника винагороди, що сплачується особі, яка здійснює управління активами НПФ, протягом 2006–2009 рр. :

- спостерігається зростання як абсолютного обсягу сплаченої винагороди особам, які здійснюють управління активами ІСІ, так і нарощуванні їх у загальному обсязі витрат, які відшкодовуються за рахунок пенсійних активів. Відповідно, в процесі порівняння можна зробити висновок, що управління активами є найдорожчим видом послуг, що споживаються НПФ — наприклад, оплата послуг адміністратора фонду у 2009 році склала лише 35,4%, зберігача — 3,9%;
- як тривожну можна розглядати тенденцію збільшення співвідношення витрат з управління активами до загальної вартості активів НПФ. Зазначимо, що хоча чинним законодавством встановлено чіткі обмеження — 4,2% від чистої вартості активів НПФ на рік [12], збільшення витрат об'єктивно зумовлює дослідження їх доцільності для НПФ та споживачів їх послуг.

Використовуючи аналогічні підходи, встановимо адекватність використовуваних в Україні методик визначення ефективності управління активами інститутів спільного інвестування. Насамперед, детермінуємо показники, які можна використати для таких цілей у відповідності з існуючою системою оприлюднення інформації про діяльність ІСІ (*інститути спільного інвестування*) та КУА, яка здійснює управління його активами[13]:

1. Вартість активів ІСІ.
2. Вартість чистих активів ІСІ.
3. Винагорода компанії з управління активами.
4. Показники з фінансової звітності КУА та ІСІ.
5. Доходність ІСІ.

Проаналізуємо динаміку виділених показників та можливості їх використання для оцінки ефективності управління активами ІСІ в Україні. Найбільш загальними показниками є вартість активів і вартість чистих активів ІСІ (див. рис. 2 та рис. 3). При цьому, щоб більш детально визначити місце інститутів спільного інвестування в економіці України та порівняти їх діяльність із загальним станом розвитку, обчислимо коефіцієнт співвідношення активів ІСІ до валового внутрішнього продукту за 2005–2009 рр.

Як видно з рис. 2, протягом вказаного періоду існували в цілому позитивні тенденції у розвитку спільного інвестування, якщо використовувати показники вартості активів. Так, за п'ять років в абсолютному вираженні активи ІСІ зросли з 6903,8 млн грн до 82540,9 млн грн, або майже у 12 разів. Разом з тим, темпи нарощування ринку послуг ІСІ переважають загальноекономічні темпи зростання в Україні — якщо у 2005 році співвідношення активів ІСІ до ВВП складало 1,56%, то у 2009 р. показник становив 9,02%.

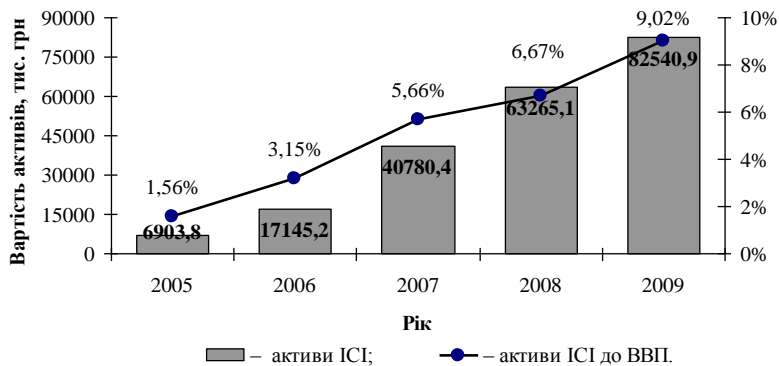


Рис. 2. Вартість активів інститутів спільного інвестування та їх співвідношення до ВВП:

[Джерело: розрахунки автора]

Більш інформативним є показник вартості чистих активів ІСІ, оскільки саме він дає можливість оцінити діяльність ІСІ не тільки з позицій зростання активів, але і з погляду існуючих у інвестиційного фонду зобов'язань.

Динаміка вартості чистих активів ІСІ в Україні за 2008–2009 рр. свідчить про зростання вказаного показника (рис. 3). Зазначимо, що у 2007 році УАІБ розраховувалася вартість активів невенчурних фондів, відповідно, порівняння даних за цей період з іншими роками є, щонайменше, некоректним. Окрім того, як і у приріст активів, у збільшення ВЧА ринку основний внесок зробили венчурні (+16,1 млрд грн, +31,86%), а також

закриті невенчурні фонди (+2,08 млрд грн, + 61,86%). Природно, що через різні темпи зростання вартості активів різних типів фондів змінилося їхнє співвідношення у загальних активах ринку ІСІ. Проте, традиційно, зі значним “відривом” лідирують венчурні фонди, частка яких у 2009 році несуттєво скоротилася (із 92,78% до 91,11%).

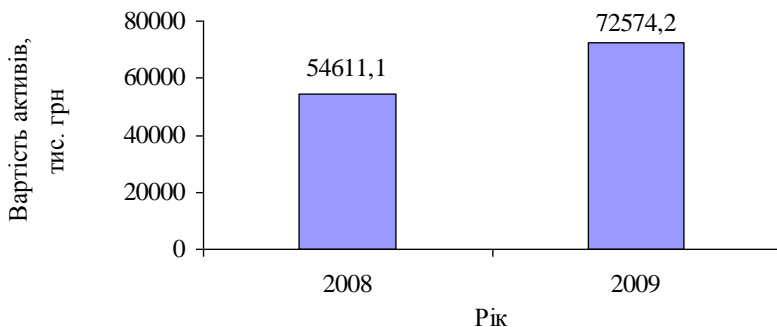


Рис. 3. Вартість чистих активів ІСІ за 2008–2009 рр.

[Джерело: складено автором за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу]

Як і у випадку з управлінням активами НПФ, управління активами ІСІ передбачає виплату винагороди офференту такої фінансової послуги. Зауважимо, що звітність УАБ передбачає оприлюднення даних про винагороду компанії з управління активами в розрізі окремих типів фондів. Зважаючи на це, розглянемо структуру витрат, характерних для відкритих фондів, та доповнимо її аналізом для інших типів ІСІ. Зазначимо, що як і у випадку з управлінням активами НПФ, цей вид витрат у 2009 році займав найбільшу питому вагу серед усіх витрат ІСІ, які відшкодовуються за рахунок активів інвестиційного фонду.

Абсолютно відмінні підходи необхідно використовувати для оцінки ефективності управління активами страхових компаній. Подібні розбіжності можна пояснити впливом наступних факторів: по-перше, до активів страхових компаній та інших інституційних інвесторів законодавством України висуваються різні вимоги до складу та структури; по-друге, управління активами страховиків здійснюється самими страховими компаніями, а не спеціалізованими офферентами таких цих послуг.

Висновки. В загальному відмітимо, що існуючі в Україні методики оцінки ефективності управління активами інституційних інвесторів не є адекватними рівню розвитку цього виду фінансових послуг та не дають можливості в повній мірі отримати якісні результати. Насамперед, привертає увагу проблема недостатнього інформаційного забезпечення процесу визначення ефективності, своєрідна інформаційна дифузія — розпорошення необхідної інформації між різними джерелами та об'єктами. Окрім того,

відсутній єдиний підхід до визначення ефективності управління активами усіх видів інституційних інвесторів — ІСІ, НПФ та страхових компаній, що значно ускладнює процес проведення порівняльного аналізу. Відповідно, можна зробити висновок, що з метою вирішення вказаних проблем на часі потрібна розробка та обґрунтування методик оцінки ефективності управління активами інституційних інвесторів в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 року. [Електронний ресурс] // Законодавство України: [сайт]. Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України № 1057–IV від 09 липня 2003 року. [Електронний ресурс] // Законодавство України: [сайт]. Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди): Закон України. — № 2299–III від 15 березня 2001 року [Електронний ресурс] // Законодавство України: [сайт]. Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Кардона М., Фендер И. Поведение институциональных инвесторов: последствия для рынков капиталов / М. Кардона, И. Фендер // Банки: мировой опыт. — №1. — 2004. — С. 40–46.
5. Маслова С.О., Опалов О.А. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник. — К. : Кондор, 2006.
6. Положення про порядок заміни особи, яка провадить діяльність з управління активами пенсійного фонду // Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 18 серпня 2004 року N 348. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http // Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”](http://Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”). — 2009.
7. Положенням про особливості здійснення діяльності з управління активами інституційних інвесторів // Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 02.11.2006 року N 1227.
8. Положення про порядок надання адміністративних даних особою, що здійснює управління активами недержавного пенсійного фонду (відкритого, корпоративного, професійного) // Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 340 від 11 серпня 2004 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http // Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”](http://Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”). — 2009.
9. Положення про порядок визначення чистої вартості активів недержавного пенсійного фонду (відкритого, корпоративного, професійного) // Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 340 від 11 серпня 2004 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http // Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”](http://Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”). — 2009.

10. Положення про оприлюднення інформації про діяльність недержавного пенсійного фонду // Розпорядження Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку №1218 від 23 жовтня 2008 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http // Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”](http://ліга.елітзакон.com.ua). — 2009.
11. Порядок обчислення та обліку прибутку (збитку) від інвестування активів недержавного пенсійного фонду // Розпорядження Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 424 від 2 квітня 2008 року.
12. Положення про винагороду за надання послуг з управління активами недержавного пенсійного фонду // Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 335 від 11 серпня 2004 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http // Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”](http://ліга.елітзакон.com.ua). — 2009.
13. Положення про порядок складання та розкриття інформації компанією з управління активами про результати діяльності та розрахунок вартості чистих активів інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів) / Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку №216 від 1 серпня 2002 року. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http // Ліга: Еліт Закон Copyright: ІАЦ „Ліга”](http://ліга.елітзакон.com.ua). — 2009.

Одержано 19.11.10

Установлено, что существующие в Украине методики оценки эффективности управления активами институциональных инвесторов не являются адекватными ровню развитию этого вида финансовых услуг и не дают возможности в полной мере получить качественные результаты. Определено, что привлекает внимание проблема недостаточного информационного обеспечения процесса определения эффективности, своеобразная информационная диффузия — распыление необходимой информации между разными источниками и объектами.

Ключевые слова: *управление активами, инвестиции, прибыльность активов, чистые активы, институциональные инвесторы.*

It is established, that methods of estimation of the efficiency of investment bankers' assets management are not adequate to the level of development of such financial services and do not give the opportunity to receive qualitative results in full. It is determined that the issue of inefficient informational support of the efficiency defining process, certain informational diffusion or dissipation of necessary information among different sources and objects attracts attention..

Key words: *assets management, investments, assets profitability, net wealth, investment banker.*

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ КОРПОРАТИЗАЦІЇ В АПК

**Р.П. САБЛУК, кандидат економічних наук
ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН,
ПП "ФАБ-Консалтинг"**

Розкрито основні організаційні засади корпоратизації в АПК, місце та роль у них малих агроформувань, наведена диференціація корпоративних підприємств згідно з вітчизняним законодавством.

В умовах фінансово-економічної нестабільності та обмеженого доступу аграрних підприємств до джерел фінансування своєї діяльності, великого значення набувають питання інвестиційно-інноваційної діяльності та зваженої фінансової роботи всіх підприємств, незалежно від їх організаційно-правових форм господарювання. Найбільш вразливими серед них є підприємства малого агробізнесу, до яких в АПК відносяться приватні підприємства, основна частина фермерських господарств і товариств. Тому перед суб'єктами малих агроформувань постає гостра необхідність об'єднуватися в інтегровані структури — кооперативи та корпорації, діяльність яких виходить на інші, більш широкі сегменти ринку. Для їх злагодженого функціонування необхідні чіткі, прозорі та законодавчо врегульовані підходи до корпоративного управління, зумовлені відокремленням прав власності від управління.

Аналіз попередніх досліджень даної проблеми. Сучасні вітчизняні наукові дослідження розглядають корпоративні відносини, як відносини на рівні акціонерного товариства. Причина цього — відсутність науково обґрунтованого визначення поняття "корпорація". Типові представники таких поглядів — О.С. Трегубов, И.П. Васильчик, С.В. Мочерний. На наш погляд, до цього питання потрібно підходити ширше, адже Україна має свою історію, менталітет, відповідно до яких формується економічна система. Разом з тим, ряд науковців лише переносять зарубіжний досвід на вітчизняні економічні відносини, співставляючи зарубіжні корпорації з українськими. Важливо враховувати у дослідженнях специфіку української економіки, зокрема те, що багато акціонерних товариств перетворилися у корпорації внаслідок приватизації великих державних підприємств, а не об'єднанням чи злиттям малих господарських формувань, як за кордоном.

Аналізуючи вітчизняне законодавство, зокрема, статтю 63 Господарського кодексу України, приходимо до висновку, що до корпоративних формувань відносяться не лише акціонерні товариства, а також підприємства малого та середнього бізнесу [1]. Тобто корпорація — це більше, ніж просто акціонерне товариство. Такої ж думки притримуються

науковці: В.Н. Парсяк, Ю.В., Андріяко та Т. Ю. Андріяко. Внаслідок різного трактування цього терміну виникає багато суперечностей і конфліктів між учасниками корпоративних відносин та управління.

Метою статті є розкриття основних організаційних засад корпоратизації в агропромисловому комплексі, місця та ролі у них малих агроформувань, оскільки у більшості наукових публікацій з економічної теорії корпорація ототожнюється з акціонерним товариством. Фактично це підтверджує вітчизняне законодавство, згідно з яким до корпоративних об'єднань відносяться будь-які господарські формування, які налічують у своєму складі як мінімум дві юридичні особи, що об'єднали свої активи для спільної роботи з метою отримання прибутку чи досягнення іншої мети.

Результати досліджень. Довгий час головним законодавчим документом правового регулювання корпоративних відносин був Закон України «Про господарські товариства», прийнятий в 1991 році, із численними його змінами у майбутньому. Закон встановлював таку можливість створення акціонерних товариств, при якій акціонери мали б самі забезпечувати захист своїх інтересів, але разом з тим широкі права надавалися і управлінським органам. Менеджери, найняті власниками корпорації на роботу, були зобов'язані ефективно вирішувати будь-які конфлікти інтересів між різними групами акціонерів і розробляти дієві механізми успішної колективної діяльності. На жаль, в реальності виявилось не все так добре і задумані в законодавстві ринкові інституції корпоративної діяльності підприємств на практиці не діяли. З прийняттям Закону України «Про акціонерні товариства» стан справ у корпоративному секторі економіки дещо покращився, але тільки у тій його частині, яка відноситься до проблем великого бізнесу. Малий та середній бізнес недостатньо законодавчо вмотивований у своєму розвитку, який міг би забезпечити йому належне місце у створенні стабільної і успішної економіки держави.

У світовому економічному просторі немає єдиної моделі корпоративних відносин, але існують загальноприйняті принципи. Корпоративні відносини для вітчизняної практики не новий вид економічної діяльності. Ще за часів радянської економіки існували розгалужені кооперативні об'єднання, тому у сучасних наукових дослідженнях кооперація часто асоціюється з корпорацією. Особливості та відмінності цих категорій наведені у таблиці 1.

Розглянемо кожний вид корпоративних підприємств окремо. Якщо взяти історичний аспект, то в агропромисловому комплексі України найбільш поширеним видом корпоративних формувань є кооперативи (рис. 1). Кооперативна форма діяльності в АПК була зумовлена потребою становлення стабільних зв'язків господарств із ринком, тому функціонування дрібного виробництва з орієнтацією на ринок становить об'єктивну основу розвитку кооперативного руху. На даний момент спостерігається позитивна тенденція: за 2009 рік було зареєстровано 34324 кооперативів, що, порівняно з 2008 роком, більше на 1067 [5].

1. Відмінності корпорації від кооперації

	"Кооперація"	"Корпорація"
Психологічний словник [3]	Одна з основних форм організації міжособистісної взаємодії, яка характеризується об'єднанням зусиль учасників для досягнення спільної мети при одночасно розподіленні ними функцій та обов'язків. Р. Нисбет виділяє такі види кооперації: автоматична кооперація, існує на інстинктивно-біологічному рівні; традиційна кооперація; спонтанна; директивна	Організована група, яка характеризується замкнутістю, максимальною централізацією та авторитарністю керівництва, яка протиставляє себе іншим соціальним спільнотам на основі вузькоіндивідуалістичних інтересів. Міжособистісні відносини в корпорації опосередковуються асоціальними, а частіше антисоціальними ціннісними орієнтаціями. Персоналізація індивіда в корпорації здійснюється за рахунок деперсоналізації інших індивідів.
Словник іншомовних слів [4]	Термін «кооперація» походить від латинського слова «cooperation», що означає співробітництво, від «со» (cum) — спільно, заодно і «opus», родовий відмінок «operis» — робота, праця.	«Корпорація» — від латинського слова «corporatio», що означає об'єднання.
Законодавство	ЗУ «Про кооперацію» кооперація — це система кооперативних організацій, створених з метою задоволення економічних, соціальних та корпоративних та інших потреб своїх членів [2].	Господарський кодекс ст. 63 "Корпоративними є кооперативні підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, у тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб" [1].
Приклади в АПК	СВК «Росія» СВК «Маяк» СВК «Славутич» СОК "Дари Березівщини" Обслуговуючий кооператив «Лани Полісся»	«Рошен» «Агро-Союз» «Сварог-Вест- Груп»

На рисунку 1 зображено види підприємств, що можуть бути віднесені до корпоративних згідно Господарського кодексу [1].

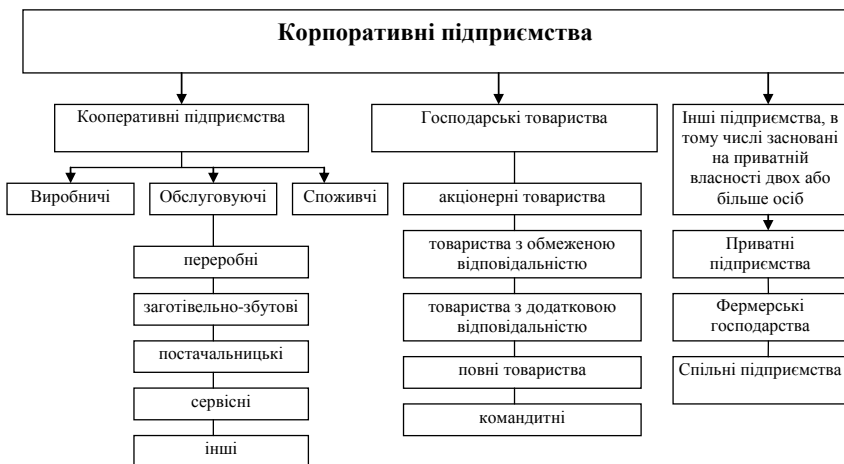


Рис. 1. Законодавча диференціація корпоративних підприємств згідно Господарського кодексу

Якщо дослідити кількість кооперативів на початок 2010 року, то бачимо наступну тенденцію (табл. 2, рис. 2).

2. Структура кооперативів в АПК за 2010

Кооперативи	Кількість, зареєстрованих у ЄДРПОУ станом на 01.01.2010	Кількість, зареєстрованих у ЄДРПОУ станом на 01.04.2010
Сільськогосподарський виробничий	1360	1348
Сільськогосподарський обслуговуючий	498	504

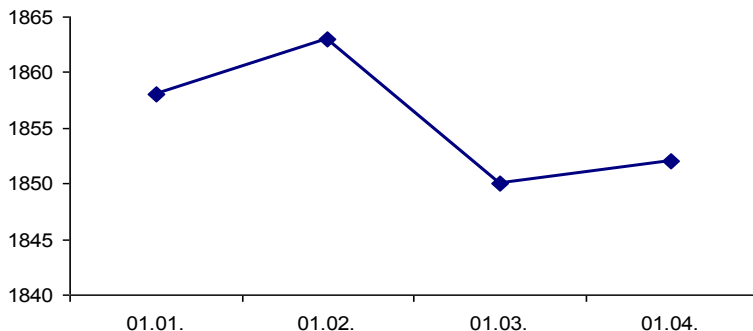


Рис. 2. Кількість кооперативів в АПК у 2010 році

Інший вид корпоративних формувань — це господарські товариства. У таблиці 3 наведені наступні їх кількісні дані.

3. Кількість господарських товариств в АПК за 2010 рік

Господарські товариства	Кількість, зареєстрованих у ЄДРПОУ на 01.01.2010	Кількість, зареєстрованих у ЄДРПОУ на 01.04.2010
Акціонерні товариства	1808	1784
Товариства з обмеженою відповідальністю	16507	16594
Товариства з додатковою відповідальністю	8	8
Повні товариства	24	23
Командитні товариства	12	12
Всього	18359	18420

Щодо інших підприємств, заснованих на приватній власності, двох або більше осіб, то станом на 01.04.2010 р. приватних підприємств виявлено 10776, фермерських господарств — 47909, спільних підприємств — 72 (табл. 4). Корпорацій у сільському господарстві налічується 29 [5].

4. Структура підприємств малого агро бізнесу за 2010 рік.

Інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб	Кількість, зареєстрованих у ЄДРПОУ на 01.01.2010	Кількість, зареєстрованих у ЄДРПОУ на 01.04.2010
Приватні підприємства	10790	10776
Фермерські господарства	47981	47909
Спільні підприємства	73	72

Можна виділити наступні основні ознаки корпорації:

- в корпорації ніколи одна людина не приймає управлінське рішення, всі рішення є колегіальні, тобто існує декілька центрів прийняття рішень;
- корпорація розвиває декілька бізнес-напрямів одночасно;
- корпорація намагається бути соціально-орієнтованим об'єднанням;
- корпорація обов'язково займається стратегічним плануванням своєї діяльності, керується принципами корпоративного управління і має свою корпоративну культуру;
- корпорацію відрізняє від кооперації (асоціації) більша організаційна та фінансова єдність.
- Нині до актуальних питань державного регулювання корпоративного сектора потрібно віднести:
- організованість і прозорість фондового ринку;
- чітке визначення повноважень державних регуляторних органів корпоративних відносин і фондовому ринку;
- удосконалення законодавчого регулювання прав інвесторів, власників, менеджерів, акціонерів;

- сприяння розвитку корпоратизації за всіма її складовими - від малого до великого бізнесу;
- пріоритетну роль розвитку малого та середнього бізнесу в системі корпоративних відносин, як основи економічної стабільності в державі.

Висновки. Розвиток корпоратизації в АПК може бути одним із стабілізуючих факторів із вирішення фінансово-економічних проблем галузі. Ключовими питаннями щодо успішної інтеграції агропідприємств є питання розвитку малого агробізнесу і підприємництва, залучення їх до державних цільових програм і створення умов для їх розвитку шляхом відповідного законодавчого забезпечення, зниження адміністративного та податкового тиску.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України // Відом. Верх. Ради України (ВВР). — 2003. — №18. — С. 144.
2. Закон України "Про кооперацію" Відом. Верх. Ради України (ВВР) — 2004. — №5. — С.35.
3. Психологический словарь «Планея» / официальный сайт www.pbi.ru.
4. Словник іншомовних слів. УНАУ Морозов // С.М. Шкарпчина Л.М. — К. : Наукова думка. — 2000. — С. 662.
5. Офіційний сайт Держкомстату України — www.ukrstat.gov.ua.

Одержано 22.11.10

Развитие корпоратизации в АПК может быть одним из стабилизирующих факторов по решению финансово-экономических проблем отрасли. Ключевыми вопросами относительно успешной интеграции агропредприятий являются вопросы развития малого агробизнеса и предпринимательства, привлечения их к государственным целевым программам и созданию условий для их развития, путем соответствующего законодательного обеспечения, снижения административного и налогового давления.

Ключевые слова: корпоратизация, стабилизирующие факторы, малый агробизнес, предпринимательство.

Development of corporate forms in agro-industrial complex can be one of stabilizing factors in solving financial economic problems of the industry. The key questions in terms of farm enterprises' successful integration are the issues of development of small agribusiness and entrepreneurship, their involving in the state target programs and creation of conditions for their development through corresponding legislative support, decreasing administrative and tax pressure.

Key words: corporatization, stabilizing factors, small agribusiness, entrepreneurship.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ В ДЕРЖАВНОМУ РЕГУЛЮВАННІ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ

А.М. СИРОТЮК

У статті розглядаються проблеми продовольчої безпеки України, внутрішні та зовнішні фактори, що їх викликали, а також шляхи їх подолання у рамках вдосконалення механізму державного регулювання експортно-імпоротної діяльності в аграрній галузі.

Продовольча безпека кожної країни є однією з найголовніших складових частин загальної національної безпеки та економічної безпеки зокрема. Для України проблеми досягнення продовольчої безпеки мають особливо важливе значення через те, що глибока і довготривала загальноекономічна криза в Україні зумовила критичний стан в її сільському господарстві. Великий вплив на продовольчу безпеку країни має державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в аграрній галузі. Це пояснюється тим, що жодна країна світу не може повністю задовольнити потреби свого населення у всіх видах продовольства за рахунок функціонування власного сільськогосподарського виробництва. Актуальність дослідження проблем продовольчої безпеки також все більше підвищується у зв'язку із інтеграцією України до міжнародних економічних процесів та із нещодавнім вступом її до Світової організації торгівлі (СОТ).

Методика досліджень. На актуальність проблеми продовольчої безпеки, як пріоритетного напрямку агропродовольчої політики України, вказують численні дослідження вітчизняних вчених, таких як П.П. Борщевський, О.Д. Гудзинський, О.І. Гойчук, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, Р.А. Іванух, А.С. Лисецький, І.І. Лукінов, М.М. Паламарчук, М.Д. Пістун, Д.К. Прейгер, П.Т. Саблук, М.Й. Хорунжий, В.І. Власов, О.М. Шпичак, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко, В.В. Юрчишин та інших. Наукові праці вказаних авторів глибоко розкривають суть продовольчої безпеки країни та шляхи її задоволення. Однак, на наш погляд, недостатньо висвітленим залишається питання взаємозв'язку між продовольчою безпекою та державним регулюванням експортно-імпоротної діяльності в аграрній галузі.

Метою нашого дослідження є узагальнення поняття продовольчої безпеки, систематизація факторів, що на неї впливають та проблем, які виникають внаслідок їхньої дії, а також визначення шляхів подолання цих проблем у рамках вдосконалення механізму державного регулювання експортно-імпоротної діяльності в аграрній галузі.

Результати досліджень. Ще тридцять років тому Україна, володіючи величезним аграрним потенціалом, займала перше місце в Європі з виробництва зерна на душу населення, входила до п'ятірки країн — потужних виробників цукру, м'яса, молока і мала сталі показники економічного розвитку. Сьогодні, в результаті ринкових реформ, виробництво хліба і хлібобулочних виробів, м'яса, молока і цукру — на рівні 50-х років минулого століття, і в Україні виникли проблеми продовольчої безпеки. Основні виробничі фонди села фактично знищено. Земля втрачає природний ресурс родючості. Добрива є недоступними для сільськогосподарських виробників за ціною. Цукрову галузь практично зруйновано. Виробництво цукру не покриває власних потреб. Загрозливий стан склався в тваринництві. В декілька разів скоротилося поголів'я худоби, виробництво продукції цієї галузі не вигідно через низькі закупівельні ціни. Це може призвести до цінової недоступності м'яса і молока для всього українського населення. В результаті такого відношення держави до стратегічної галузі відбулось руйнівне падіння виробництва продукції сільського господарства. Внаслідок непродуманого ведення реформування аграрного сектору, держава є неспроможною використовувати свої природні ресурси і величезний виробничий, економічний і фінансовий потенціал в інтересах своїх громадян [3].

Аграрна криза набула системного характеру і загрожує руйнуванню не тільки сільського господарства, але взагалі економіці країни. Навіть тяжко уявити, до яких тяжких наслідків це може призвести нашу державу, в основі якої є село. Україна дуже близько підійшла до безпосередньої загрози її державності.

В Україні перший звіт про стан продовольчої безпеки було оприлюднено в 2007 році, коли спостерігалось загроза нестачі рибопродуктів, фруктів, олії та інших продуктів.

Методика визначення основних індикаторів продовольчої безпеки пропонує сім основних індикаторів продовольчої безпеки, для трьох з яких установлюють мінімальні межі. Якщо хоча б один із них виходить за рамки норми, це може свідчити про загрозу продовольчої кризи.

Розрахунки фахівців Міністерства економіки свідчать, що за більшістю індикаторів продовольчої безпеки країна поки не перевищує порог безпеки, але тенденції є вкрай загрозливими [4].

Однак, граничні рівні вже порушено в одному з ключових індикаторів — частці імпорту в структурі основних продуктів харчування. Згідно з методологією, нормальною вважають ситуацію, коли частка імпортованих продуктів не перевищує 30%. Однак із загального обсягу спожитих у 2007 році рибопродуктів імпортні становили 71,1%, фруктів — 64%, олії (через закупівлі пальмової олії для потреб харчової промисловості) — 56,5% [5].

Частка імпорту в структурі споживання інших продуктових груп не перевищувала 5%, за винятком м'ясопродуктів (11,5%). За даними

Міністерства економіки, загальне споживання м'ясопродуктів становило лише 57% установлені норми, молочних продуктів — 59%, овочів (за винятком картоплі) — 74%, рибопродуктів — 7%. Найнижчою є частка споживання фруктів — 47% [5].

Проблема полягає також в тому, що багато вітчизняних продовольчих товарів виробляють із імпоротної сировини.

Водночас експерти вже вбачають загрозу виникнення продуктової кризи. Часто приховуються справжні обсяги імпорту, не враховується „сірий” імпорт, тому складно визначити об'єктивну ситуацію з небезпекою виникнення кризи.

За 2008 рік частка імпортованих продуктів харчування небезпечно зросла. Вступ України в СОТ збільшив частку продуктового імпорту. Через проведення програми “Контрабанда — стоп”, а також антиінфляційних інтервенцій Кабінету міністрів України імпортованими м'ясопродуктами, частка імпорту в секторі м'ясопродуктів перевищила граничний рівень безпеки. Як наслідок, у найближчому майбутньому єдиною альтернативою збільшенню продуктового імпорту може стати лише нестача в Україні продуктів харчування. Протиріччя між вимогами продовольчої безпеки і антиінфляційними заходами уряду можуть призвести до того, що надалі Кабінет міністрів просто відмовиться від таких розрахунків, щоб не повертати громадську думку проти себе. Утім є певні сумніви відносно того, що уряд повністю відмовиться від публікування таких звітів: як вважають експерти, інформацію про проблеми з “надлишковим” імпортом Кабінет Міністрів використовує для того, щоб під виглядом “захисту” національного виробника фінансово підтримати наблизені до нього підприємства [5].

На даний момент перед продовольчою безпекою країни стоїть ціла низка зовнішніх загроз, основними з яких є:

1) руйнування вітчизняного сільського господарства в результаті збільшення імпорту. Рік тому ціни зростали тому, що виробництво сільськогосподарської продукції було меншим, ніж споживання. Щоб стримати зростання цін, було збільшено частку імпорту, і це негайно вразило українських сільськогосподарських виробників, які не в змозі конкурувати з європейськими підприємствами. [6].

2) імпортована продовольча продукція, яка завозиться в Україну, в більшості випадків є дешевою і неякісною. Наприклад, імпортоване м'ясо дешевше вітчизняного, але дуже неякісне, з невизначеними термінами і умовами зберігання. З такої сировини виробляють вітчизняні ковбасні вироби, пельмені (на 70%) і т.д. Іноді є неясним реальне походження такого м'яса, наприклад, бразильської яловичини. В м'ясопереробній галузі часто використовується імпортована неякісна „кормова” соя. Були випадки постачань імпортованого продовольства, зараженого небезпечними бактеріями — від сальмонели до кишкової палички. Також серед імпортованої продукції велика частка є генномодифікованою. Вітчизняне продовольство також іноді не

відповідає вимогам безпеки якості, але основна доля порушень припадає саме на імпорتنі продовольчі товари.

3) глобалізація світової економіки. Залежність від імпоротної продукції робить країну уразливою для конкурентів. Глобальна конкуренція проявляється у безперервному захисті своїх національних інтересів, часто за рахунок нападу на конкурентів з інших країн. Прикладом є інфляційні процеси в Україні. В Китаї, який швидко розвивається, збільшилось споживання харчових продуктів, попит перевищив пропозицію, і ціни поповзли догори. Треба було захищатися за допомогою експортного мита, але уряд зробив це надто пізно, і, в результаті, наші внутрішні ціни на харчові продукти зросли (наприклад, літр молока подорожчав в два рази), а економіка постраждала від інфляції. А потім бюджет зазнав збитків завдяки зниженню ввізного мита. Але, якщо б наше сільське господарство виробляло б достатню кількість продуктів, а уряд вчасно застосовував би митну систему, можна було б запобігти такій ситуації.

4) зростання обсягів виробництва біопалива. Світовий попит на продукти харчування швидко зростає не тільки завдяки збільшенню потреб населення, а і з причин масового захоплення альтернативними видами енергії. Наприклад, у всьому світі із зерна виробляють пальне для машин — біоетанол. Вітчизняні м'ясопереробні підприємства використовують імпортну сировину, яка подорожчала останнім часом через дефіцит кормового зерна, що в багатьох країнах використовується і як сировина для виробництва пального. Таким чином, ціни на вітчизняну продукцію м'ясопереробної галузі є залежними від активності освоєння за кордоном альтернативних джерел енергії. Поки що Україна не має можливості позбавитися від імпоротної залежності. Споживання зростає більш швидкими темпами, ніж виробництво м'яса, тому Україна вимушена закуповувати за кордоном майже третину необхідної кількості м'яса.

Основною внутрішньою загрозою продовольчій безпеці країни є те, що у населення не вистачає стимулів займатися сільським господарством. Цілі галузі сьогодні є нерентабельними. Наприклад, через великий термін окупності — не менш п'яти років — знищено економічний інтерес фермерів до молочного тваринництва, і в результаті виробництво рогатої худоби на забій зменшилося в 2008 році майже на 1%. Хоча існують програми підтримки сільськогосподарських виробників, в 2009 році кредити стали майже недоступними, сільські спеціалісти, в тому числі молоді, не забезпечуються житлом, зменшується кількість випускників і студентів аграрних і харчових технологічних вузів, які бажають працювати на селі.

Ситуацію, яка склалася в сільському господарстві і переробних галузях харчової промисловості, можна назвати критичною. Це є не тільки наслідком світової кризи, але і результатом внутрішньої непродуманої політики держави. Сьогодні у великих містах 60–70% продовольства забезпечується за рахунок імпорту, і для України такий стан є безглуздим, тим більше, що ситуація за кордоном теж погіршується. Разом з тим,

позбавлення від імпортової залежності передбачає потужну програму розвитку власного сільського господарства, яка, в свою чергу, тягне за собою тимчасову ізоляцію внутрішнього ринку від світового. Нині ситуація склалася таким чином, що імпорт треба збільшувати для послаблення дії інфляційної хвилі. А для того, щоб знайти баланс між розвитком аграрних підприємств і зростанням цін, необхідна політична і економічна стабільність, спільні дії політиків, фахівців і учених у розробці реального механізму забезпечення продовольчої безпеки [6].

Висновки. Проблема підвищення рівня продовольчої безпеки України вимагає від держави термінових заходів за наступними напрямками: здійснення активної аграрної політики, спрямованої на якнайшвидше подолання кризових явищ, забезпечення роботи АПК у ринкових умовах, утвердження в перспективі нашої держави як країни з високоефективним експортоздатним сільським господарством на базі використання новітніх технологій; всебічний розвиток інфраструктури аграрного ринку; поліпшення економічних і фінансово-кредитних відносин на селі; стимулювання інвестицій у розвиток сільського господарства та переробних підприємств АПК; раціональне поєднання ринкових і позаринкових механізмів розвитку АПК.

Для приведення технічного регулювання до європейських і міжнародних вимог необхідно, в першу чергу, створити відповідну законодавчу базу, а саме:

- розробити та прийняти Верховною Радою України закон про державний ринковий нагляд;
- законодавчо закріпити відповідальність постачальника, імпортера за введення в обіг неякісної та небезпечної продукції. На сьогодні згідно з законодавством повну відповідальність несе тільки вітчизняний товаровиробник. А іноземні виробники, як правило, не мають своїх повноважних представників в Україні, а отже не відповідають в Україні за неякісну та небезпечну продукцію;
- привести чинне законодавство України у відповідність з положеннями "Регламенту Європейського Парламенту і Ради 178/2002ЕС від 28 січня 2002 року "Про встановлення загальних принципів і вимог законодавства щодо харчових продуктів, створення Європейського органу з безпеки харчових продуктів та встановлення процедур у галузі безпеки харчових продуктів" та Регламенту (ЄС) № 882/2004 Європейського Парламенту і Ради від 29 квітня 2004 року "Про проведення офіційного контролю з метою забезпечення перевірок додержання закону про продукти харчування та фураж та правил, що стосуються здоров'я та благополуччя тварин";
- запровадити положення і стандарти Комісії "Кодекс Аліментаріус", застосування яких передбачене Законом України "Про безпечність і якість харчових продуктів";

- запровадити технічні регламенти на харчову продукцію. Відповідно до Закону України “Про підтвердження відповідності” процедура виключення продукції з Переліку продукції, що підлягає обов’язкової сертифікації здійснюється після впровадження відповідних технічних регламентів на продукцію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Власов В.І. Глобальна продовольча проблема. — К: ІАЕ, 2001. — 506 с.
2. Власов В.І. Глобалізація і глобальна продовольча проблема // Економіка АПК, 2004. — №1. — С. 15–22.
3. Осипов П.В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности. — О.: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2004. — 289 с.
4. Постанова Кабінету міністрів України №1379 від 5.12.07 р. „Деякі питання продовольчої безпеки”. — [Режим доступу]: <http://www.agroperspectiva.com/ru/zakon/406>.
5. Концевич В. Продовольча безпека України під загрозою // Львівська газета № 118 (426). — 15.08.08 р. — [Режим доступу]: <http://www.gazeta.lviv.ua/articles/2008/08/15>.
6. Басюркіна Н.Й. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах трансформації економіки України // Вісник соціально-економічних досліджень. — Одеса: ОДЕУ, 2008. — Вип. 29. — С. 89–98.
7. Лукінов І.І., Саблук П.Т. Про стратегію трансформування АПК та забезпечення продовольчої безпеки України // Економіка України, 2000. — № 9. — С. 62–81.

Одержано 22.11.10

В статье рассматриваются проблемы продовольственной безопасности Украины, внутренние и внешние факторы, которые их вызвали, а также пути их преодоления в рамках совершенствования механизма государственного регулирования экспортно-импортной деятельности в аграрной отрасли.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс, государственное регулирование, импорт, экспорт.

The problems of food security of Ukraine, internal and external factors, that they were caused by, and the ways of their overcoming together with the improvement of mechanism of government regulation of export-import activity in agrarian industry are considered in the article.

Key words: food safety, agriindustrial complex, state regulation, import, export.

МОДИФІКАЦІЯ ЦІН ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ

С.Д. СКУРТОЛ, кандидат економічних наук

Розглянуто теоретичні аспекти застосування цінової тактики з метою адаптації передбаченого стратегією підприємства рівня ціни до умов реальної ринкової ситуації. Запропоновано тактичний підхід до корегування цін для забезпечення ефективності маркетингової цінової політики підприємств.

Істотне зростання значення ціноутворення зумовлене формуванням ринкових відносин в економіці України. Повноваження зі встановлення цін перейшли до господарюючих суб'єктів, які вже відчували на власному досвіді, що від обраної ними цінової політики безпосередньо залежать конкурентоспроможність продукції, рівень попиту, прибуток підприємств. Досвід економічно розвинених країн переконливо свідчить, що цінова політика в умовах ринку має бути маркетинговою, тобто орієнтованою, в першу чергу, на врахування особливостей попиту та конкуренції.

Процес планування цінової політики підприємства завершує встановлення остаточної ціни товару. Після цього планові заходи починають впроваджуватися в життя і управління ціновою політикою переходить у наступну стадію — контроль і коригування ціни товару.

Більшість вчених, таких як І.П. Трацевський, С.С. Гаркавенко, В.Л. Корнієв, Ф. Котлер, В.М. Тарасович, не розглядають контроль і коригування як окрему стадію в процесі управління ціновою політикою підприємства, обмежуючись лише розглядом цінової тактики або диференціації цін. Т.Д. Гірченко, Н.О. Бородкіна, В.Г. Герасимчук завершують розгляд цінової політики методами встановлення цін. Однак, значення контролю та своєчасного коригування цін у забезпеченні ефективності маркетингової цінової політики (досягнення компанією цілей щодо збуту, прибутку та інших встановлених у плані показників) важко переоцінити.

Методика досліджень. Теоретико-методологічною основою дослідження стали методологія та загальнонаукові принципи проведення комплексних економічних досліджень, наукові дослідження, положення і розробки провідних вітчизняних та зарубіжних фахівців. Використовувались методи аналізу і синтезу, абстрактно-логічний, монографічний, індексний, графічний, розрахунково-конструктивний, кореляційно-регресійного аналізу.

Результати досліджень. Маркетингова цінова стратегія підприємства базується на припущеннях щодо можливої динаміки основних факторів

попиту та пропозиції. Однак ринкове економічне середовище з часом стає все більш мінливим і непередбачуваним, а тому чинники ціни можуть суттєво відхилитися від очікуваних значень. Це відбивається на цільових показниках діяльності, фіксується системою контролю здійснення цінової політики і зумовлює об'єктивну необхідність у застосуванні тактичних цінових заходів, які мають спрямовуватися на усунення відхилень цільових показників від наміченого стратегією рівня.

Якщо цінова стратегія є узагальненою моделлю дій підприємства в сфері ціноутворення, основний напрям просування до намічених стратегічних цілей, що обирається на досить тривалий період часу, то цінова тактика передбачає адаптацію передбаченого стратегією рівня ціни згідно з умовами реальної ринкової ситуації. Цінова тактика — процес коригування ціни на основі аналізу поточної ринкової ситуації з метою досягнення стратегічних цілей цінової політики підприємства.

Для того, щоб встановлена ціна забезпечувала конкурентоспроможність продукції та задовольняла потреби споживачів, маркетологи повинні досконало дослідити процес ціноутворення і врахувати всі його особливості, наприкінці якого внести певні корективи та цінові поправки.

Ініціативне зниження цін. На зниження цін фірму можуть наштовхнути кілька обставин. Одна з таких обставин — недовантаження виробничих потужностей. У цьому випадку фірмі потрібно збільшити свій оборот, а домогтися цього за рахунок інтенсифікації торгових зусиль, удосконалення товару й інших мір вона не може.

Ще однією обставиною являється скорочення частки ринку під натиском цінової конкуренції. Фірма виступає ініціатором зниження ціни у тих випадках, коли намагається за допомогою низьких цін домогтися домінуючого положення на ринку. Для цього вона або відразу виходить на ринок з цінами нижче, ніж у конкурентів, або першою знижує ціни в надії здобути собі таку частку ринку, що забезпечить зниження витрат виробництва за рахунок росту його обсягу.

Ініціативне підвищення цін. В останні роки багато фірм змушені підвищувати свої ціни. Роблять вони це, усвідомлюючи, що ріст цін викликає невдоволення споживачів, дистриб'юторів і власного торгового персоналу. Однак успішно проведене підвищення цін може значно збільшити обсяги прибутку. Наприклад, при нормі прибутку 3% від обсягу продажів ріст ціни усього на 1% дозволить при незмінному обсязі збуту збільшити розмір прибутку на 33%.

Ще однією обставиною, що веде до підвищення цін, є наявність надмірного попиту. Коли фірма не в змозі цілком задовольнити потреби своїх замовників, вона може підняти ціни, ввести нормований розподіл товару. Ціни можна підняти, скасувавши знижки і поповнивши асортимент більш дорогими варіантами товару.

Реакції споживачів на зміну цін. Підвищення ціни чи її зниження торкнеться клієнтів, конкурентів, дистриб'юторів і постачальників, а також може викликати інтерес з боку державних установ.

Споживачі не завжди правильно тлумачать зміну цін. Зниження цін вони можуть розглядати як:

- майбутню заміну товару більш пізньою моделлю;
- наявність у товарі вад, від чого він погано продається на ринку;
- свідчення фінансового неблагополуччя фірми, що може піти з ринку, не забезпечивши в майбутньому поставок запчастин;
- знак того, що незабаром ціна знову знизиться і варто почекати з покупкою;
- свідчення зниження якості товару.

Підвищення ціни, що звичайно стримує збут, може тлумачитись покупцями у позитивному змісті:

- товар став особливо ходовим і варто швидше придбати його, поки він не став недоступним;
- товар володіє особливою ціннісною значимістю, але продавець жадібний і прагне заламати ціну, що тільки витримає ринок.

Реакції конкурентів на зміну цін

Підприємство, яке планує змінити ціну, має передбачати реакцію конкурентів. Конкуренти реагуватимуть тоді, коли число продавців невелике, їх товари схожі між собою, а покупці добре поінформовані [1, с. 99–100].

У сучасній практиці ціноутворення налічується більше 20 видів знижок з ціни. Менш поширені — цінові надбавки. Зумовлено це їх функціями та сферою використання в процесі маркетингової діяльності підприємства.

У загальному вигляді цінові знижки (надбавки) — це поправки до базової ціни залежно від відповідних сприятливих чи несприятливих умов для підприємства в процесі реалізації його продукції на ринку. Цим вони принципово несхожі на різницю між ціною пропозиції та ціною реалізації. Ці поправки можуть використовуватися для вирішення різних тактичних завдань цінової політики, основними з яких є:

- реагування на зміну рівня цін конкурентами;
- реакція на поведінку споживачів у процесі купівлі-продажу;
- матеріальне стимулювання споживачів з метою придбання ними продукції підприємства;
- скорочення запасу продукції на складі підприємства;
- ліквідація залишків продукції, на яку відсутній попит;
- звільнення від дефектної продукції та ін.

Сучасна практика діяльності зарубіжних і вітчизняних підприємств

свідчить, що найкращою винагородою для споживачів за певні їх дії в процесі придбання продукції є зниження базової (вихідної) ціни на основі використання відповідних знижок з неї.

Торгові знижки надаються посередникам, що безпосередньо займаються реалізацією продукції (торговельним організаціям, ділерам, дистриб'юторам), за виконуваними ними частину роботи з просування продукції до кінцевого споживача.

Бонус (знижка за оборот) надається постійним покупцям залежно від досягнутого ними обороту продажу протягом року.

Сезонні знижки — це зменшення базової ціни для споживачів, які займаються придбанням продукції поза активним сезоном її продажу або одержанням послуг в аналогічний період часу. Вони дозволяють підприємству протягом усього року підтримувати більш стабільний рівень виробництва. У процесі планування сезонних знижок важливо забезпечити регулярний характер їх використання, з урахуванням якого споживачі планують свої покупки.

Функціональні знижки підприємство надає учасникам руху його продукції, які виконують визначені ним конкретні функції (продаж, складування, збереження продукції, ведення обліку тощо).

Сховані знижки надаються споживачам у вигляді надання безкоштовних послуг, безкоштовних зразків тощо.

Загальні (прості) знижки являють собою знижки з преїскурантної або базової ціни. Також використовуються складні знижки, які поєднують у собі одночасно кілька видів різних знижок. Східчасті знижки встановлюються для посередників залежно від їх місця в системі товароруку та обсягів реалізації продукції. У більшості випадків вони встановлюються на продукцію, що реалізується оптом. Використовуються ці знижки найбільш часто в торговельному ланцюзі. За допомогою початкової знижки підприємство полегшує умови просування нового виду продукції на ринок.

У процесі використання натуральних знижок споживачі при купівлі основного виду продукції одержують ще додатковий товар, вартість якого фактично не включається в загальний рахунок.

Чисті знижки покупці одержують у готівці в процесі придбання продукції. Іноді підприємство може таким чином розраховуватися зі споживачем через рік у вигляді визначеної процентної знижки від ціни по рахунку.

„Сюрпризи” — знижки, суть яких полягає в тому, що при неоднорідному попиту на аналогічну продукцію та різному сприйнятті споживачами рівня ціни підприємство реалізує продукцію за високою ціною, знезацька надаючи знижки. У даному разі важливо, щоб момент продажу зі знижкою був непередбаченим. Тоді необізнані споживачі будуть купувати продукцію частіше за високими цінами, а інформовані — будуть відкладати покупку до моменту зниження ціни.

Товарообмінний залік являє собою знижку з базової (прейскурантної) ціни нового товару за умови повернення старої продукції, яка була придбана раніше у підприємства і на яку попит значно знизився. Такі знижки з ціни широко застосовують у торговій практиці. У сучасних умовах вони знаходять усе більше використання для винагородження дилерів за участь у програмах реклами і підтримки збуту продукції вітчизняних підприємств.

Знижки за купонами споживачі отримують при пред'явленні спеціального купона. Вони більше використовуються на ринку споживчих товарів, ніж на ринку товарів виробничого призначення.

Прогресивні знижки надаються споживачеві за обсяг покупки продукції або за її серійність. Експортні знижки встановлюються при продажу товару на експорт чи в процесі наступного вивозу його з країни. Існують ярмаркові знижки з приводу виставок або ярмарків на виставлену там продукцію.

Торговельне кредитування. При використанні цього заходу непрямого ціноутворення базисний рівень ціни не змінюється, проте на основі домовленості з суб'єктами банківської системи споживачам продукції підприємства надаються товарні кредити. Таким чином привабливість продукції для покупця зростає і обсяги продажів збільшуються.

Знижки за оплату продукції готівкою відображають зниження рівня ціни для споживачів, які оперативно оплачують рахунки. Вони встановлюються, як правило, у дуже короткий термін, зазначений у фактурі. Такого виду знижки дозволяють поліпшити стан ліквідності підприємства, а також зменшують величину витрат у зв'язку зі стягненням „безнадійних” боргів.

Знижки за кількість придбаної продукції (кількісні знижки) — зменшення ціни для споживачів, які купують велику кількість товару. Реалізація такими партіями знижує збутові витрати підприємства і переносить частину обов'язків зі збереження продукції та її фінансування на споживача. Такі знижки служать стимулом для споживача робити закупки в одного продавця.

Спеціальні знижки (привілейовані знижки) надаються постійним споживачам продукції, в яких підприємство найбільше зацікавлене.

Надбавки до ціни являють собою конкретну вартісну частку, що додається до базової ціни при коригуванні її рівня. Надбавки мають багато спільного з поняттям знижок з ціни. Вони встановлюються за підвищену якість продукції, більш зручне та термінове її постачання, доставку товару безпосередньо на місце використання, виконання інших додаткових вимог споживача у відношенні до продукції підприємства [1, 2, 3].

Доцільним на досліджуваному підприємстві (ПП „Рембуд-Люкс” м. Жашків, Черкаської обл.) можливе застосування наступних видів знижок для заохочення споживачів і збільшення обсягів реалізації продукції: знижки за оплату продукції готівкою, знижки за кількість придбаної продукції (кількісні знижки), спеціальні знижки (привілейовані знижки).

Залежно від особливостей конкретної ринкової ситуації прибутки під впливом ціни можуть як зростати, так і зменшуватися (табл. 1).

1. Варіанти зміни цін та їх вплив на прибуток підприємства

	Ціни збільшуються	Ціни зменшуються
Прибуток збільшується	<ul style="list-style-type: none"> – первісно ціна була нижче оптимальної; – ціни зростають більшою мірою, ніж витрати; – ринок нечутливий до цін; – відбувається швидке розширення місткості ринку; – замовлень у підприємства більше, ніж воно може виконати; – сигнал підприємства до підвищення цін підтримують конкуренти; – високі ціни роблять товар; – більш привабливим для споживачів. 	<ul style="list-style-type: none"> – первісно ціна на товар була вище оптимальної; – ціни зменшуються меншою мірою, ніж витрати; – ринок чутливий до цін; – більш низькі ціни призводять до витіснення з ринку конкурентів; – більш низькі ціни створюють можливість виходу на нові ринки.
Прибуток зменшується	<ul style="list-style-type: none"> – первісно ціна була оптимальною або вище; – ціни зростають меншою мірою, ніж витрати; – ринок чутливий до цін. 	<ul style="list-style-type: none"> – первісно ціна була оптимальною або нижче; – ціни зменшуються більшою мірою, ніж витрати; – ринок не чутливий до цін; – ціни знижені лише з метою збільшення частки ринку або запобігання входженню на ринок конкурентів; – сигнал підприємства до зниження цін підтримують конкуренти, але залучити нових споживачів не вдається.

Підприємство має добре усвідомлювати, що будь-яка зміна ціни зачіпає споживачів, конкурентів, а також може викликати відповідну реакцію державних органів. Якщо реакція названих суб'єктів виявиться несподіваною, підприємство може понести збитки.

Для обґрунтування доцільності будь-якої зміни ціни використовується формула беззбитковості (1) [4, с. 214]. За цією формулою можна визначити, на скільки відсотків має змінитися обсяг реалізації товару у відповідь на певну зміну ціни, щоб розмір отриманого підприємством прибутку не змінився:

$$\Delta Q = \left(\frac{\Delta P_M}{P_{M,1}} - \frac{\Delta FC}{P_{M,1} * Q_0} \right) * 100, \quad (1)$$

де ΔQ — безбиткова зміна обсягу реалізації в натуральному виразі;
 ΔP_M — зміна маржинального прибутку на одиницю продукції внаслідок зміни ціни;
 $P_{M,1}$ — маржинальний прибуток на одиницю продукції після зміни ціни;
 ΔFC — можлива зміна постійних витрат підприємства у зв'язку з ціновим рішенням;
 Q_0 — обсяг реалізації продукції в базисних умовах (до зміни ціни).

Зауважимо, що зміна маржинального прибутку ΔP_M формується під впливом двох складових: зміни ціни ΔP та можливої зміни змінних витрат в зв'язку з ціновим рішенням ΔVC :

$$\Delta P_M = \Delta P - \Delta VC, \quad (2)$$

де ΔP — зміна ціни;
 ΔVC — зміна змінних витрат.

Для визначення безбиткової зміни обсягу реалізації вікон при зниженні ціни на 5%, проведемо розрахунки за формулами (1, 2), а отримані результати представимо у табл. 2.

2. Результати розрахунку безбиткових змін обсягів реалізації продукції на ПП „Рембуд-Люкс” на 2010 р.

Вид продукції	Q_0	ΔP	ΔVC	ΔP_M	$P_{M,1}$	ΔFC	Безбиткова зміна обсягу реалізації, ΔQ
Вікна, шт.	74,0	42,0	30,5	11,5	218,6	339,2	3,2
Двері, шт.	45,0	46,7	33,9	12,8	242,9	293,1	2,5
Деревина розпилена, м ³	360,0	47,6	34,5	13,0	247,6	2377,5	2,6
Офісні столи, шт.	29,0	16,0	11,6	4,4	83,3	53,1	3,1
Офісні шафи, шт.	21,0	78,0	56,6	21,4	406,0	357,0	1,1
Стінки, шт.	1,0	420,0	304,9	115,1	2186,3	37,7	3,5
Меблі інші, шт.	4,0	31,2	22,7	8,5	162,4	98,0	9,8
Залізобетонні секції, стовпчики, м ³	11,0	92,7	67,3	25,4	482,7	91,5	3,5
Плитка тротуарна, м ²	12,0	5,0	3,6	1,4	26,0	5,4	3,5

Розраховані в табл. 2 значення безбиткової зміни обсягу реалізації продукції при зниженні ціни на 5%, забезпечать отримання прибутку (нульового). Якщо при зниженні ціни очікується збільшення обсягів реалізації більше, ніж на ΔQ (або при підвищенні ціни — зменшення менше ніж на ΔQ), то ціну варто змінювати.

Автори більшості монографій і підручників з ціноутворення

вважають знижки та націнки інструментами цінової тактики. Проте, варто підкреслити, що одні й ті ж самі види знижок або націнок можуть слугувати як стратегічним, так і тактичним цілям. Наприклад, при використанні стратегії диференційованих цін розвинута система знижок являє собою безпосередню складову цієї стратегії. Поряд з цим цінові знижки як засіб стимулювання продаж прийнятні і для короткотермінової підтримки обраної цінової стратегії (скажімо, для ліквідації товарних запасів), отже, виступають інструментом цінової тактики [5, с. 225–226].

Розмір знижки не повинен встановлюватися довільно. Він обґрунтовується або традиціями, що склалися на конкретному ринку, або оцінками можливого зростання попиту за умови надання знижки, або розрахунками економії на умовно-постійних витратах при зростанні обсягів виробництва, або зниженням витрат на утримання товарних запасів тощо.

Для того, щоб мати можливість прогнозувати попит на товари залежно від ціни, визначимо залежність попиту на вікна від ціни. Залежність між попитом і ціною можна розрахувати розв'язанням алгебраїчного рівняння прямої з кутовим коефіцієнтом:

$$y = a + bx, \quad (3)$$

де y — попит на продукцію (K);

a, b — коефіцієнти, які визначають залежність між ціною та обсягом продажу;

x — ціни (Π).

Таким чином рівняння (3) набуває вигляду:

$$K = a + b\Pi \quad (4)$$

Для обчислення коефіцієнтів a і b необхідно розв'язати систему нормальних рівнянь:

$$\sum \Pi = a \cdot n + b \cdot \sum \Pi; \quad (5)$$

$$\sum K \cdot N \cdot \Pi = a \cdot \sum \Pi + b \cdot \sum \Pi^2.$$

Методом найменших квадратів визначаємо значення коефіцієнтів a і b за формулами:

$$a = \frac{\sum K \sum \Pi^2 - \sum K \cdot \Pi \sum \Pi}{n \sum \Pi^2 - (\sum \Pi)^2};$$

$$b = \frac{n \sum K \cdot \Pi - \sum \Pi \sum K}{n \sum \Pi^2 - (\sum \Pi)^2}.$$

Створюємо таблицю допоміжних розрахунків для визначення коефіцієнтів a і b (табл. 3), та визначаємо їх цифрові значення (Π — ціна продукції, тис. грн; K — попит на продукцію, од.).

3. Допоміжні розрахунки для визначення коефіцієнтів a і b

Π	K	$K \cdot \Pi$	Π^2	n
1,20	60	72,00	1,44	
0,92	66	60,72	0,85	
0,84	74	62,16	0,71	
$\sum \Pi = 2,96$	$\sum K = 200$	$\sum K \cdot \Pi = 194,88$	$\sum \Pi^2 = 3,00$	3

$$a = \frac{200 \cdot 3 - 194,88 \cdot 2,96}{3 \cdot 3 - 2,96^2} = 100,54;$$

$$b = \frac{3 \cdot 194,88 - 2,96 \cdot 200}{3 \cdot 3 - 2,96^2} = -34,33.$$

Підставивши значення коефіцієнтів a і b у формулу (4), отримаємо:

$$K = 100,54 - 34,33 \cdot \Pi$$

Отже, з даного дослідження можна зробити висновок, що при збільшенні значення Π — ціни вікон на одиницю відбудеться зменшення попиту — K , при зменшенні ціни відбувається збільшення попиту.

Визначити характеристики тісноти зв'язку (кореляційний аналіз) та виявити його форму (регресійний аналіз) можна за допомогою програми MS Excel безпосередньо на графіку. На рис. 1 графічно зображено лінію регресії, її рівняння та коефіцієнт детермінації залежності попиту від ціни на вікна. Коефіцієнт детермінації на рис. 1 дорівнює 0,85, що вказує на сильну залежність попиту на вікна від ціни.

Для інших видів продукції, що мають еластичний попит розрахунки проводимо аналогічним чином та отримуємо наступні рівняння регресії та коефіцієнти детермінації, для встановлення залежності попиту від ціни на:

$$\text{столи} — K = 41,66 - 28,07 \cdot \Pi; R^2 = 0,82;$$

$$\text{шафи} — K = 80,26 - 15,84 \cdot \Pi; R^2 = 0,26;$$

$$\text{стілки} — K = 4,92 - 0,45 \cdot \Pi; R^2 = 0,94;$$

$$\text{меблі інші} — K = 511,71 - 824,40 \cdot \Pi; R^2 = 0,92;$$

$$\text{плитку тротуарну} — K = 45,28 - 294,01 \cdot \Pi; R^2 = 0,76.$$

Безперечно, застосування цінової тактики може за короткий час значно збільшити обсяги продажу. Проте це може бути і небезпечним, якщо використовується надто часто. По-перше, дуже часто відбувається лише тимчасове заміщення лідируючих марок, і все стає на свої місця, коли

конкуренти також знижують ціни або впроваджують заходи стимулювання. По-друге, зниження цін або введення знижок може призвести до розпродажу товарних запасів, а отже до зменшення майбутніх продаж і порушення нормального режиму руху готівки.

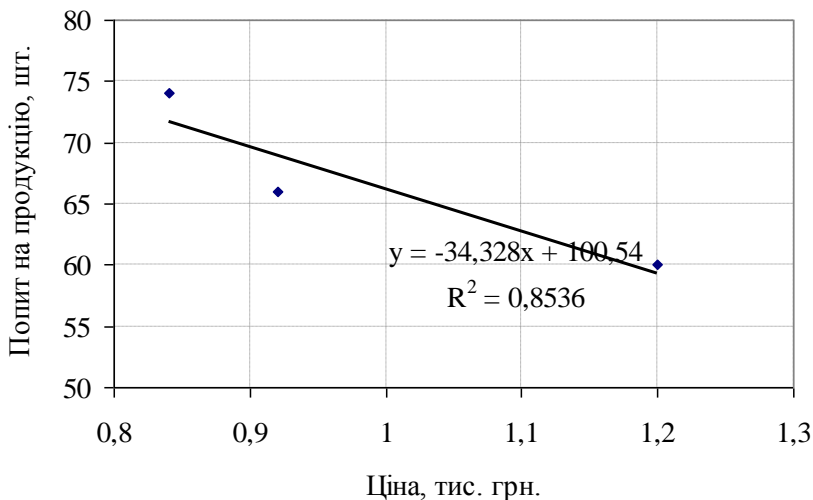


Рис. 1. Лінія регресії, її рівняння та коефіцієнт детермінації

Висновки. З огляду на непередбачуваність і мінливість ринку на підприємстві необхідно постійно переглядати та вдосконалювати свою цінову політику для того, щоб зробити продукцію та підприємство конкурентоспроможним на цьому ринку. Використання розглянутого тактичного підходу при реалізації продукції дає можливість підприємствам у реальних умовах застосовувати знижки (надбавки) до ціни як важливий інструмент підвищення ефективності маркетингової цінової політики. Необхідно визначати роль кожного учасника товароруху у формуванні ціни реалізації, розробити відповідну систему знижок (надбавок) та досягати певного узгодження з усіма учасниками цього питання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лошенко І.Р. Маркетингова цінова політика: навч. посібник / Лошенко І.Р., Гуменюк А.М., Чаплінський Ю.Б. — К.: Дактор, КНТ, 2008. — 184 с.
2. Гірченко Т.Д. Маркетинг: навч. посібник / Т.Д. Гірченко, О.В. Дубовик. — К.: „Фірма „ІНКОС”, Центр навчальної літератури, 2007. — 255 с.

3. Бородкіна Н.О. Маркетинг: навч. посібник / Н.О. Бородкіна. — К. : Кондор, 2007. — 362 с.
4. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: учебник / И.В. Липсиц. — М. : Изд-во БЕК, 2000. — 368 с.
5. Маслова Т.Д. Маркетинг / Маслова Т.Д., Божчук С.Г., Ковалик Л.Н. — СПб. : Питер, 2002. — 400 с.

Одержано 23.11.10

Использование рассмотренного тактического подхода при реализации продукции даст возможность предприятиям в реальных условиях применять скидки (надбавки) к цене как важный инструмент повышения эффективности маркетинговой ценовой политики. Необходимо обозначить роль каждого участника товародвижения при формировании цены реализации, разработать соответствующую систему скидок (надбавок) и достичь соглашения со всеми участниками данного процесса.

Ключевые слова: ценовая тактика, тактические способы корректировки цен, эффективность маркетинговой ценовой политики.

The use of the considered tactical approach to products sale will enable enterprises to use discounts (premiums) to the price as an important tool of increasing the efficiency of marketing price policy. It is necessary to define the role of every participant of good turnover in forming the sale price, to develop the corresponding system of discounts (premiums) and to achieve agreement with all participants of this process.

Key words: price tactics, tactical methods of price adjustment, efficiency of marketing price policy.

УДК 338.43:637.52 (477.46)

РОЛЬ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ГАРАНТУВАННІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

І.Б. ТЕРНАВСЬКА

Висвітлюється сучасний стан і перспективи розвитку м'ясопродуктового підкомплексу Черкаської області. Розглядаються основні проблеми м'ясної промисловості та можливі шляхи їх подолання.

Економічна криза негативно позначилася на функціонуванні м'ясопродуктового підкомплексу: скоротилося поголів'я великої рогатої худоби і свиней, на досить низькому рівні знаходяться продуктивність тварин, недозавантажуються потужності промислових підприємств з

переробки м'яса, недостатньо розвиваються економічні, технологічні та організаційно-господарські зв'язки між сільськогосподарськими та промисловими підприємствами, що призвело до відносно низького рівня ефективності виробництва продукції. В сучасних умовах структурної перебудови агропромислового виробництва, коли докорінно змінюється орієнтація діяльності м'ясопереробних підприємств на ринковий розвиток, виникає необхідність ґрунтовного вивчення закономірностей і особливостей економічного пошквалювання та піднесення промисловості, що переробляє сільськогосподарську продукцію в умовах зрушення ресурсного потенціалу, формування інтенсивного розвитку м'ясопереробки на засадах ринкових економічних відносин, подальшого вдосконалення якісних факторів зростання.

Свідченням важливості вивчення питання розвитку м'ясної промисловості в контексті гарантування продовольчої безпеки як на державному, так і на регіональному рівні є велика кількість досліджень в даному напрямі. Насамперед, необхідно відзначити праці таких вітчизняних вчених-економістів, як П.Т. Саблука, В.І. Топіхи, С.М. Мороза, І.Г. Кириленка та інших.

Методика досліджень. Метою дослідження є обґрунтування доцільності розвитку *м'ясної промисловості* для гарантування продовольчої безпеки регіону. Відповідно до поставленої мети у роботі використовувались такі методи дослідження: монографічний, абстрактно-логічний, графічний, метод табличного подання та порівняння. Використання перерахованих методів і значного фактичного матеріалу, що характеризує стан м'ясної промисловості Черкаської області, забезпечило достовірність і обґрунтованість отримання результатів, висновків і пропозицій.

Результати досліджень. *М'ясна промисловість відіграє важливу роль в забезпеченні населення продуктами харчування.* Вона постачає населення свіжим і мороженим м'ясом, напівфабрикатами, готовими виробами. За вартістю виробленої продукції ця галузь посідає перше місце у харчовій промисловості.

М'ясо та м'ясопродукти є основою добробуту населення, а показники їх споживання одними з найяскравіших індикаторів стану продовольчої безпеки. Однак тенденції виробництва і споживання м'яса та м'ясопродуктів за останні роки свідчать не на користь їх розвитку і задоволення в них потреб населення. Так, у 2008 р. по Черкаській області споживання м'яса і продукції його переробки на душу населення скоротилося, порівняно з 2000 р., на 21% і складало — 50,5 кг., або 60 відсотків науково-обґрунтованої норми [4]. Такий рівень недоїдання щодо найважливіших структурних інгредієнтів повноцінного харчування — загроза здоров'ю населення. Тому виникає об'єктивна необхідність виявлення та детальнішого аналізу негативних тенденцій, що спричинили дану ситуацію, а також пошук шляхів їх вирішення.

За досліджуваній період виробництво м'яса та м'ясопродуктів характеризується нестійкими темпами (табл. 1).

1. Динаміка виробництва м'яса та м'ясопродуктів підприємствами Черкаської області

Види продукції	Рік						2008 р. у% до	
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2007 р.	2003 р.
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені, т	6231	3568	4058	5260	3861	3580	92,7	57,5
Яловичина і телятина, морожені, т	11699	7081	6083	6936	8331	4381	52,6	37,4
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена, т	2728	2102	3696	5676	7999	7795	97,4	285,7
Свинина морожена, т	1782	5069	6209	6670	5914	2054	34,7	115,3
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені, т	16372	23235	22705	25364	82595	135602	164,0	828,3
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, морожені, т	3927	5381	10966	20364	9558	12290	128,6	312,96
Ковбасні вироби, т	6347	5482	5086	5085	5247	4988	95,0	78,6
Продукти готові та консерви з м'яса свійської птиці, т	355	386	154	172	63	75	119,0	21,1
Продукти готові та консерви зі свинини, т	1360	1654	1606	1799	801	842	105,1	61,9
Продукти готові та консерви з яловичини та телятини, т	473	859	1137	930	982	969	98,7	204,9
Напівфабрикати м'ясні (включаючи з м'яса птиці), т	493	863	1503	1772	2665	3010	112,9	310,5

Майже третина виробленого в Україні м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці належить Черкаській області. За досліджуваній період виробництво м'яса птиці зросло більш ніж у 8 разів, обсяги виробництва яловичини та телятини, навпаки, значно скоротилося. У 2008 р. виробництво яловичини та телятини парної чи охолодженої зменшилось майже вдвічі, порівняно до 2003 р., мороженої — у 2,5 рази [3, с. 12]. Основними причинами зменшення виробництва є скорочення поголів'я худоби в сільськогосподарських підприємствах та скорочення закупок худоби у населення. Обсяг виробництва свинини свіжої (парної) чи охолодженої, навпаки, за останні роки зріс майже втричі. Свинини мороженої в 2008 р.

було вироблено лише 1/3 обсягу 2007 р. Це можна пояснити тим, що м'ясо свіже та охолоджене (в т. ч. охолоджене прискореним шляхом) має кращі споживчі властивості та користується більшим попитом, порівняно із мороженою свининою.

Зменшення поголів'я великої рогатої худоби, овець і свиней призвело до скорочення сировинних ресурсів м'ясної промисловості. Багато підприємств галузі тільки наполовину використовують свої виробничі потужності. Починаючи з 1990 р., виробництво м'яса і м'ясопродуктів (крім м'яса птиці) скорочується, крім того постійно погіршуються його якісні характеристики. Сьогодні деякі види м'ясної продукції взагалі стають непридатними для споживання. Тому проблема збільшення виробництва м'яса і м'ясопродуктів, зокрема підвищення його якості, є однією з найважливіших у процесі продовольчого забезпечення населення.

Найбільш потужними м'ясопереробними підприємствами в області є ТОВ „Черкаська продовольча компанія” та ВАТ „Золотоноша м'ясо”, які виробляють від 30% (яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені) до 91% (продукти готові та консерви з яловичини та телятини) обласного обсягу виробництва м'ясопродуктів (див. табл. 2).

2. Виробництва основних видів продукції м'ясокомбінатами Черкаської області у 2008 році

Підприємства	ТОВ „Черкаська продовольча компанія		ВАТ „Золотоноша м'ясо”	
	обсяг, т	у% до області	обсяг, т	у% до області
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені	747	20,9	342	9,6
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	2529	32,5	97	1,2
Свинина морожена	1426	69,5	–	–
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені	–	–	13904	10,3
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, морожені	–	–	1521	12,4
Ковбасні вироби	4176	83,7	161	3,2
Продукти готові та консерви зі свинини	760	90,2	–	–
Продукти готові та консерви з яловичини та телятини	881	91,0	–	–
Напівфабрикати м'ясні (включаючи з м'яса птиці)	352	11,7	2180	72,4

ТОВ „Черкаська продовольча компанія” випускає найбільший асортимент м'ясної продукції в області — близько 300 найменувань, з яких біля 200 — ковбас і копченостей, понад 30 — м'ясних і м'ясорослинних консервів, м'ясних напівфабрикатів, які цінуються за якість не лише в Україні, але і за кордоном. Головними пріоритетами роботи компанії є як привабливий зовнішній вигляд та високі смакові якості продукції, так і доступні ціни. Для задоволення вимог споживачів на підприємстві створено лінії з упаковки продукції у вакуумні пакети, фасування виробів у пакети з модифікованим газовим середовищем, що дає змогу збільшити строки реалізації і покращити умови зберігання продукції у торговельних мережах.

Поряд з традиційними технологіями „Черкаська продовольча компанія” впроваджує нові європейські технології та сучасне обладнання. Сьогодні підприємство може виготовляти і відвантажувати на експорт м'ясо яловичини і свинини в напівтушах охолоджене і заморожене, м'ясо в торгових відрубках, блоки із м'яса знежированого. Відвантаження замороженої в блоках продукції проводиться в транспортних пакетах, що дозволяє механізувати завантажувально-розвантажувальні та складські операції. Також встановлено нове обладнання для пакування банок із м'ясними консервами в термосідацьну плівку та пакування їх в транспортні пакети, що значно покращує товарний вигляд запованих консервів і механізує транспортні операції. Для виготовлення ковбасних виробів, копченостей, консервів, напівфабрикатів використовується високоякісна сировина вітчизняного виробництва, яка проходить випробування в хімічному, бактеріологічному, радіологічному та токсикологічному відділах центральної харчової лабораторії (ЦХЛ), яка акредитована в системі УкрСЕПРО і здійснює контроль якості сировини та готової продукції.

Основними виробниками м'яса птиці в області є дочірнє підприємство ЗАТ „Миронівський хлібопродукт”, птахофабрика „Перемога нова” та введена в дію у 2007 р. ЗАТ „Миронівська птахофабрика”, які виробляють більше половини продукції м'ясної промисловості області [3, с. 13].

Основним видом продукції м'ясопереробних підприємств залишаються ковбасні вироби. Виробництво всіх видів ковбас за 2008 р. в області склало 4,9 тис. т, що на 5% менше рівня відповідного періоду 2007 р. та на 21,4% рівня 2003 р. [2, с. 130]. Попит на варені ковбаси, сосиски та сардельки залишається достатньо високим, що відповідно стимулює їхнє виробництво. Стабільна позитивна тенденція спостерігається у виробництві варено-копчених, напівсухих, сиров'ялених і сирокопчених ковбас, що пояснюється довшим терміном придатності до споживання. Разом з цим на всіх м'ясокомбінатах за останні роки відбулося скорочення виробництва ковбас з печінки (ліверних). У 2008 р. виробництво становило лише третину рівня 2003 р. (рис. 1).

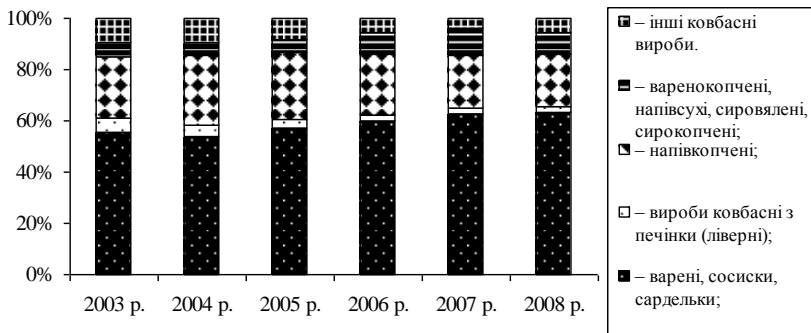


Рис. 1. Структура виробництва ковбасних виробів за видами м'ясопереробними підприємствами Черкаської області

В 2008 р. найбільша питома вага в обласному виробництві яловичини і телятини, свіжих (парних) чи охолоджених належала Катеринопільському (20,3%), Городищенському (13,1%) та Монастирищенському (11%) районам, а також містам Черкаси (26,1%) та Золотоноша (9,8%); у виробництві свинини свіжої (парної) чи охолодженої — Катеринопільському району (47,5%) та м. Черкаси (38,2%); у виробництві м'яса і субпродуктів харчових свійської птиці, свіжих чи охолоджених — Канівському (64%), Черкаському (18,5%) та Смілянському (7,1%) районам, а також м. Золотоноша (10,2%); у виробництві ковбасних виробів — м. Черкаси (84,6%) [2, с. 137–140].

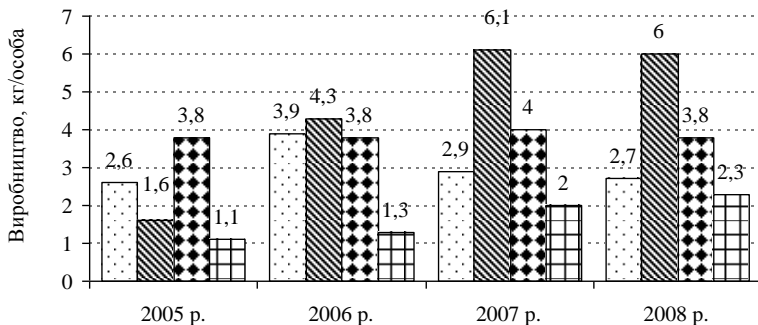


Рис. 2. Динаміка виробництва м'ясних видів продукції по Черкаській області:

- – зловичина і телятина свіжі (парні) чи охолоджені;
- ▨ – свинина свіжа (парна) чи охолоджена;
- ▣ – ковбасні вироби;
- ▧ – напівфабрикати м'ясні (включаючи з мяса птиці).

Тенденції в зміні обсягів виробництва основних видів м'ясних продуктів, що визначають основу продовольчого забезпечення, найкраще розглядаються в розрахунках на одну особу населення (див. рис. 2.). Позитивною є тенденція зростання виробництва свинини свіжої: в 2008 р. на 4,4 кг, порівняно з 2005 р., та на 1,7 кг, порівняно з 2006 р. Виробництво на душу населення ковбасних виробів коливається від 3,8 до 4 кг, яловичини і телятини свіжої чи охолодженої від 2,6 до 3,9 кг, а м'ясних напівфабрикатів — від 1,1 до 2,3 кг на душу населення.

Висновки. Щодо завантаження сировиною та ефективного використання виробничих потужностей м'ясопереробних підприємств м'ясна галузь області нині знаходиться в скрутному становищі. Перш за все, проблема нарощування виробництва продукції галуззю пов'язана з відновленням вітчизняної сировинної бази. Іншими причинами неповного завантаження м'ясопереробних підприємств є: недосконалі виробничо-економічні зв'язки з виробниками сировини, нестабільність поставок худоби на переробку, високі витрати на транспортування закупленої сировини тощо. Тому виникає потреба в інтеграції сільськогосподарських підприємств з м'ясопереробними підприємствами. До складу агропромислового інтегрованого формування мають входити сільськогосподарські підприємства, фермерські та особисті селянські господарства, заготівельно-збутові кооперативи, м'ясопереробне підприємство, торговельні підприємства та ін.

В свою чергу, м'ясопереробні підприємства повинні: впроваджувати прогресивні технології до забійної підготовки для покращення їх фізіологічного стану, отримання високоякісної вихідної сировини; створювати та промислово освоювати технології та обладнання для випуску м'ясних продуктів на базі традиційних і нових видів сировини, біологічно активних речовин, різноманітних інгредієнтів тощо, які б відповідали науково-обґрунтованим вимогам до продуктів харчування [1, с. 302].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Посилаєв В.В. Формування стратегії розвитку м'ясопродуктового підкомплексу / В.В. Посилаєв // Вісник Харківського нац. ун-ту с.-г. — Харків: ХНТУСГ, 2007. — Вип. 65: Економічні науки. — С. 298–303.
2. Промисловість Черкащини у 2001–2008 роках: стат. зб. / За ред. В. П. Приймак. — Черкаси, 2008. — 251 с.
3. Про роботу підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у Черкаській області за 2007 рік: комплексна екон. доп. Головне упр. стат. у Черкаській обл. — Черкаси, 2008. — 27 с.
4. www.ck.ukrstat.gov.ua.

Одержано 23.11.10

Современное состояние мясной промышленности Черкасской области является сложным, что негативно отражается на текущей

продовольственной ситуации в регионе. Рост объемов производства мясоперерабатывающими предприятиями, улучшение их качества и сбалансированности по питательным элементам является одним из важнейших направлений развития АПК в контексте гарантирования продовольственной безопасности.

Ключевые слова: мясная промышленность, мясо и мясопродукты, производство, потребление, продовольственная безопасность.

The present state of the meat industry of Cherkassy region is complicated, which negatively affects the current food situation in the region. Growth of meat production, improvement of meat products quality and nutrition balance is one of the most important directions of development of agroindustrial complex in terms of ensuring food security.

Key words: meat industry, meat and meat products, production, consumption, food security.

УДК 336.74:631.16

ГРОШІ ТА ГРОШОВІ ПОТОКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

І.В. ТКАЧУК, аспірант¹

У статті досліджено місце грошей в господарському житті країни, їхній еволюційний шлях, роль державних органів влади при їхньому декретуванні. Розглянуто різні підходи до тлумачення змісту поняття "грошові потоки" та їх класифікації. Визначено взаємозв'язок між грошовими коштами та грошовими потоками сільськогосподарських підприємств.

Стабільне функціонування сільськогосподарського підприємства неможливе без ефективного управління його фінансовою системою, зокрема грошовими потоками. Рух грошових коштів супроводжує всі операційні процеси суб'єкта господарювання. Правильність визначення поняття грошових потоків та їхньої класифікації є необхідною передумовою формування фінансової стабільності та інвестиційної привабливості підприємств АПК.

Існування власне грошових потоків без існування грошей неможливе, при цьому неважливо, у якій формі (готівковій чи безготівковій)

¹ Науковий керівник: к. е. н., доцент Т. Є. Кучеренко

здійснюється їх рух. Грошові потоки виникають у результаті обігу грошей у господарському житті країни і обслуговують усі сектори економіки, в тому числі і агропромисловий комплекс.

Розгляду питання визначення змісту грошей і грошових потоків, їх взаємозв'язку приділяли увагу багато науковців як вітчизняних, так і зарубіжних: Б. Л. Луців, М. І. Савлук, А. М. Мороз, В. І. Клименко, І. В. Жолнер, М. Д. Білик, В. І. Арначій, О. О. Терещенко, Р. Д. Кей, С. А. Росс, Ч. Т. Златкович, В. Т. Харрісон та ін.

Точно відображає сутність грошей у сучасному ринковому економічному середовищі наступна думка: "Гроші — результат господарства і господарювання, і в той же час самі є господарюючим суб'єктом" [18, с. 22].

М. П. Бажан [21, с. 482] визначає гроші як особливий товар, що виконує роль загального еквівалента, в якому виражається вартість усіх товарів. Такої ж думки і Б. А. Введенський [22, с. 530], А. М. Прохоров [4, с. 375], П. У. Броука [2, с. 32]. Схоже тлумачення поняття "гроші" пропонують С. В. Мочерний [10, с. 278], Г. П. Пашкоу [3, с. 450]: гроші — це особливий товар, який є загальним еквівалентом (рівноцінністю) при обміні товарів, їхньою формою вартості. В. Бріджвотер і С. Кьортз [23, с. 1404] розглядають дане поняття з двох позицій: 1) гроші — це абстрактна одиниця обліку, яка виражає вартість товарів, послуг і зобов'язань; 2) гроші — це будь-що, що взагалі здатне виконувати роль засобу платежу. Інші вчені також підтримують обидва твердження [24, с. 479; 25, с. 211; 29, с. 346].

Науковці поняття "грошовий потік" тлумачать по-різному. За міжнародними стандартами (МСФЗ 7) і національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (П(С)БО) № 4 "Звіт про рух грошових коштів" рух грошових коштів (грошовий потік) визначається як надходження і вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [1; 17, с. 322]. Таке ж твердження наводять і К. П. Приступа [20] та І. Волошин [6]. На міжнародному рівні під грошовим потоком, як зазначають С. А. Росс, Р. В. Вестерфілд і Б. Д. Джордан, розуміється різниця між надходженням коштів та їх вибуттям [28, с. 25]. Їх думку підтримують і П. Ейнсвос, Д. Дейнс, Р. Д. Пламлі, К. К. Ларсон [26, с. 374]. Р. Д. Кей та В. М. Едвардс [27, с. 194] визначають грошовий потік як різницю між вхідними та вихідними грошовими потоками, які контролюються за допомогою особового рахунку підприємства.

І. М. Макачук [14] розглядає грошові потоки аграрних підприємств як економічний процес, який опосередковується сукупністю розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів та їх еквівалентів, генерованих підприємством при здійсненні господарської діяльності. Дещо інше тлумачення грошового потоку дає В. І. Додусенко [9]: потік грошових коштів (cash flow) — різниця між всіма вилученими і виплаченими підприємством грошовими коштами за певний проміжок часу. За

твердженням Є. В. Макарана [13], грошовий потік — це розподілений у часі ряд платежів, пов'язаний з рухом коштів підприємства. Як вважає Б. С. Івасів [12], грошовий потік — сукупність платежів, які обслуговують окремий етап (чи його частину) процесу розширеного відтворення. Такої ж думки і Б.Л.Луців [8].

За словами М. Д. Білик та С. І. Надточій [5] грошовий потік — це динамічний показник, що характеризує постійний рух грошових ресурсів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, пов'язаний з надходженням (вхідні грошові потоки) чи витрачанням (вихідні грошові потоки) грошових ресурсів підприємства, може мати готівкову й безготівкову форму вираження в національній чи іноземній валюті та пов'язаний з певним моментом часу, однак може бути приведеним до іншого тощо.

Мета статті — розглянути зміст поняття "грошові потоки" та їхню класифікацію у нормативних актах і наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних вчених; дослідити взаємозв'язок грошей і грошових потоків; запропонувати власне розуміння сутності поняття грошові потоки сільськогосподарського підприємства та їх класифікацію.

Методика дослідження. Методологічною базою дослідження стали праці вітчизняних і зарубіжних учених; нормативно-правові акти щодо руху грошових коштів, зокрема положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) № 4, міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 7 та міжнародний стандарт фінансової звітності (МСФЗ) 7; дані Державного комітету статистики України.

Результати досліджень. Гроші та грошові потоки тісно пов'язані одне із одним, без існування будь-якого з цих компонентів неможливе функціонування іншого. Гроші виникли давно і пройшли нелегкий шлях своєї еволюції. Вони змінювались неоднократно — від найпростіших товарних форм і до сучасних електронних грошей. Та головним їхнім завданням в усі часи залишалось обслуговування товарообігу між людьми, організаціями та країнами. Будь-яке підприємство, в т.ч. і сільськогосподарське, співпрацює з іншими підприємствами, організаціями та установами як на теренах рідної країни, так і закордоном. В результаті їхньої діяльності виникають зобов'язання одного суб'єкта господарювання стосовно іншого, які обслуговуються грошовими потоками.

Паперові гроші сприяли появі кредитних: вексель, банкноті, чеку. Як і паперові, кредитні гроші є неповноцінними. Поява електронних грошей значно полегшила розрахунки між різними особами, установами та державою. Для здійснення електронних переказів грошових коштів з одного рахунку на інший, оплати комунальних послуг, послуг мобільного зв'язку часто використовуються дебетові картки. Кредитні картки застосовуються як засіб платежу, вони надають своєму власнику можливість отримати невелику позику у банку.

Якщо на перших порах втручання держави було мінімальним і ринок виявляв потребу в грошах, висуваючи певні вимоги до грошового товару, стихійно виставляв на цю роль один із найбільш ходових і здатних до її виконання товарів, то на наступному етапі втручання держави помітно посилилось. У епоху паперових грошей держава визначає не тільки їх форму, а й вартість, регулюючи масу грошей в обігу, надає паперовим грошам силу законного платіжного засобу та приймає їх при платежі, реалізує систему заходів щодо підтримання маси грошей на рівні потреб обігу за умови збереження сталості цін. Гроші не декретуються державою, а спричинюються власне ринковою економікою, при цьому роль держави є не визначальною, а коригувальною у їх створенні [8, с. 8].

Функція грошей як засобу платежу сприяла появі не лише державних фінансів, а й фінансів підприємств, домашніх господарств, забезпеченість грошовими коштами яких є недостатньою. Випуск державою в обіг додаткової готівки не покриває потреб ринку в грошових знаках. Грошовий потік, що збільшується, не вирішує даної проблеми, оскільки темп зростання товарних цін значно швидший, ніж наповнення грошового обороту [7].

За словами О. Євтуха [11], такі функції грошей як вимірювання вартості та інформаційна об'єднуються, але використання грошей лише як "засобу вимірювання вартості", аналізуючи грошові потоки і фінансовий стан підприємств, є обмеженим. Кількісні грошові потоки визначають, перш за все, багатство і ефективність праці суб'єктів господарювання, а співвідношення грошей в економічних взаємозв'язках — кредитоспроможність підприємства. Грошовий потік, що створюється на підприємстві, визначається його спроможністю надавати людям блага (при цьому реалізується стимулююча функція грошей), тому монетарна політика повинна ґрунтуватися на створенні конкурентних товарів і послуг.

Нині гроші обслуговують усі сфери господарського життя країни, грошова маса в обігу сягає мільярдів гривень (рис. 1). Грошова маса — загальний обсяг купівельних і платіжних засобів, що обслуговують господарський оборот і належать приватним особам, підприємствам, державі.

Станом на 1 січня 2009 року обсяг грошової маси в обігу становив 515,7 млрд. грн. і збільшився на 30,2%, порівняно із попереднім роком. Загалом із початку досліджуваного періоду спостерігається динаміка до зростання грошової маси в обігу — від 95,0 у 2003 році до 515,7 млрд. грн. у 2008 році. Таке зростання було наслідком значного обсягу валютних інтервенцій Національного банку України та активізації соціальної політики уряду.

Гроші та грошові потоки взаємопов'язані ринковими відносинами і обслуговують діяльність суб'єктів господарювання, незалежно від форм власності та виду діяльності (рис. 2).

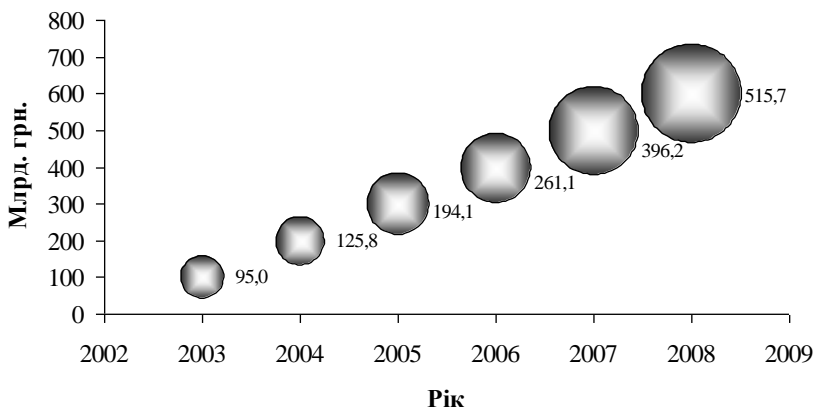


Рис. 1. Грошова маса в обігу України у 2003–2008 роках*

* за даними Держкомстату України

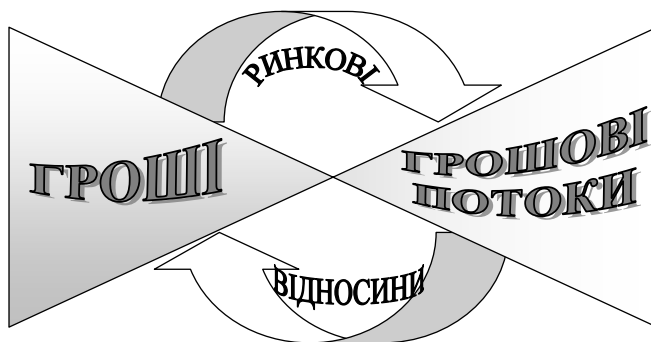


Рис. 2. Взаємозв'язок грошей та грошових потоків

Грошові потоки виникають в результаті обігу грошей у господарському житті як конкретного підприємства, так і країни. При здійсненні розрахунків за зобов'язаннями (з постачальниками та підрядниками за придбану продукцію та отримані послуги — вихідні грошові потоки; з покупцями та замовниками за реалізовану продукцію та надані послуги — вхідні грошові потоки), підприємство повинно мати на рахунку достатньо грошових коштів. Грошові кошти, згідно із П(С)БО 4, — це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Їх нестача призводить до неможливості виконання зобов'язань підприємством. Частина вхідних грошових потоків (наприклад, надходження коштів від реалізації продукції), яка залишається на рахунку в банку, трансформується у гроші.

При визначенні поняття "грошовий потік" вчені-дослідники не в повній мірі розкривають його зміст. Вони не беруть до уваги суттєвий аспект, особливо актуальний у сучасному природно-економічному середовищі — надзвичайну діяльність. Грошові потоки від надзвичайної діяльності — це надходження та вибуття грошових коштів, пов'язане із подіями в процесі діяльності суб'єкта господарювання (наприклад, надходження грошових коштів від страхування посівів певної сільськогосподарської культури після настання страхового випадку, тобто несприятливих природно-кліматичних чи економічно-фінансових умов, тощо). Тому грошовий потік пропонуємо визначати як надходження та вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів у результаті операційної, інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності підприємства.

Грошові потоки класифікуються за видами діяльності (рис. 3). Згідно П(С)БО № 4 — "У звіті про рух грошових коштів наводяться дані про рух грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності" [1, с. 23].



Рис. 3. Класифікація грошових потоків згідно П(С)БО № 4

Рух грошових коштів (грошовий потік) від операційної діяльності визначається шляхом коригування прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування на суми:

- 1) змін забезпечень, пов'язаних з операційною діяльністю, протягом звітного періоду;
- 2) наведені в негрошових статтях;
- 3) наведені в статтях, які пов'язані з рухом коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності.

Грошовий потік у результаті інвестиційної діяльності визначається на

основі аналізу змін у статтях розділу балансу "Необоротні активи" та статті "Поточні фінансові інвестиції". Рух грошових коштів від фінансової діяльності вираховується на основі змін у статтях балансу за розділом "Власний капітал" та статтях, пов'язаних із фінансовою діяльністю, у розділах балансу: "Забезпечення наступних витрат і платежів", "Довгострокові зобов'язання", "Поточні зобов'язання" ("Короткострокові кредити банків" і "Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями", "Поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками" тощо). Визначається чистий грошовий потік як арифметична сума чистого руху коштів від кожного виду діяльності підприємства.

Також грошові потоки підприємства поділяються на вхідні (або позитивні грошові потоки; надходження грошових коштів) та вихідні (або негативні грошові потоки; витрачання грошових коштів) (рис. 4).

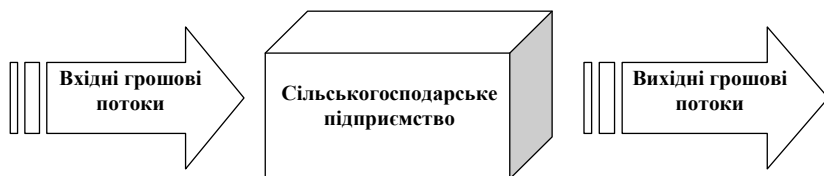


Рис. 4. Традиційна класифікація грошових потоків

До вхідних грошових потоків підприємства належать виручка від реалізації продукції, робіт, послуг; отримані інвестиції, кредити, гранти, субвенції, дотації та ін., а до вихідних — сплата податків; оплата постачальникам за продукцію, роботи, послуги; виплата кредитів та відсотків за ними тощо.

До наведених вище традиційних класифікацій грошових потоків кожен науковець пропонує і свою (табл. 1).

В. І. Додусенко [9] зазначає, що оцінка кредитоспроможності підприємства на короткострокову перспективу проводиться наближено — на основі визначення достатності грошових потоків, а у довгостроковому періоді — повний аналіз кредитоспроможності за всіма критеріями. Тому грошові потоки повинні носити якісну характеристику ("слабий позитивний", "позитивний", "істотно позитивний" та "негативний").

Б. С. Івасів [12] вказує, що грошові потоки носять циклічний характер та взаємопов'язують як всі групи економічних суб'єктів (фірми, домашні господарства, державні структури, фінансові посередники), так і всі види ринків (ринок продуктів, ринок ресурсів, фінансовий ринок, світовий ринок), що забезпечує функціонування єдиного ринкового простору країни. Урівноваження надходжень і видатків між різними суб'єктами забезпечує збалансованість грошових потоків і грошового обігу.

1. Класифікація грошових потоків за класифікаційними ознаками

Нормативний акт / науковець	Види грошових потоків
МСФЗ 7, МСБО 7, П(С)БО 4 П. Ейнсвот, Д. Дейнс, Р. Д. Памлі, К. К. Ларсон	<p align="center">Залежно від виду діяльності:</p> <ul style="list-style-type: none"> – грошовий потік від операційної діяльності – грошовий потік від інвестиційної діяльності – грошовий потік від фінансової діяльності
В. І. Додусенко	<p align="center">Грошові потоки за достатністю:</p> <ul style="list-style-type: none"> – "слабий позитивний" або "близький до нульового" – "позитивний" – "істотно позитивний" – "негативний"
Б. С. Івасів	<p align="center">Грошові потоки за кругообігом доходів і витрат:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сукупність витрат фірм на придбання необхідних виробничих ресурсів (робоча сила, земля, споруди тощо) – оплата урядовими органами праці державних службовців – трансфертні платежі — всі виплати, які здійснює держава домашнім господарствам – доходи домашніх господарств (заробітна плата, проценти та ін.), які становлять національний дохід тощо
Р. Д. Кей, В. М. Едвардс	<p align="center">Залежно від напрямку руху:</p> <ul style="list-style-type: none"> – вхідні грошові потоки – вихідні грошові потоки
С. А. Росс, Р. В. Вестерфілд, Б. Д. Джордан	<p align="center">Грошові потоки за об'єктом спрямованості:</p> <ul style="list-style-type: none"> – грошовий потік від використання активів – грошовий потік, направлений кредиторам (держателям облігацій) – грошовий потік, направлений акціонерам (власникам)

За трактуванням С. А. Росса, якщо провести паралель із систематизацією згідно нормативних актів, грошовий потік від використання активів — це грошові потоки від операційної та інвестиційної діяльності, а грошові потоки, спрямовані кредиторам та акціонерам — грошовий потік від фінансової діяльності (рис. 5).

Грошовий потік від активів включає три компоненти: операційний грошовий потік, вкладення капіталу і доповнення до чистого оборотного капіталу. Операційний грошовий потік — це грошовий потік, який виникає в результаті операційної діяльності підприємства. Вкладення капіталу — це суми реінвестованих у підприємство грошових коштів. Доповнення до чистого оборотного капіталу — це різниця між вартістю оборотних активів і вартістю короткострокових зобов'язань (позитивна). Грошові потоки

кредиторам і акціонерам представлені грошовими виплатами кредиторам і власникам підприємства на протязі року.

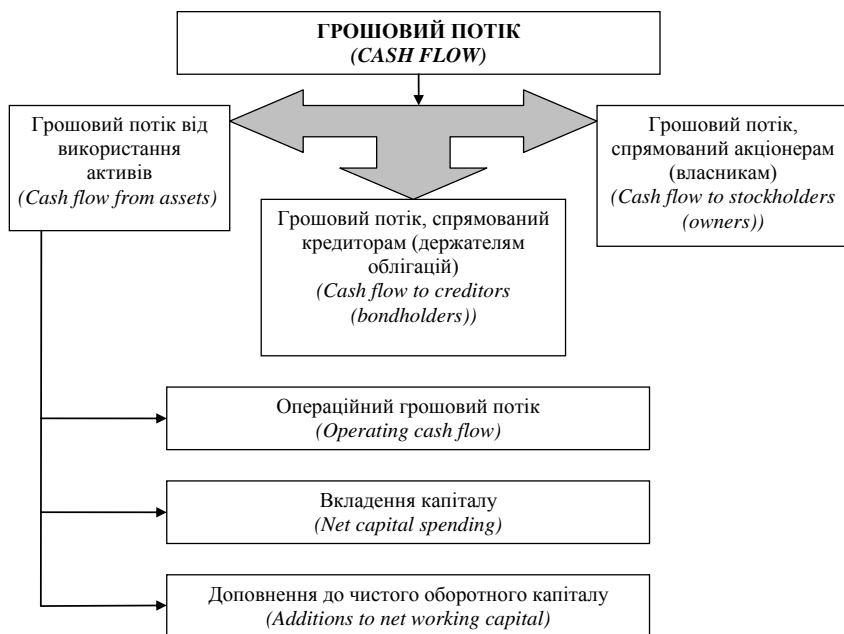
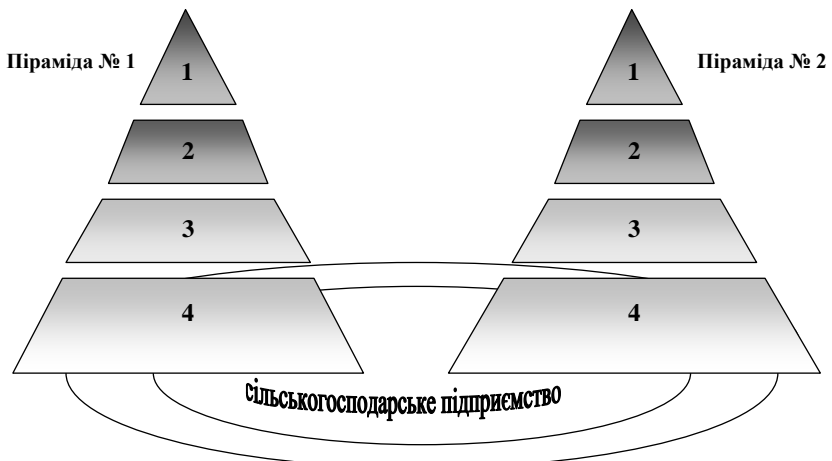


Рис. 5. Класифікація грошових потоків за С. А. Россом

Науковці пропонують різні системи класифікації грошових потоків підприємств, проте її застосування не завжди є прийнятним саме на сільськогосподарських підприємствах. Найбільш доцільною з усіх, на нашу думку, є класифікація грошових потоків залежно від напрямку руху — на вхідні та вихідні. Однак, ми вважаємо, що і вхідні, і вихідні грошові потоки варто розглядати більш детально — за джерелами надходження коштів та їхнього вибуття за принципом "піраміди" (рис. 6).

На вершині піраміди знаходяться грошові потоки, які займають найбільшу частку у своїй групі: надходження коштів від реалізації продукції (у групі вхідних грошових потоків) та виплата коштів постачальникам (у групі вихідних). Наступними є надходження та витрачання грошових коштів, що становлять меншу частину грошового потоку (отримані кредити, інвестиції; сплачені податки та відрахування до державних цільових фондів). Тобто, кожна сходинка піраміди розташована в ієрархічному порядку, зверху донизу.



Умовні позначення:

Піраміда № 1 – вхідні грошові потоки:
 1 – надходження коштів від реалізації активів;
 2 – отримані кредити;
 3 – залучені інвестиції;
 4 – державне фінансування

Піраміда № 2 – вихідні грошові потоки:
 1 – оплата постачальникам;
 2 – виплата кредитів та відсотків за ними;
 3 – сплата податків;
 4 – інші джерела витрачання коштів

Рис. 6. "Пірамідальна" класифікація грошових потоків сільськогосподарських підприємств за джерелами надходження та витрачання

Висновок. При управлінні фінансовою системою та грошовими потоками сільськогосподарського підприємства необхідно правильно підходити до розуміння змісту поняття "грошові потоки". Так, при розгляді даного питання науковці пропонують різні трактування, але, на нашу думку, не беруть до уваги особливо актуальний у сучасних умовах аспект — надзвичайну діяльність підприємства. Тому грошовий потік пропонуємо визначати як надходження та вибуття грошових коштів та їхніх еквівалентів у результаті операційної, інвестиційної, фінансової та надзвичайної діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів" // Все про бухгалтерський облік. — 2009. — № 10. — С. 23–26.
2. Беларуская савецкая энцыклапедыя / [гал. рэд. П. У. Броўка]. — Мінск: Галоўная рэдакцыя Беларускай Савецкай Энцыклапедыі, 1971. — Т. 4: Графік — Зуйка. — 608 с.
3. Беларуская энцыклапедыя: ў 18 тамах / [гал. рэд. Г. П. Пашкоў]. — Мінск: "БелЭн", 1997. — Т. 5: Гальцы — Дагон. — 576 с.

4. Большой энциклопедический словарь: в 2-х т. / [гл. ред. А. М. Прохоров]. — М. : Советская энциклопедия, 1991. — Т. 1. — 863 с.
5. Білик М. Д. Грошові потоки підприємств у мікро- та макроекономічному аспекті / М. Д. Білик, С. І. Надточій // *Фінанси України*. — 2007. — № 6. — С. 133–147.
6. Волошин І. Динамічна модель грошових потоків ідеального процентного банку / І. Волошин // *Банківська справа*. — 2007. — № 2. — С. 20–26.
7. Гай-Нижник П. П. Грошова (емісійна) політика уряду української держави 1918 року / П. П. Гай-Нижник // *Фінанси України*. — 2007. — № 4. — С. 136–146.
8. Гроші, банки та кредит: у схемах і коментарях: Навчальний посібник / [за ред. Б. Л. Луціва]. — [2-ге видання, перероб.]. — Тернопіль: Карт-бланш, 2000. — 225 с.
9. Додусенко В. І. Використання аналізу грошових потоків для визначення оптимальних умов кредитування / В. І. Додусенко // *Облік і фінанси АПК*. — 2006. — № 8. — С. 63–65.
10. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. — К. : Видавничий центр "Академія", 2000. — Т. 1. — 864 с.
11. Євтух О. Гроші як соціально-економічне явище / О. Євтух // *Банківська справа*. — 2006. — № 1. — С. 64–75.
12. Івасів Б. С. Гроші та кредит: підручник / Б. С. Івасів. — [вид. 2-ге, змін. й доп.]. — Тернопіль: Карт-бланш, 2005. — 528 с.
13. Маказан Є. В. Формування грошових потоків сучасних підприємств харчової промисловості / Є. В. Маказан // *Формування ринкових відносин в Україні*. — 2006. — № 10. — С. 83–86.
14. Макарчук І. М. Аналіз та оцінка ефективності управління грошовими потоками аграрних підприємств / І. М. Макарчук // *Формування ринкових відносин в Україні: Зб. наук. пр.* — 2007. — № 9. — С. 125–131.
15. Менегетти А. Протагонист денег / А. Менегетти // *Стратегии*. — 2007. — № 3. — С. 34–36.
16. Муравьева Л. А. Денежная реформа Петра Первого / Л. А. Муравьева // *Деньги и кредит*. — 2007. — № 1. — С. 63–71.
17. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. ; пер. с англ. А. В. Чмеля, Д. Н. Исламгулова / под ред. проф. Я. В. Соколова. — [2-е изд.]. — М. : Финансы и статистика, 1994. — 496 с.
18. Папуша А. Гроші і люди: війна чи мир? / А. Папуша // *Вісник НБУ*. — 2008. — № 8. — С. 22–23.
19. Полозенко Д. В. Про гроші, інфляцію та фінанси у трансформаційній економіці / Д. В. Полозенко // *Фінанси України*. — 2008. — № 2. — С. 82–88.
20. Приступа К. П. Особливості обліку і контролю грошових коштів у сільськогосподарських підприємствах / К. П. Приступа // *Економіка*

- АПК. — 2008. — № 7. — С. 64–67.
21. Українська радянська енциклопедія / [гол. ред. М. П. Бажан]. — К. : Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1960. — Т. 3: Волочіння — Данія. — 576 с.
 22. Энциклопедический словарь / [гл. ред. Б. А. Введенский]. — Москва: Государственное научное издательство "Большая советская энциклопедия", 1953. — Т. 1: А — Й. — 720 с.
 23. Bridgwater W. The Columbia encyclopedia / William Bridgwater, Seymour Kurtz. — [Third Edition]. — USA: Columbia university press. New York & London, 1963. — 2388 p.
 24. Chamber's encyclopædia. — [New revised edition]. — London: International Learning Systems Corporation limited, 1973. — Vol. IX: Malaya — New York. — 840 p.
 25. Encyclopedia International. — New York: Grdier incorporated, 1974. — Vol. 12. — 576 p.
 26. Introduction to Accounting: An Integrated Approach / [Penne Ainsworth, Dan Deines, R. David Plumplee, Cathy Xanthaky Larson]. — USA: Irwin, 1997. — 480 p.
 27. Kay R. D. Farm management / Ronald D. Kay, William M. Edwards. — [Third Edition]. — USA: McGraw-Hill, Inc., 1994. — 458 p.
 28. Ross S. A. Essentials of corporate finance / [Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Bradford D. Jordan]. — USA: Irwin, McGraw-Hill, 1996. — 528 p.
 29. The Encyclopedia Americana: complete in thirty volumes. — [International edition]. — USA: Americana corporation, 1973. — Vol. 19. — 1973. — 808 p.

Одержано 24.11.10

Денежные потоки составляют неотъемлемую часть финансовой системы, эффективное управление которой необходимо для стабильного функционирования предприятия. При управлении финансовой системой и определении денежных потоков необходимо учитывать существенный аспект — чрезвычайную деятельность. Так, денежный поток — это поступление и выбытие денежных средств и их эквивалентов в итоге операционной, инвестиционной, финансовой и чрезвычайной деятельности предприятия.

Ключевые слова: деньги, денежные потоки, финансовая система.

Cash flows are an inseparable part of the financial system, the effective management of which is necessary for stable functioning of an enterprise. While managing the financial system and determining cash flows it is necessary to take into consideration such significant aspect as extraordinary activity. Thus, cash flow is money and their equivalents receipts and expenditures as a result of operating, investment, financial and extraordinary activity of an enterprise.

Key words: money, cash flows, financial system.

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОНСЕРВУВАННЯ ПРОДУКТІВ З ЙОШТИ

А.Ю. ТОКАР, кандидат сільськогосподарських наук
П.Ю. ВОЛОШЕНЮК, кандидат економічних наук
О.Г. МАЧУШЕНКО, Н.С. РУДА, аспірант
Л.С. МИРОНЮК, магістрант

Розглянуто й обґрунтовано новий метод оцінки економічної ефективності переробки дефіцитної та нетрадиційної сировини.

Економічна ефективність виробництва як економічна категорія відображає кінцеві результати використання засобів і предметів праці, робочої сили — з метою одержання кінцевого результату протягом певного проміжку часу [1, 2].

Ринкові умови вимагають обґрунтувань показників, що характеризують економічну ефективність виробництва. В узагальнюючому вигляді економічна ефективність – це відношення отриманих результатів до понесених для цього витрат [3].

Для оцінки економічної ефективності виробництва продукції застосовують комплекс узагальнюючих показників: обсяг виробництва і реалізації продукції, собівартість одиниці продукції, продуктивність праці, рівень доходності та прибутковості, окупності, рентабельності виробництва [4].

Методика досліджень. Дослідження проводились на кафедрі технології зберігання і переробки плодів та ягід Уманського національного університету садівництва впродовж 1993–2010 років. Йошта — нова культура у садівництві України, яка може бути використана для виробництва різних видів консервованих продуктів, в т.ч. компотів, соків і варення. Для порівняння визначали економічну ефективність виробництва різних видів консервів з плодів агрусу, чорної смородини та йошти, користувались загальновідомими методиками [5, 6]. Розрахунок проводили за умови однакових обсягів виробництва: компотів — 630 т/рік, соків — 882, варення — 294 т/рік.

Результати досліджень. За результатами хіміко-технологічної оцінки плоди йошти виявились придатними для виготовлення консервів, що переважають за якістю аналогічні з плодів агрусу та поступаються перед такими з плодів чорної смородини. Прикінцеві розрахунки з визначення повної собівартості одиниці продукції показано в табл. 1 і 2.

1. Калькуляція собівартості на 1 т готової продукції

Стаття витрат	Продукція з плодів агрусу				Продукція з плодів чорної смородини				Продукція з плодів йогшти			
	сік	компот	варення	сік	компот	варення	сік	компот	варення	сік	компот	варення
Сировина і матеріали	3115,4	3708,0	5454,2	3740,4	4949,0	5225,5	3115,4	3867	5435			
Допоміжні матеріали	747	1770	2520	747	1770	2520	747	1770	2520			
Пара, вода, електроенергія	86,2	159,1	2901,1	86,2	159,1	290,1	86,2	159,1	290,1			
Оплата праці	49,04	82,56	151,0	49,04	82,56	151,0	49,04	82,56	151,0			
Нарахування на оплату праці	18,76	31,6	57,8	18,7	31,6	57,8	18,7	31,62	57,8			
Витрати на утримання основних засобів	147,9	223,2	421,6	147,9	223,2	421,6	147,9	223,2	421,6			
Втрати від браку	20,8	29,9	44,4	24,0	36,1	43,3	20,8	30,7	44,4			
Інші витрати	83,7	120,1	178,8	96,2	145,0	174,2	83,7	152,0	178,4			
Загальнопромислові витрати	213,4	306,2	455,9	245,5	369,8	444,2	213,4	315,8	454,9			
Всього	4482,2	6430,6	9573,8	5155,0	7766,4	9327,7	4482,2	6632,0	9553,2			
Адміністративні, комерційні, позабюджетні витрати	448,20	643,06	957,38	515,50	776,64	932,77	448,20	663,20	955,32			
Повна собівартість	4930,40	7073,7	10531,2	5670,5	8543,0	10260,5	4930,40	7295,2	10508,5			

2. Економічна ефективність виробництва консервів з плодів агрусу, чорної смородини та йогшти

Показник	Компот з плодів			Сік з плодів			Варення з плодів		
	агрусу	чорної смородини	йогшти	агрусу	чорної смородини	йогшти	агрусу	чорної смородини	йогшти
Кількість продукції, т	1890	1890	1890	2646	2646	2646	882	882	882
Собівартість 1 т продукції, грн	7073,7	8543	7295,2	4930	5670,5	4930,4	105531,2	10260,5	10508,5
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	13369,3	16146,3	13788	13044,8	15004,1	13045,9	9288,5	9049,8	9268,5
Ціна реалізації 1 т продукції, грн.	8842,1	12814,5	9848,5	6162,5	8505,5	6656,1	13164	15390,7	14186,5
Виручка від реалізації, тис. грн	16711,6	24219,4	18613,7	16305,9	22505,5	17612	11610,6	13574,6	12512,5
Прибуток від реалізації, тис. грн	3342,3	8073,1	4825,7	3261,2	7501,1	4566,1	2322,1	4524,8	3244
Рівень рентабельності, %	25	50	35	25	50	35	25	50	35

Аналізуючи ефективність виробництва соків, компотів і варення, варто зазначити, що виробництво кожного виду консервів буде в однаковій кількості, тобто соків — 2646 т, компотів — 1890, а варення — 882 т.

Щодо собівартості одиниці продукції, то вона різна. Найвищою собівартістю характеризується варення з агрусу, а найменшою — сік з агрусу.

Ціна реалізації продукції включає в себе повну собівартість і частину прибутку. Ціна залежить від якості продукції і буде найвищою у варенні з чорної смородини, завдяки високим органолептичним показникам, дещо нижчою — у варенні з йошти.

Прибуток — це різниця між виручкою від реалізації продукції і повною собівартістю реалізованої продукції.

Найвищий прибуток отримано від реалізації компоту з чорної смородини, а найменший — варення з агрусу.

Прибуток відображає абсолютний розмір доходу і не характеризує рівень використання ресурсів. Для цього використовується показник рентабельності. Рівень рентабельності — це співвідношення прибутку до повної собівартості реалізованої продукції виражений у відсотках.

Найвищий рівень рентабельності спостерігається по соку, компоту та варенні з чорної смородини. Даний розмір рівня рентабельності забезпечується завдяки відношенню високої ціни і низької собівартості на продукцію. На другому місці за рівнем рентабельності — продукція плодів з йошти. Хоча цей вид продукції і має дещо нижчу кількість балів по органолептичній оцінці, але має певні переваги перед продукцією з агрусу. І відповідно, нижчий рівень рентабельності — у консервах з агрусу — 25%.

Таким чином, виробництво консервів з чорної смородини є найбільш прибутковим і складає 50%. Менш прибутковим є виробництво консервів з йошти, рівень рентабельності тут склав 35% і відповідно найгірші показники ефективності спостерігаються в консервах з агрусу, де рівень рентабельності — 25%.

Проведений аналіз за традиційним порівняльним методом хоч і характеризує ефективність переробки плодів йошти, але не дає відповіді на питання: виробництво яких видів консервів з йошти є найбільш ефективним і забезпечить найвищий прибуток за переробки певної кількості дефіцитної сировини. Відповідь можна одержати, скориставшись запропонованою нами методикою розрахунків, наведеними у таблиці 3.

Як видно з даних табл. 3, при переробці, наприклад, 50 т плодів йошти можна виробити на підприємстві різну кількість продукції, що зумовлено нормою витрат плодів йошти. Собівартість, ціна реалізації, взяті за таблицями 1, 2. Виручка від реалізації, витрати на виробництво і прибуток значно відрізняються за варіантами застосованої технології переробки й дають можливість зробити висновок про те, що найбільш ефективною є переробка плодів йошти на варення. Оскільки підприємство може отримати прибуток у 2,0 рази більший за переробки ягід на компот і у 2,6 рази — на сік з м'якоттю та цукром.

3. Вплив технології переробки на економічну ефективність консервів з йошти

Показник	Консерви		
	компот	сік з м'якоттю і цукром	варення
Вироблено продукції, т	75	84	103,6
Собівартість 1 т продукції, грн.	7295,2	4930,4	10508,5
Ціна реалізації 1 т продукції, грн.	9848,5	6656,1	14186,5
Виручка від реалізації, тис. грн.	738,6	559,1	1469,7
Витрати на виробництво, тис. грн.	547,1	414,1	1088,7
Прибуток, тис. грн.	191,5	145,0	381,0

Висновок. При плануванні переробки нової чи дефіцитної сировини на консервних підприємствах доцільно, крім традиційних методів, скористатись запропонованим нами методом, який дозволяє визначити найбільш економічно ефективну технологію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Котлер Ф. Основы маркетинга. Ростинтер. / Ф. Котлер. — М. : 1996. — 698 с.
2. Покротивний С.Ю. Бізнес-план. Технологія розробки та обґрунтування / С.Ю. Покротивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко. — К. : 1990. — 270 с.
3. Економіка підприємств у харчовій промисловості / За редакцією П.П. Заїнчковського. — К. : Урожай, 1998. — 497 с.
4. Петрович Й.М. Економіка підприємства: підручник / [Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін.]; під ред. Й.М.Петровича. — Львів: "Новий світ — 2000", 2004. — 680 с.
5. Планування та облік сільськогосподарської продукції. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькуляції собівартості продукції сільськогосподарських підприємств // Все про бухгалтерський облік. — 2001. — №77. — С.24–25.
6. Нормы выработки и времени на операции консервного, овощесушильного и пищевого концентратного производства. / А.А. Аврамчук, В.В. Ветвицкий и др. — К. : Наука, —1987. — 174 с.

Одержано 25.11.10

Проанализировано экономическую эффективность производства компота, соков с мякотью и сахаром, варенья с плодов йошты. Обосновано применение предложенной авторами методики оценки экономической эффективности переработки нетрадиционных видов сырья.

Ключевые слова: *экономическая эффективность, плоды йошты, консервы, себестоимость, прибыль.*

The economic efficiency of producing canned food, juices with pulp and sugar, yoshta jam are analyzed. The application of the offered methods of estimation of economic efficiency of non-traditional raw material processing is grounded.

Key words: *economic efficiency, yoshty fruit, canned food, cost price, profit.*

УДК 658.012.32

БАГАТОФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ

О.М. ТРАНЧЕНКО, аспірант

Обґрунтовується застосування багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу як інструменту стратегічного управління у сільськогосподарських підприємствах. Складено прогноз ефективності використання капіталу на досліджуваних підприємствах.

Стратегічне управління, як правило, орієнтовано на довгострокову перспективу й визначає основні напрямки розвитку господарюючого суб'єкта. Основна мета стратегічного управління — створення потенціалу для підприємства в умовах динамічної зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. Для забезпечення ефективного стратегічного управління сільськогосподарських підприємств Черкаської області потрібно визначитись із стратегією розвитку та факторами, що на неї впливають.

Методика досліджень. З допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу, порівняння, узагальнення проводилися дослідження внутрішніх факторів, які забезпечать ефективне використання капіталу на сільськогосподарських підприємствах.

Результати досліджень. Кожний фактор ефективності, який використовується для оцінки можливих варіантів дій, повинен задовольняти певні вимоги: відповідати поставленим цілям, бути змістовним, мінімальним, вимірним. Правильний вибір факторів ефективності, які відповідають зазначеним вимогам — важке завдання, рішення якого залежить від досвіду, кваліфікації, знань і аналітичних здібностей керівника підприємства.

Для прийняття управлінських рішень недостатньо факторів, за якими оцінюється ефективність діяльності підприємства. Щоб прийняти рішення, необхідно використати певні правила вибору найкращого або прийнятного варіанта дій з безлічі припустимих. Тому, на нашу думку, потрібно використати багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз, який дозволить зробити висновок про прийнятність того або іншого фактору і допоможе встановити альтернативні фактори, які впливають на діяльність

підприємства у процесі прийняття рішень.

Нами було досліджено вплив факторів і їх кореляційна залежність до зміни рівня ефективності використання капіталу (Y). Тобто, скільки гривень прибутку припадає на 1 гривню власного капіталу. Ми відібрали десять факторів:

$$y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_4), \quad (1) [2, 3].$$

де x_1 — обсяг основних засобів;

x_2 — обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції;

x_3 — собівартість;

x_4 — продуктивність праці;

x_5 — коефіцієнт оборотності основних засобів;

x_6 — коефіцієнт оборотності матеріальних виробничих запасів;

x_7 — коефіцієнт самофінансування;

x_8 — обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

x_9 — обсяг кредиторської заборгованості;

x_{10} — обсяг оборотних активів.

Для визначення впливу досліджуваних факторів на результативний показник складемо таблицю 1.

За проведеними дослідженнями за допомогою комп'ютерного програмного забезпечення Microsoft Excel встановлено рівняння кореляційного зв'язку:

$$y = 0,38 + 0,00002x_1 - 0,00007x_2 + 0,00007x_3 + 0,0000003x_4 + 0,05x_5 - 0,003x_6 - 0,007x_7 - 0,000005x_8 + 0,0001x_9 - 0,00003x_{10}.$$

Рівняння свідчить про те, що такі фактори, як обсяг основних засобів, собівартість, продуктивність праці, коефіцієнт оборотності основних засобів, обсяг кредиторської заборгованості мають прямий зв'язок з результативним показником. При збільшенні їх значення на 1% ефективність використання капіталу (y) зросте на відповідний коефіцієнт.

Обернений зв'язок мають наступні фактори: обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції, коефіцієнт оборотності матеріальних виробничих запасів, коефіцієнт самофінансування, обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги, обсяг оборотних активів. Дані фактори свідчать про те, що при їх збільшенні ефективність використання капіталу (y) буде зменшуватися.

Дослідивши вплив факторів, було знайдено:

- коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,90$;
- коефіцієнт детермінації, який характеризує частку варіацій результативного показника y з варіацією факторів x ($R^2 = 81\%$), що дає можливість стверджувати, що між досліджуваними показниками і результативним показником існує тісний зв'язок.

1. Матриця значень економічних показників ефективності використання капіталу по сільськогосподарських підприємствах Черкаської області (в середньому за 2005 – 2009 рр.)

Підприємство	y_i	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}
СТОВ «Вільшанка»	0,37	1358,3	5139,8	3790,7	26,4	2,4	4,6	2	406,6	92,6	4635,2
ТОВ «Сузір'я»	1,14	448	5298	3871	249,4	14,4	8,9	0,7	608,0	561	2486,6
ТОВ «Прогрес»	0,6	4033,6	5826,2	7245,6	76,2	5,4	60	2	3596,4	1248,8	7863,8
ТОВ «Червона зірка»	0,25	1689	5276,6	3502,8	50,1	2,6	18	2,2	32,5	107,4	2117,4
СТОВ «Княжа»	0,18	6665,3	2892,2	1882,7	12,1	0,4	5,3	34,4	131,7	12,1	2060,7
Відкрите сільськогосподарське акціонерне товариство «Русь»	0,27	24136	16645,6	12920,2	58,8	0,7	4,3	8,7	1333,8	1635,8	19395,6
ТОВ «Корсунське»	0,39	530,2	522,5	403,5	66,5	0,8	1,6	0,8	746,1	890,4	951,6
СТОВ «Нива»	0,84	1969	5048,6	3511,9	46,3	2,4	8,2	3,4	815,0	1631,2	4791,6
ТОВ «Автотор»	0,8	352,7	1654,4	815	72,4	2,6	2,4	0,4	405,3	324,0	770,9
ТОВ «Чорна Кам'янка»	0,82	44429,4	38941,3	27918,2	205,4	0,5	15	0,09	12511,8	9371,5	27081,5
ДДСТ П«Черкаське»	0	3516,2	3183,6	2297	12,6	0,8	6,9	3,0	84314,4	1139,8	1857,2
ПСП «Привітне»	0,36	236,2	1762	1312,6	24,4	7,1	13,5	0,1	59,8	241,2	731,0
ТОВ «Полянецьке»	0,32	2344,1	2457,5	1900,6	37,1	0,9	3	9,0	246,9	196,4	2710,8
ФГ Агрофірма «Базис»	0,27	1872	7914	5532	41,5	2,6	3,5	1,6	593,5	442,9	3622,7
ПП «Дмитрушки»	0,82	503,5	2740,2	1753,6	63,7	4,4	23,7	0,7	19,6	419,6	1703,8
ТОВ «Агрофірма «Добро»»	0,22	1448,1	4279,6	2548,7	69,8	5,5	8,5	1,9	3333,6	1579,7	5381,3
ТОВ «Новий світ-Агро»	0,28	2432,6	4537,1	2993	49,8	2	35	0,8	438,2	299,7	2006,6
ВАТ «Сільгосптехніка»	0,2	1055,2	2302,4	1627,3	10,6	1,1	22,3	0,8	366,8	64,8	1265,9
СВК «Зоря»	0,09	2833,8	3906,4	3008,2	17,8	0,8	5,7	41,8	324,4	68,6	2268,2
СТОВ «Верхнячка – Агро»	0,11	2630,6	6043,2	4571	26,3	2,3	2	9,9	431,2	514,2	4785,2
СТОВ «Чигиринська аграрна компанія»	1,82	4536	9978,5	10428,8	40,3	2	4,9	0,1	1125,1	13370,8	11546,7

Визначивши ступінь залежності варіації ефективності використання капіталу від варіацій досліджуваних факторів, можна стверджувати про доцільність подальшого вивчення взаємозв'язку і практичного застосування на досліджуваних сільськогосподарських підприємствах Черкаської області.

Дослідивши десять факторів, ми дійшли висновку, що потрібно визначити лише такі фактори, які мають найбільший вплив на результативний показник, і знайти такі фактори, які б між собою не взаємодіяли. Тому доцільно провести додаткове дослідження на мультиколінеарність.

Мультиколінеарність означає, що в багатофакторній регресійній моделі два або більше незалежних фактори пов'язані між собою лінійною залежністю, тобто мають високий ступінь кореляції ($r_{x_i x_j} \rightarrow 1, i \neq j$) [2].

Використаємо мультиколінеарність для досліджуваних сільськогосподарських підприємств у Черкаській області за показниками (табл. 2).

2. Результати аналізу на мультиколінеарність досліджуваних сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Фактор	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}
x_1	1									
x_2	0,958178	1								
x_3	0,937364	0,986638	1							
x_4	0,035903	-0,09699	-0,11156	1						
x_5	-0,28992	-0,182	-0,17096	-0,17772	1					
x_6	-0,00421	0,016394	0,078433	-0,11376	0,192093	1				
x_7	0,002211	-0,12024	-0,12884	0,583241	-0,30288	-0,22691	1			
x_8	0,089408	0,040402	0,031322	-0,06576	-0,16688	-0,05835	-0,08619	1		
x_9	0,519936	0,628493	0,699411	-0,109	-0,14357	-0,06238	-0,21257	0,050141	1	
x_{10}	0,930923	0,941427	0,964189	-0,10701	-0,21011	0,030066	-0,11335	0,004202	0,673031	1

За результатами дослідження (табл. 2) нами знайдено наступні фактори, які не взаємодіють між собою і мають найбільший вплив на результативний показник: обсяг основних засобів — x_1 , собівартість — x_3 , коефіцієнт оборотності основних засобів — x_5 , коефіцієнт оборотності матеріальних виробничих запасів — x_6 , коефіцієнт самофінансування — x_7 , обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги — x_8 . Провівши кореляційно-регресійний аналіз, маємо наступне рівняння:

$$y = 0,25 - 0,00005x_1 + 0,0001x_2 + 0,03x_3 - 0,005x_4 - 0,006x_5 - 0,000003x_6$$

Таким чином, є очевидним, що:

1) при збільшенні собівартості на одиницю ефективність використання капіталу зросте на 10 коп.;

2) при збільшенні коефіцієнту оборотності основних засобів на одиницю ефективність використання капіталу зростає на 30 грн.

А залежність результативного показника від інших чотирьох факторів (обсяг основних засобів, коефіцієнт оборотності матеріальних виробничих запасів, коефіцієнт самофінансування, обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги) — спадає. Тобто, при збільшенні обсягу основних засобів ефективність використання капіталу зменшується на 5 коп., при підвищенні коефіцієнта оборотності матеріальних виробничих запасів ефективність використання капіталу зменшується на 5 грн., при рості коефіцієнта самофінансування ефективність використання капіталу зменшується на 6 грн. та на 3 коп. — ефективність використання капіталу зменшується при зростанні обсягу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Коефіцієнт множинної кореляції склав 72% і свідчить про тісний зв'язок між досліджуваними факторами та результативним показником. Вибрані фактори суттєво впливають на досліджуваний показник. Коефіцієнт детермінації 52%. Це означає, що в 52% вибірки суттєвість впливу підтверджується.

Прогнозування в умовах ринкових відносин забезпечують реалізацію перспективних напрямків відтворення робочої сили, відтворення основних і оборотних фондів, стимулювання розвитку науково-технічного прогресу. В остаточному підсумку прогнози можуть виступати як міра й базові критерії рівня економічного розвитку діяльності досліджуваних сільськогосподарських підприємств Черкаської області. У сучасній економіці значимість прогнозування зростає. Це обумовлюється зростанням ризиків у підприємстві, необхідністю координації діяльності, високими темпами їхнього розвитку, підвищенням конкурентоспроможності.

При багатофакторному кореляційно-регресивному аналізі й прогнозуванні ефективності використання капіталу необхідно максимально врахувати всю сукупність економічних факторів, які можуть впливати на досліджуваний результативний показник.

За допомогою мультиколінеарності були відібрані шість факторів, які суттєво впливають на ефективність використання капіталу. Це дає можливість розрахувати прогнозні значення та отримати кореляційне рівняння досліджуваних сільськогосподарських підприємств Черкаської області. На підставі отриманих даних можна зробити прогноз результативного показника (табл. 3).

Аналіз таблиці 3 показує, що за досліджувані 5 років маємо тенденцію до зростання даних факторів. Таким чином, прогнозуємо величину факторів на 2013 р. Маючи всі необхідні дані, поставимо їх у прогнозне рівняння.

$$y = 0,25 - 0,00005 \times 69514 + 0,0001 \times 128282 + 0,03 \times 22,7 - 0,005 \times 4,2 - 0,006 \times 1,7 - 0,000003 \times 23510 = 1,82 \text{ тис.грн}$$

3. Прогноз ефективності використання капіталу у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, тис. грн

Фактор	Значення показника за роками					Тенденції зміни	Прогноз
	2005	2006	2007	2008	2009	2009 р. до 2005 р., %	2013 р.
x_1 — обсяг основних засобів	4897,1	4966,1	4941	53097	5841,5	119	6951,4
x_2 — собівартість	3407,6	4337,6	4878,4	5475,1	6612,5	194	12828,2
x_3 — коефіцієнт оборотності основних засобів	8,0	13,7	12,9	13,3	13,5	168	22,7
x_4 — коефіцієнт оборотності матеріальних виробничих запасів	2,3	3,0	3,3	3,2	3,1	134	4,2
x_5 — коефіцієнт самофінансування	7,8	6,9	4,2	5,4	5,4	69	1,7
x_6 — обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	977,2	1155,7	1327,6	21371,2	1516,8	155	2351,0

Прогнозні дані свідчать про доцільність використання вибраних факторів на досліджуваних підприємствах, які можуть підвищити ефективність використання капіталу до 1,82 тис. грн. (рис.).

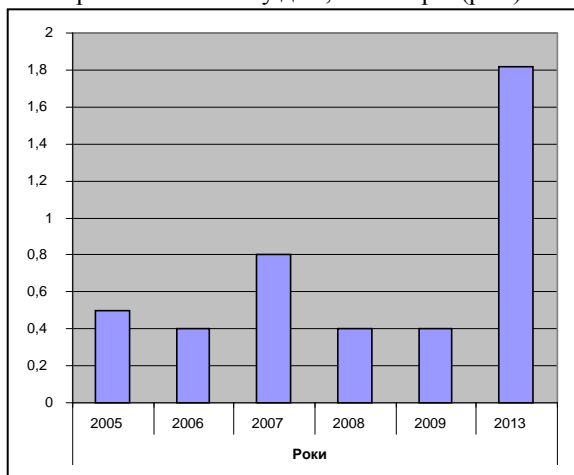


Рис. Ефективність використання капіталу у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Даний прогноз буде слугувати орієнтовною інформацією на майбутнє і надасть можливість оцінити альтернативи діяльності досліджуваних підприємств.

Висновки. Таким чином, звернувши увагу на виділені фактори (обсяг основних засобів, коефіцієнт оборотності матеріальних виробничих запасів, коефіцієнт самофінансування, обсяг дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги), можна суттєво підвищити ефективність використання капіталу досліджуваних сільськогосподарських підприємств Черкаської області.

За допомогою запропонованого багатофакторного кореляційно-регресивного аналізу ми спрогнозували ефективність використання капіталу як процес передбачення, побудований на імовірнісному, науково обґрунтованому рівні про перспективи розвитку й можливий стан результативного показника в майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Благун І. Моделювання стратегій розвитку регіону / І. Благун, О. Солтисік // Регіональна економіка: наук. — практ. журн. — 2004. — № 4. — С. 105–115.
2. Галанець В. В. Стратегічні чинники зовнішнього і внутрішнього середовища господарських формувань у сільському господарстві / В. В. Галанець // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр Львівського філіалу Української Академії держ. упр. при Президентіві України. — Львів, 2002. — Вип. 6. — С. 79–91.
3. Теорія статистики: навч. посіб. / [Вашків П. Г., Пастер П. І., Сторожук В. П., Ткач Є. І.]. — 2-ге вид., стереотип. — К. : Либідь, 2004. — 174 с.

Одержано 25.11.10

В современных экономических условиях перед сельскохозяйственными предприятиями возникла задача обеспечить эффективную работу. Достижение поставленной цели возможно лишь при стратегическом подходе к управлению деятельностью сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова. *Стратегическое управление, методы, модели.*

The task of ensuring the effective functioning of enterprises arose in present economic conditions. To achieve the set goal is possible only with the strategic approach to managing the activity of farm enterprises.

Key words: *strategic management, methods, models.*

СТАН РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ ТА ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

А. І. УЛАНЧУК, кандидат економічних наук
К. Ю. ФЕДОСЄВА

В даній статті досліджується стан розвитку молочної галузі в Україні та безпосередньо у Вінницькій області. Показано розвиток даної галузі в динаміці. Розглянуто показники розвитку галузі та внесено пропозиції щодо покращення її економічної ефективності на перспективу.

Найважливішою галуззю продуктивного тваринництва є скотарство, яке постачає незамінні продукти харчування і цінну сировину для харчової промисловості. Особливе місце в скотарстві посідає молочна галузь.

Актуальність даної теми полягає в тому, що молокопродуктовий підкомплекс України посідає важливе місце у формуванні продовольчого забезпечення країни, хоча молочна галузь України переживає нині не найкращі часи: поголів'я корів у країні з роками скорочується. Тільки за період 2003–2008 рр. молочне поголів'я зменшилося на 1,4 млн. корів. В 2009 році тенденція скорочення продовжувалась, за цей рік поголів'я корів зменшилось на 100 тис. гол, в тому числі у великотоварних господарствах на 20 тис. Чисельність поголів'я корів нині на рівні 1945 року. Загальна кількість корів становить вже 2,9 млн. корів проти 4,9 млн. у 2000 р. Зрозуміло, що через зменшення поголів'я зменшується і валове виробництво молока. Це призводить до того, що споживання молочних продуктів на душу населення в рік останнім часом дорівнює 200–230кг тоді як за науково-обґрунтованими нормами харчування людина має споживати, в середньому, 380 кг.[3]

Дослідженням проблем молочної галузі та розробкою шляхів підвищення її ефективності займаються провідні вчені-економісти: В.Андрійчук, М. Ільчук, Л. Лебідь, В. Моргун та інші.

Методика досліджень. Під час написання статті використовувались праці вітчизняних і зарубіжних вчених, статистичні дані. В ході проведення дослідження було використано наступні наукові методи: статистичний, порівняльний та монографічний методи дослідження.

Результати досліджень. Молоко виробляється майже кожною п'ятою країною світу. Головними виробниками молока у світі вважаються 33 країни. Найбільшими експортерами у світі виступають країни ЄС — 37%, Нова Зеландія — 31, Австрія — 13, США — 4% загальних обсягів світової торгівлі. Світове виробництво молока у 2008 році становило 692,7 млн. т, що на 2,2% більше ніж у 2007 році. Питома вага України в цих обсягах — 1,7%.[4]

Динаміку поголів'я, продуктивність корів і валове виробництво молока в Україні відображено в таблиці 1 [2].

1. Динаміка поголів'я, продуктивності корів та валового виробництва молока в Україні

Області	Поголів'я корів, тис. гол.			Продуктивність корів, кг			Валове виробництво молока, тис. т		
	2008 р.	2009 р.	2009 р. у% до 2008 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. у% до 2008 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. у% до 2008 р.
Україна	3022,9	2850,4	94,3	3085	3235	104,85	9326,9	9221,5	98,9
Автономна Республіка Крим	90,1	90,2	100,1	2987	3072	102,86	269,1	277,1	103,0
Вінницька	208,7	192,6	92,3	4025	4371	108,59	840,1	841,9	100,2
Волинська	140,3	131,4	93,7	2743	2825	102,97	384,9	371,2	96,4
Дніпропетровська	95,9	88,7	92,5	3098	3144	101,49	297,1	278,9	93,9
Донецька	81,3	76,6	94,2	3679	3776	102,62	299,1	289,2	96,7
Житомирська	170,0	154,7	91,0	2920	3166	108,43	496,4	489,8	98,7
Закарпатська	119,7	110,9	92,6	2698	2887	107,03	322,9	320,2	99,2
Запорізька	70,6	64,3	91,1	3320	3466	104,41	234,4	222,9	95,1
Івано-Франківська	138,7	131,7	95,0	2764	2883	104,33	383,3	379,7	99,1
Київська	101,2	92,6	91,5	3850	3925	101,97	389,6	363,5	93,3
Кіровоградська	80,6	76,1	94,4	3472	3700	106,59	279,8	281,6	100,6
Луганська	68,5	66,7	97,4	3771	3784	100,35	258,3	252,4	97,7
Львівська	195,4	179,9	92,1	3072	3147	102,45	600,3	566,2	94,3
Миколаївська	97,2	92,5	95,2	3021	3160	104,62	293,6	292,3	99,6
Одеська	113,0	106,7	94,4	2930	3093	105,55	331,1	330,0	99,7
Полтавська	148,1	146,5	98,9	3455	3801	110,02	511,7	556,9	108,8
Рівненська	133,4	127,9	95,9	2754	2765	100,38	367,4	353,6	96,2
Сумська	120,3	112,1	93,2	2989	3241	108,42	359,6	363,3	101,0
Тернопільська	128,2	123,3	96,2	2672	2757	103,15	342,6	339,9	99,2
Харківська	109,1	101,3	92,9	3492	3680	105,38	381,0	372,8	97,8
Херсонська	88,5	86,2	97,4	2857	2952	103,36	252,8	254,5	100,7
Хмельницька	178,9	166,7	93,2	2777	2961	106,63	496,8	493,6	99,4
Черкаська	112,2	104,9	93,5	3601	3808	105,77	404,0	399,5	98,9
Чернівецька	78,8	75,3	95,6	3170	3166	99,87	249,8	238,4	95,4
Чернігівська	167,4	152,7	91,2	2761	3105	112,47	462,2	474,2	102,6

З даних таблиці видно, що поголів'я корів в основному зосереджено у Вінницькій (6,7%), Львівській (6,3%), та Хмельницькій (5,8%) областях, а найменше у Запорізькій, Кіровоградській та Луганській. У 2009 році поголів'я корів в Україні зменшилось, порівняно з 2008 роком, на 6,7%, або на 172,5 тис. голів. Зменшення відбулося у всіх регіонах України, крім Автономної Республіки Крим.

Розглядаючи продуктивність корів, варто зазначити, що загалом в Україні вона зросла на 4,85% і становила у 2009 році 3235,16 кг. Підвищення продуктивності спостерігається у всіх областях України, за виключенням Чернівецької області. Найбільше зростання відмічається у Чернігівській, Полтавській та Житомирській областях, але, порівняно з країнами ЄС, де надій на одну корову становить 6350 кг, продуктивність корів в Україні залишається низькою [3]. Серед регіонів України найвища продуктивність корів у Вінницькій області — 4371,2 кг, а найнижча у Рівненській — 2764,66 кг.

Відповідно валове виробництво молока в Україні також зменшилось на 1,1%, або на 115,4 тис. тон. Таке незначне зменшення валового виробництва, порівняно зі зменшенням поголів'я, пояснюється підвищенням продуктивності корів.

Варто зазначити, що основне поголів'я корів зосереджено у господарствах населення — 78,3%, лише 21,7% у сільськогосподарських підприємствах (табл. 2). Тоді як у 1990 році все було навпаки.

2. Розподіл поголів'я корів та валового виробництва молока по підприємствах за 2009 рік

Види господарств	Поголів'я		Валове виробництво молока		Продуктивність корів, кг
	тис. голів	%	млн. т	%	
Всього по Україні	2850,4	100,0	9221,5	100,0	3235,2
в т. ч. сільськогосподарські підприємства всіх форм власності	617,8	21,7	1784,8	19,4	2889,0
господарства населення	2232,6	78,3	7436,7	80,6	3331,0

Що ж до продуктивності корів, то, як бачимо з даних, наведених у таблиці 2, у господарствах населення продуктивність корів значно вища не лише, в порівнянні з сільськогосподарськими підприємствами усіх форм власності (на 15,3%), а й з середніми даними в Україні (3%).

В умовах скорочення загальної чисельності корів, особливо у суспільному секторі, виробляти достатню кількість якісного молока і продуктів його переробки дуже складно. На молокопереробні підприємства від сільськогосподарських підприємств надходить молоко екстра та вищого гатунку — 17–28%, першого 63–73%, другого — 10%.

Щодо ринку молока, то на ньому спостерігаються наступні тенденції.

Протягом 2008–2010 рр. відбулося зростання (на 14%) обсягів реалізації молока на переробку сільськогосподарськими підприємствами. Якщо за 1 квартал 2008 р. ними було передано на переробку 357,3 тис. тонн, то за відповідний період поточного року вже 407,1 тис. тонн. Питома вага молока, переданого сільгоспідприємствами на переробку, за вказаний

період зросла з 32% до 45% від усього молока, отриманого переробниками. Господарства населення за вказаний період знизили постачання молока на переробні підприємства на 37% (з 677 до 430 тис. тонн). Дефіцит сировини у 2009 р. вплинув на те, що переробні підприємства в процесі конкуренції вимушені підвищувати закупівельні ціни, особливо ті молокозаводи, які зорієнтовані на експорт. До них приєдналися й інші молокозаводи, в результаті чого протягом року закупівельні ціни зросли на 60–80% [1].

За даними спілки молочників України, у минулому році країна зменшила експорт молочної продукції в 1,7 рази — до 423 млн. доларів. Якщо порівнювати з 2008 роком, то це падіння становить 300 млн. доларів. У 2008 році Україна експортувала молочної продукції на 722 млн. дол., а за підсумками 2009 року — на 432 мільйони. При цьому експорт твердих сирів у 2009 році становив 90 тис., із них до Росії — 67 тис. т, що практично відповідає рівню 2008 року. Імпорт молочних продуктів знизився у 2,3 рази - до 10 млн. дол. США за рахунок суттєвого зниження обсягів імпорту молока згущеного (на 44%), масла тваринного (на 67%).

З діаграми, наведеної на рисунку, видно, що найбільшу питому вагу експорту молокопродуктів займає сир — 48,9%, а найменшу — масло.

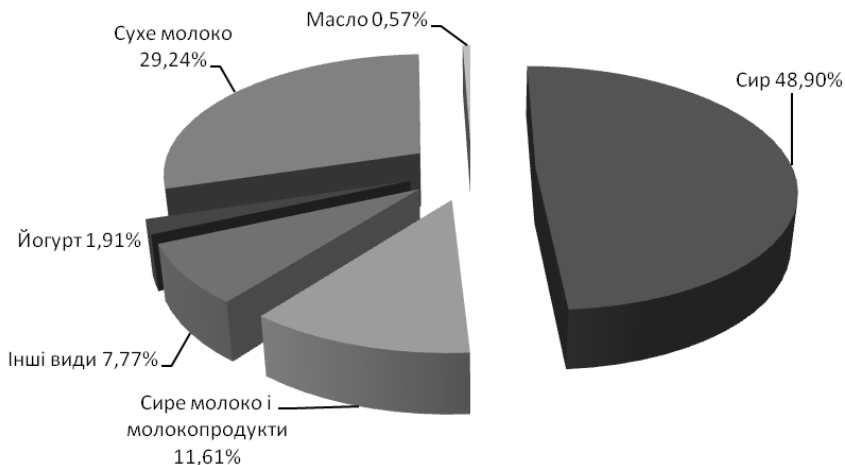


Рис. Структура експорту молокопродуктів з України у 2009 році

В Україні рівень середніх роздрібних цін на молоко (жирністю 2,5%) у квітні місяці 2010 року зафіксований на рівні 5,74 грн./л - це на 1,4% нижче ціни березня 2010 року і на 15,7% вище ціни грудня 2009 року. Найвищі роздрібні ціни були в Чернівецькій області — 6,28 грн./л, АР Крим — 6,12 грн./л, Кіровоградській — 5,94 грн./л [1].

Варто зазначити, що молоко від сільськогосподарських підприємств

закуповується за вищими цінами ніж від населення. Найвища ціна закупівлі молока від підприємств і від населення спостерігається у жовтні місяці, а найнижча — у травні.

Вінницька область займає важливе місце у виробництві молока в Україні. Тваринництво області належить до інтенсивної галузі. Питома вага поголів'я корів області становить 6,76%, а валове виробництво молока — 9,13% від показників по Україні. Останніми роками науковці Вінницької державної сільськогосподарської дослідної станції (ДСГДС) разом зі спеціалістами облплемоб'єднання та господарств області вивели заводський тип української червоно-рябої молочної породи, Подільський тип української чорно-рябої молочної породи та дві лінії Борда і Алема, які затверджені Міністерством сільського господарства і продовольства. Генетичний потенціал ВРХ на Вінниччині сконцентровано в 19 племінних заводах, з яких 4 спеціалізуються на розведенні української червоно-рябої, 13 — на розведенні Подільського типу української чорно-рябої і ще 2 заводи розводять симентальську породу.

Нині в області переважно розводять три молочних породи: українську червоно-рябу молочну породу (яка становить 40,6% загальної кількості корів), українську чорно-рябу молочну породу (39,7%) і симентальську (19,7%). Поголів'я великої рогатої худоби стабілізувалось і становило на 1 жовтня 2010 року 385,5 тис голів, у тому числі 184,3 тис корів.

Динаміка поголів'я, продуктивності корів і валового виробництва молока у Вінницькій області подано в таблиці 3 [5].

3. Динаміка поголів'я та продуктивності корів у Вінницькій області

Рік	Поголів'я великої рогатої худоби, тис. гол			Валове виробництво молока, тис. т	Продуктивність корів, кг	Середні ціни реалізації молока с.-г. підприємствами, грн/т
	Всього	У. т.ч. корови	Питома вага корів, %			
1996	912,1	369,1	40,47	835,6	2264	178,7
1997	792,6	342,1	43,16	742,9	2172	221,6
1998	675,1	319,8	47,37	710,1	2221	253,5
1999	645,8	308,8	47,82	685,5	2220	347,8
2000	601,0	291,4	48,49	654,9	2247	526,5
2001	558,8	275,9	49,37	718,6	2605	584,6
2002	573,6	275,4	48,01	778,5	2827	526,9
2003	560,5	269,9	48,15	778,4	2884	696,9
2004	471,5	247,8	52,56	771,5	3113	848,3
2005	426,3	235,9	55,34	849,0	3599	1113,7
2006	423,1	230,8	54,55	851,6	3690	1087,9
2007	418,3	217,4	51,97	829,8	3817	1734,8
2008	383,7	208,7	54,39	840,1	4025	2194,9
2009	364,8	192,6	52,80	841,9	4371	1945,6

Розглядаючи матеріали таблиці, можна побачити, що поголів'я як ВРХ загалом, так і корів з кожним роком зменшується. Якщо у 1996 році в області утримували 369,1 тис. гол, у 2000 — 291,4 тис. гол, то у 2009 році поголів'я корів зменшилось на 176,5 тис. гол та 98,8 тис. гол відповідно. Питома вага корів зросла, порівняно з 1996 роком на 12,33%, з 2000 — на 2,31%. Що стосується продуктивності корів, то приємно відзначити, що вона зросла — на 2107 кг та 2124 кг, порівняно з 1996 і 2000 роками, відповідно. Валове виробництво молока за рахунок підвищення продуктивності та скорочення поголів'я суттєво не змінилось.

Висновки. В цілому, як в Україні, так і в області є великі перспективи розвитку молочної галузі, оскільки, незважаючи на значне скорочення поголів'я, валове виробництво молока за досліджуваний період не змінилось — зростає продуктивність корів. Дана галузь розвивається інтенсивним шляхом. Валове виробництво молока збільшується за рахунок підвищення індивідуальної продуктивності поголів'я. Основним завданням на сьогодні є розробка та впровадження необхідних заходів для збільшення обсягів валового виробництва молока та зниження його собівартості. Одним із шляхів вирішення є зміцнення кормової бази та покращення структури стада за рахунок введення високопродуктивних порід, поліпшення умов утримання та догляду за тваринами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Лебідь Л. Молочна галузь: хобі чи серйозний бізнес?/ Л. Лебідь. // Аграрний тиждень. Україна. — 2010. — №8. — С. 10.
2. Поголівя ВРХ в Україні станом на 1 січня 2010 р. — [Електронний ресурс] — режим доступу: — <http://www.ukrstat.gov.ua> — 2010.
3. Про стан молочної галузі. // Фермерське господарство. — липень 2009. — № 28. — С. 13.
4. Улько С. М. Прогнозування кон'юктури ринку молока в Україні та США/ С. М. Улько// Економіка АПК. — 2010. — №10. — С.67–73.
5. Тваринництво, динаміка поголів'я корів. — [Електронний ресурс] — режим доступу: — http://www.yous.vin.ua/stat_info1.htm — 2010.

Одержано 26.11.10

В статье исследованы и проанализированы основные проблемы молочной отрасли в Украине и Винницкой области. В этой работе был определен рейтинг молокопродуктового подкомплекса Винницкой области и его место среди других областей Украины. Повышение эффективности производства продукции животноводства зависит во многом от породности скота, рационального обновления основного стада, качественной кормовой базы.

Ключевые слова: *молочное животноводство, рынок молочной продукции, молочная отрасль, цены, экспорт, импорт.*

The article considers and analyzes the main problems of dairy industry in Ukraine and Vinnitsia region. Rating of dairy industry of Vinnitsia region and its place among other regions of Ukraine was determined in the article. The increasing of the production efficiency of livestock output depends, to a great extent, on cattle breed, rational renewal of the main herd, availability of proper fodder supply.

Key words: *dairy livestock, market of dairy products, milk industry, prices, export, import.*

УДК 331.552.4:338.43

ЗНАЧЕННЯ ОСВІТНЬО-ФАХОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В.М. ФРАНЧУК, аспірант²

Уманський національний університет садівництва

В статті розглянуто основні проблеми формування освітньо-фахового потенціалу аграрних підприємств. Здійснено моделювання трудового потенціалу Центрального регіону та визначено ключові елементи світового досвіду формування ефективного людського капіталу.

В умовах складних трансформаційних перетворень в політичній та економічній сферах країни на перший план має виходити управління людським капіталом, оскільки саме він є основою формування трудового потенціалу регіону і країни, а на рівні аграрного підприємства кваліфіковані трудові ресурси становлять основу виробництва. Серед основних причин, що визначають необхідність вирішення проблеми управління освітньо-фаховим потенціалом в аграрному секторі можна виділити наступні:

- високі вимоги сучасних роботодавців не стільки до кваліфікації претендента на робоче місце, скільки до його здатності адаптуватися до динамічних умов господарювання та підвищувати кваліфікацію шляхом самоосвіти;
- збільшення витрат на навчання персоналу та відсутність єдиної системи формування резерву працівників;
- відсутність ефективної системи мотивації працівників та керівників аграрних підприємств до інноваційного мислення та творчого підходу до виконання поставлених завдань [1].

В сучасних умовах саме освітньо-фаховий потенціал людського

²Науковий керівник: доктор економічних наук, доцент Школьніий О.О.

капіталу викликає особливий інтерес, оскільки його якість і рівень розвитку визначатиме креативну здатність та інноваційні можливості трудового потенціалу аграрного сектору економіки. На жаль, нині спостерігається погіршення кількісних та якісних характеристик людського капіталу, у тому числі освітньо-фахового потенціалу, що посилює напругу на вітчизняному ринку праці, зумовлює деформацію його регіональних і галузевих сегментів, активізує відтік економічно активного населення за межі країни [2].

Проблеми формування якісного людського капіталу в аграрному секторі досліджувалися частково у працях вітчизняних вчених: О.І. Амоші, О.А. Гриньової, Б.М. Данилишина, Е.М. Лібанової, В.В. Онікієнка. Значного розвитку набула концепція економіки знань та якісного вдосконалення освітньо-фахового потенціалу на початку ХХІ сторіччя, завдяки науковим розробкам відомих західних вчених: Д. Белла, П. Друкера, Г. Дрю, М. Кастельса.

Втім, незважаючи на наявний нагромаджений обсяг наукових досліджень, на сьогоднішній день залишаються недостатньо розкритими деякі особливості формування освітньо-фахового потенціалу людського капіталу аграрних підприємств у системі забезпечення соціально-економічного розвитку.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною базою дослідження були праці вітчизняних і зарубіжних вчених. У процесі дослідження використовувались такі наукові методи: порівняння та узагальнення, монографічний та класифікаційно-аналітичний метод, економіко-статистичні методи дослідження.

Результати досліджень. На думку М. Дороніна, освітньо-фаховий потенціал людського капіталу — це інтегрована динамічна сукупність можливостей, знань, умінь і практичних навичок, якими оволоділа людина в процесі навчання або самоосвіти, і які можуть бути реалізовані у соціально-економічному житті [1].

Нині питання ефективності формування освітньо-фахового потенціалу розглядається як комплекс монопотенціалів, які, за умови правильного їхнього використання, повинні генерувати синергійний ефект. Явище синергізму було ідентифіковано Л. Березіною під час дослідження формування та використання освітньо-фахового потенціалу людського капіталу: наявність висококваліфікованих кадрів як суми монопотенціалів з індивідуальною ефективністю функціонування, за умови спільного використання є доцільнішим, порівняно із простою сумою ефективностей, за умови окремого функціонування кожного з елементів. Таким чином, просте нарощування освітньо-фахового потенціалу має сприяти не лише зростанню ефекту від одиничного збільшення індивідуального рівня кожної складової частини монопотенціалу, а значно більшій величині цього ефекту за сумісного використання цих складових [3].

Важливою проблематикою є побудова ефективної методики

кількісної та якісної оцінки освітньо-фахового потенціалу регіону, що, на нашу думку, повинна передбачати використання такої системи показників, яка відповідала б вимогам сучасного рівня, досягнутого в передових країнах світу.

Доцільною, на нашу думку, є загальна оцінка потенціалу людського капіталу як суми розкритого і нерозкритого потенціалів, набутих упродовж виховання і навчання людини.

$$ПЛК = \sum (ПЛКР + ПЛКН)$$

де ПЛК — потенціал людського капіталу; ПЛКР — розкритий потенціал; ПЛКН — нерозкритий потенціал.

Інді для оцінки ефективності розкритого потенціалу людського капіталу можна використати коефіцієнт впровадження ідей.

$$К_{впр} = \frac{I_{впр}}{I_{проп}}$$

де $K_{впр}$ — коефіцієнт впровадження ідей; $I_{впр}$ — кількість впроваджених ідей; $I_{проп}$ — кількість запропонованих ідей (впроваджених і не впроваджених) [4].

Перспективи розвитку освітньо-фахового потенціалу людського капіталу у системі соціально-економічних характеристик Центрального регіону (Вінницька, Кіровоградська, Черкаська область) пов'язані з цілою низкою факторів, що визначають стан трудового потенціалу сільського населення. Тому для оцінки якості трудового потенціалу людського капіталу аграрних підприємств зазначеного регіону використаємо модель впливу факторів на якість трудового потенціалу [5]. Дослідимо вплив рівня освіти працівників аграрних підприємств регіону (% працівників з вищою освітою), заробітної плати та кількості залучених інвестицій на рівень зайнятості в регіоні.

В процесі дослідження нами було сформовано базу даних за останні 10 років. Використовуючи алгоритм Феррара-Глобера, дослідимо масив незалежних змінних на мультиколінеарність.

X^2 — критерій ($\chi^2 = -[n - 1] \ln(R)$) становить 15,842196, що є меншим за його критичне значення (17,214) і свідчить про відсутність мультиколінеарності у масиві незалежних змінних.

$$F\text{-критерій } (F_k = \frac{(c_k - 1)(n - m)}{(m - 1)}) : F_1=0,22169; F_2=7,72667; F_3=7,31051$$

Табличне значення його становить 11,32. Отже, жоден із факторів не є мультиколінеарним з іншими.

$$t\text{-критерій } (t_k = r_{lg} \frac{\sqrt{n - m}}{\sqrt{1 - r_{lg}^2}}) - \text{табличне значення } 6,92: t_{12}=0,24483;$$

$t_{13}=1,6221; t_{23}=0,6677$. Відповідно жодна із незалежних змінних не є

мультиколінеарною.

Використавши метод найменших квадратів, знаходимо оцінки параметрів моделі:

$$Y = 61,45 + 0,0542 * X_1 - 1,6291 * X_2 + 0,583 * X_3$$

Параметр	t-Statistic
a0	31,59022
a1	1,167229
a2	-2,974512
a3	8,538498

Табличне значення t-критерію з $(n - m = 5 - 3 = 2)$ ступенями свободи та рівнем значущості $\alpha=5\%$ становить 2,725, тому параметри a_0 та a_3 є зміщеними. Коефіцієнт детермінації становить $R^2=0,9882$, що свідчить про існування тісної залежності між досліджуваними факторами. Критерій Дарбіна-Уотсона становить 2,4732, що вказує на відсутність автокореляції.

Таким чином, при збереженні тенденції на наступні 5 років у зростанні рівня заробітної плати та обсягах інвестицій на 1 працівника рівень освіти залишиться на рівні 2009 року, то рівень зайнятості сільського населення становитиме приблизно $70,1 < 74,1(y) < 77,6 (\pm 5\%)$.

Обчислений коефіцієнт еластичності $(E_{y,x_j} = a_j \cdot \frac{\bar{Y}}{\bar{X}_j})$ кожного з факторів

дозволяє зробити наступні висновки: найістотніший вплив на зайнятість населення в рамках даної моделі має середньомісячна заробітна плата працівників (якщо її розмір зросте на 1%, то очікувана зайнятість зросте на 0,37%) та рівень освіти (на 1% підвищення рівня освіти 0,24% росту зайнятості).

Можна зробити висновок, що ефективне формування освітньо-фахового потенціалу людського капіталу аграрних підприємств можливе за умов належного його забезпечення фінансовими ресурсами та науковими кадрами. Сьогодні в Центральному регіоні, як і в Україні загалом, спостерігається позитивне зростання кількості і, насамперед, якості вищих навчальних закладів, які здійснюють підготовку наукових кадрів. На думку Л.Едвінссона, вирішальними характеристиками інтелектуального підприємництва стає орієнтація на навчання та знання саме як на ресурс вартості і сприйняття його продукту як нових комбінацій знань, а також концентрація уваги на викладенні, формуванні та спільному використанні знань і на усвідомленні майбутнього [7].

Розробляючи стратегію соціально-економічного розвитку аграрних регіонів України, треба враховувати проблему перепідготовки кадрів і

орієнтації навчальних закладів на підготовку фахівців, здатних обслуговувати новітні технологічні процеси. За словами І.Томича, проблему кадрового забезпечення АПК потрібно вирішувати, з одного боку, враховуючи нові економічні умови та кардинально переглянувши навчальні програми, за якими готуються фахівці аграрного сектора, а з іншого — створити засади для закріплення молоді, особливо молодих спеціалістів, на селі [6].

Сучасна аграрна економіка країни знаходиться на нижньому щаблі формування ефективної системи якісного використання освітньо-фахового потенціалу людського капіталу підприємств, тому важливо, щоб вітчизняні аграрні товаровиробники використовували досвід зарубіжних країн, особливо країн з розвинутою економікою (рис. 1).



Рис. 1. Основні засади розвитку людського потенціалу з точки зору світового досвіду

**авторська розробка*

Варто звернути увагу на те, що зарубіжний досвід формування та ефективного використання потенціалу людського капіталу протягом багатьох десятиліть ґрунтується на 3 основних засадах.

Підготовка кадрів. У країнах з розвинутою ринковою економікою держава бере на себе основний фінансовий тягар підготовки та перепідготовки кадрів, формуючи таким чином єдиний механізм забезпечення зайнятості через взаємодію держави та аграрних підприємств. Широко застосовується система поєднання процесу теоретичної підготовки в навчальному закладі з трудовою діяльністю за умов часткової зайнятості. У США кошти, що спрямовуються на підготовку молодих працівників, повністю звільнюються від оподаткування. Необхідність постійної перепідготовки персоналу висунула практично в усіх країнах з ринковою економікою вимогу створення системи спеціальних підрозділів підприємств — це навчальні центри та курси, відділи кадрової політики тощо.

Ефективне використання людського капіталу. Показовим є

американський досвід, де доволі часто складаються п'ятирічні схеми можливих переміщень співробітників у посаді в організаційній структурі підприємства з урахуванням очікуваних вакансій. Ключове значення в американській практиці приділяється добору і тестуванню кандидатів на керівні посади на всіх рівнях керівництва.

Всесвітньо відомим на сьогодні є методи організації праці та життя в організації, що використовуються в Японії. Там практикується система довічного наймання працівників та службовців. Важливою умовою такої системи є ротація посад, коли службовці переводяться з однієї роботи на іншу раз на 5 років.

Оплата та стимулювання праці. Про методи винагороди за працю написано чимало праць та проведено багато наукових досліджень. Втім і надалі дане питання у вітчизняній практиці залишилося на рівні теоретичних моделей та пропозицій.

У зарубіжних підприємствах здебільшого запроваджено почасову оплату праці робітників, що зумовлено пріоритетним значенням не стільки кількості, а якості продукції. Вартими уваги є системи преміювання Скенлона та Ракера. Перша з них базується на розподілі економії витрат на заробітну плату між компанією і робітниками у пропорції 1:3, а друга — на формуванні преміального фонду залежно від збільшення умовно-чистої продукції в розрахунку на одну грошову одиницю заробітної плати [1].

Отже, для того, щоб створити ефективну систему формування освітньо-фахового потенціалу людського капіталу аграрних підприємств, варто виходити з досвіду провідних світових компаній, а крім того нагромаджувати власний досвід роботи з людським капіталом. Саме інноваційні підходи до управління стають основними перевагами підприємства у сучасному динамічному світі.

Висновки. Освітньо-фаховий потенціал людського капіталу аграрних підприємств є важливою передумовою ефективної фінансово-господарської діяльності в умовах нестабільної соціальної, економічної, політичної ситуації в державі. Вкладення коштів у трудовий потенціал регіонів може забезпечити віддачу у майбутньому. Запропонована нами модель може бути використаною для прогнозування соціально-економічного стану регіону, а її вдосконалення та розширення дасть змогу створити ефективну систему контролю за параметрами соціально-економічного розвитку.

Впровадження ключових елементів та систем передового світового досвіду формування ефективного трудового потенціалу повинне стати основою для розробки вітчизняними аграрними підприємствами бази власної організаційної культури. В умовах обмеженості фінансових ресурсів саме розвиток людського капіталу є передумовою ефективності підприємництва в аграрній сфері.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дороніна М.С. Формування освітньо-фахового потенціалу виробничої організації / М.С. Дороніна // Проблеми науки. — 2009. — №2. — С. 34–39.
2. Трубич С.Ю. Соціально-економічна сутність та особливості формування людського потенціалу / С.Ю. Трубич // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — №4 (58). — С.186–192.
3. Березіна Л.М. Регіональні аспекти удосконалення управління ресурсами аграрних підприємств / Л.М. Березіна, В.О. Животенко // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. — Вип.16. — Т.3. — Кам'янець-Подільський: Подільський державний аграрно-технічний університет, 2008. — С.206–209.
4. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Г.В. Харчун // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — №7. — С. 71–76.
5. Ковенська О.А. Дослідження шляхів забезпечення економічної безпеки територій / О.А. Ковенська // Звіт про виконання другого етапу науково-дослідної роботи. — Дрогобич: ДДПУ, 2006. — С. 56–62.
6. Томич І.Ф. Виклад доповіді на спільному з'їзді Всеукраїнського союзу сільськогосподарських підприємств і Асоціації фермерів та приватних землевласників України 28 листопада 2006 року // Економіка АПК. — 2006. — №12. — С.12–17.
7. Здвинссон Лейф. Корпоративна долгота. Навігація в економіке, основанной на знаннях. — М. : ИНФРА-М, 2005. — 578с.

Одержано 26.11.10

В статье рассмотрены особенности формирования трудового потенциала человеческого капитала аграрных предприятий. Исследованы тенденции влияния факторов, в частности уровня образования, объема заработной платы и количества инвестиций на занятость в аграрном секторе Центрального региона. Определено мировой опыт формирования эффективного трудового потенциала.

Ключевые слова: *трудовай потенціал, людський капітал, образование, аграрний сектор, государственная политика.*

The article considers peculiarities of the formation of human capital labor potential of farm enterprises. Tendencies of factors' influence, namely, education level, wages, investments on employment in the agrarian sector of the central region are investigated. The world experience of the formation of the efficient labor potential is analyzed.

Key words: *labour potential, human capital, education, agrarian sector, state policy.*

РІВЕНЬ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

М.А. КОРОТЄЄВ, кандидат економічних наук
А.О. ХАРЕНКО, кандидат економічних наук

Проведено моніторинг рівня забезпеченості та ефективності використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області, виявлено вплив розміру господарств за земельною площею на досліджувані показники.

Трудовий потенціал виступає головним елементом виробничо-економічного потенціалу аграрного сектора. Забезпеченість робочою силою, її якісні характеристики та раціональне використання справляє визначальний вплив на ефективність функціонування реформованих сільськогосподарських підприємств.

Чисельність працівників сільськогосподарських підприємств характеризується стійкою тенденцією до скорочення. В докризовий період визначальним чинником даного процесу був звужений характер демографічного відтворення у сільській місцевості. Це за одночасного нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції призвело до того, що галузь почала відчувати дефіцит трудових ресурсів.

Дослідженню різних аспектів проблеми формування та використання трудового потенціалу аграрного сектора економіки присвячено праці видатних вчених-економістів: О.А. Бугуцького [1], В.С. Дієсперова [2, 3], І.В. Прокопи [4], М.Ф. Самодурової [5, 6], К.І. Якуби [7] та інших. Разом з тим, окремі положення, що стосуються визначення впливу рівня концентрації виробництва на ефективність використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств на пореформеному етапі розвитку залишаються недостатньо вивченими.

Метою статті є дослідження рівня забезпеченості та ефективності використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області залежно від рівня концентрації виробництва.

Методика досліджень. У процесі досліджень застосовувались економіко-статистичні методи: аналіз рядів динаміки (виявлення тенденцій розвитку трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств); порівняння, групування, графічний (дослідження вплив розміру підприємств за земельною площею на ефективність використання трудового потенціалу); абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення, формулювання висновків).

Інформаційною базою досліджень виступили праці провідних вітчизняних вчених-економістів, офіційні матеріали Держкомстату України і Головного управління статистики в Черкаській області та інші джерела.

Результати досліджень. З метою визначення впливу розміру підприємства за земельною площею на показники забезпеченості та ефективності використання трудового потенціалу нами здійснено групування сільськогосподарських підприємств Черкаської області. Межі груп, питома вага підприємств в їх межах подано на рис. 1.

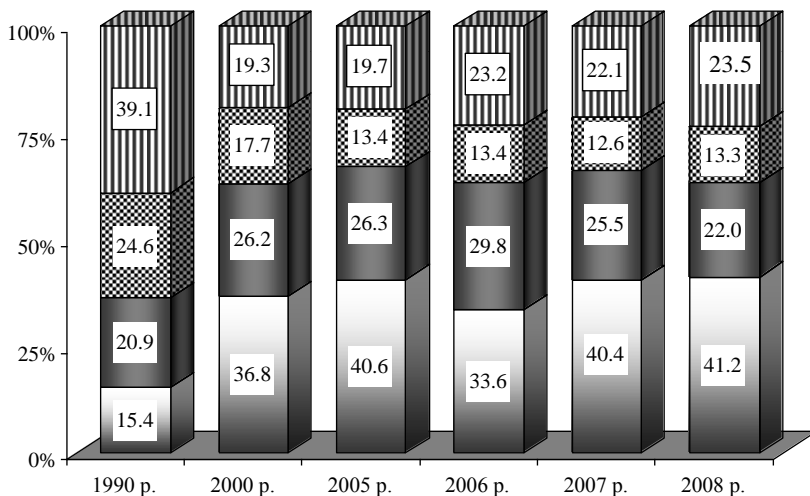


Рис. 1. Питома вага господарств кожної з груп в загальній кількості об'єктів дослідження:

■ – до 1500; ■ – 1501–2000; ■ – 2001–2500; ■ – 2501 і більше;

Наростання кризових процесів в економіці, недосконалість цінового механізму, монополізм переробних, заготівельних та обслуговуючих підприємств, зниження купівельної спроможності населення та інші фактори зумовили різкий спад обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. При цьому випереджаючими темпами згорталися ті галузі, що потребують значних затрат праці та капіталу, які в нових економічних умовах у переважній більшості підприємств стали збитковими. Для виживання в умовах економічної кризи, аграрні товаровиробники почали орієнтуватися на пріоритетне виробництво тих видів продукції, які при найменших матеріальних і трудових затратах могли б забезпечити найвищий економічний ефект. Внаслідок цього, вплив демографічної складової на формування кількісної сторони трудового потенціалу аграрних підприємств значно послабився, і головною причиною скорочення чисельності працівників виступило зменшення потреби у робочій силі в результаті різкого спаду обсягів сільськогосподарського виробництва та зниження його насиченості трудомісткими видами продукції.

Впродовж досліджуваного періоду кількість працівників зменшилася майже в чотири рази (табл. 1). Особливо посилюється даний процес з прийняттям 3 грудня 1999р. Указу Президента України „Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки України, що прискорив вивільнення надлишкової робочої сили з сільськогосподарських підприємств області. Це стало наслідком прагнення засновників зменшити видатки на оплату праці та підвищити ефективність реформованих підприємств, а також поширення в даний період процесів банкрутства та ліквідації значної частини неефективних суб'єктів господарювання. З утворених в результаті реформування у 2000р. 634 аграрних підприємств в 2002р. залишилось лише 559 і в подальші роки дана тенденція зберігалась. Так, лише за період 1999–2002 рр. чисельність працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, зменшилась на 30,6%, в тому числі в рослинництві на 20,2%, тваринництві на 40,7%, в подальші роки зменшення персоналу підприємств відбувалося значно повільнішими темпами.

1. Наявність та забезпеченість сільськогосподарських підприємств Черкаської області трудовими ресурсами, чол.

Групи підприємств за площею с.-г. угідь, га	Рік							2008 р. у % до 1990 р.
	1990	2000	2004	2005	2006	2007	2008	
Чисельність працівників на 1 сільськогосподарське підприємство								
До 1500	186	101	60	54	52	36	33	17,7
1501–2000	246	171	106	104	89	81	70	28,5
2001–2500	307	210	137	124	120	110	93	30,3
2501 і більше	423	286	192	189	185	220	174	41,1
У середньому по області	321	174	107	103	103	96	82	25,5
Чисельність працівників в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь								
До 1500	18,0	11,4	5,8	5,4	4,9	3,6	3,2	17,8
1501–2000	15,5	10,5	6,4	6,1	5,3	4,6	4,0	25,8
2001–2500	15,2	10,2	6,5	5,9	5,6	4,9	4,2	27,6
2501 і більше	13,6	9,7	5,4	5,0	4,3	4,8	3,7	27,2
У середньому по області	14,5	10,3	5,9	5,5	4,8	4,5	3,8	26,2

* Розраховано за даними річних звітів сільськогосподарських підприємств.

Найменшими темпами чисельність працівників за період 1990–2008рр. скоротилась у підприємств з площею землекористування понад 2500га — на 58,9%. Це пов'язано з тим, що товаровиробниками даної групи збережено галузь тваринництва, яка є трудомісткою. Особливо це проявляється у сільськогосподарських підприємствах Золотоніського, Чорнобаївського і Черкаського районів. Найбільше вивільнення трудових ресурсів відбулось у підприємствах з площею до 1500 га, що пов'язано зі згортанням товаровиробниками даної групи галузі тваринництва та

орієнтацією їх на пріоритетне виробництво продукції рослинництва, в першу чергу, зернових, соняшнику та ріпаку.

Великотоварне підприємство має техніко-економічні переваги над дрібним. Це досягається економією непрямих і деяких інших витрат, а також тим, що дані господарства мають кращі можливості для раціональнішої організації виробництва, його матеріально-технічної бази, ефективніше застосовують сучасну техніку, впроваджують досягнення аграрної науки, з меншими витратами реалізують вироблену продукцію тощо, оскільки все це відбувається у більших масштабах. Більші підприємства потребують відносно менші суми капіталовкладень. Це проявляється у зниженні витрат на одиницю виробленої продукції та вищій ефективності використання трудових ресурсів завдяки спеціалізації та кооперації праці (табл. 2).

2. Ефективність використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Групи підприємств за площею с.-г. угідь, га	Рік						
	1990	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Виробництво валової продукції на 1 працівника, тис. грн.							
До 1500	10,381	4,050	24,952	22,023	33,796	35,795	63,709
1501–2000	8,890	4,920	23,301	25,712	45,208	36,929	67,714
2001–2500	9,000	4,920	22,924	22,956	38,308	34,458	58,798
2501 і більше	10,366	5,800	28,963	37,836	59,618	46,316	82,443
У середньому по області	9,806	5,010	26,123	28,841	48,178	40,985	72,994
Одержано прибутку на 1 працівника, тис. грн.							
До 1500	6,779	1,785	2,472	4,902	-0,194	7,730	10,872
1501–2000	5,573	2,020	2,222	2,632	3,559	5,494	4,430
2001–2500	5,723	2,262	3,481	0,816	3,828	3,592	13,555
2501 і більше	6,373	2,045	5,464	7,085	2,935	7,537	9,922
У середньому по області	6,124	2,020	3,565	4,435	2,702	6,561	9,595
Працевідача, грн.							
До 1500	4,03	2,90	8,02	5,36	6,18	5,29	6,19
1501–2000	3,46	3,83	7,43	6,45	8,42	5,46	6,98
2001–2500	3,45	3,90	7,07	5,48	7,45	5,08	6,10
2501 і більше	3,72	3,73	8,06	6,75	9,60	6,22	6,82
У середньому по області	3,64	3,60	7,92	6,24	8,45	5,77	6,66
Рівень заробітної плати одного працівника протягом року, тис. грн.							
До 1500	2,575	1,395	3,112	4,112	5,470	6,763	10,289
1501–2000	2,573	1,284	3,134	3,987	5,366	6,762	9,698
2001–2500	2,612	1,260	3,242	4,189	5,140	6,785	9,645
2501 і більше	2,787	1,555	3,592	5,602	6,213	7,442	12,081
У середньому по області	2,691	1,390	3,297	4,621	5,701	7,098	10,967

*Розраховано за даними річних звітів сільськогосподарських підприємств.

Спостерігається тенденція зростання продуктивності сільськогосподарської праці із збільшенням площі земельних угідь в розрахунку на сільськогосподарське підприємство. Її рівень у четвертій групі господарств майже на 30% перевищує значення даного показника у першій. Аналіз річної продуктивності праці в межах Черкаської області свідчить, що рівень досліджуваного показника збільшується в напрямку із заходу на схід. Найвищий рівень даного показника мають господарства Дравівської агрогрунтової зони, який перевищує показник підприємств Уманської зони на 13%, найгірший — агроформування 1 групи всіх зон. Щодо рівня одержаного прибутку на 1 працівника, то найкращі показники у господарств 4 групи. Середній рівень досліджуваного показника в Черкаській області за період реформ був найвищим у 2008 році.

Показником ефективності використання робочої сили є працевіддача — вартість валової продукції на 1 грн. витрат на оплату праці. Досліджуваний показник у 2008 році, порівняно з 2000 роком, збільшився майже вдвічі. На нашу думку, це пояснюється зростанням обсягів виробництва валової продукції підприємствами більш швидкими темпами, відносно рівня заробітної плати. Позитивно впливає на рівень працевіддачі концентрація виробництва.

Оплаті праці належить важлива роль у процесі відтворення трудового потенціалу та підвищення ефективності його використання. Саме вона, виступаючи у вигляді винагороди за понесені працівником затрати праці відповідної кількості і якості, має відшкодовувати йому вартість поновлення, затраченого в процесі праці трудового потенціалу, сприяти його розширеному відтворенню і стимулювати підвищення продуктивності праці.

Так, впродовж досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зростання рівня заробітної плати із збільшенням площі оброблюваної землі, причому з кожним роком ця різниця стає дедалі відчутнішою. Так, якщо у 2000 році різниця між підприємствами 1 і 4 груп становила 160 грн., у 2001 — 294 грн., у 2003 — 616 грн., у 2004 — 480 грн., то у 2008 році — 1992 грн. Різке підвищення заробітної плати у 2008 р. проти 2006 р. пояснюється підвищенням рівня мінімальної заробітної плати та потребою сільськогосподарських підприємств у більш кваліфікованій робочій силі, оскільки для потреб виробництва залучається дорога високоєфективна техніка іноземного виробництва.

Отже, забезпеченість трудовими ресурсами й ефективність їх використання залежить від розмірів сільськогосподарського підприємства, оскільки показники зростають із збільшенням площі землекористування.

Можливості ефективного використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств значною мірою визначаються параметрами розвитку аграрного сектора економіки. Нагальна необхідність економічного зростання у ньому пов'язується з стратегічною потребою нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції до рівня, при якому гарантувалася б продовольча безпека держави. Стратегічним

напрямом має стати інноваційний розвиток великого товарного аграрного виробництва з раціональним поєднанням рослинницьких і тваринницьких галузей, орієнтація на виробництво екологічно чистої органічної продукції.

Висновки. Результати проведених досліджень дозволяють зробити висновок про те, що рівень забезпечення трудовими ресурсами сільськогосподарських підприємств має стійку тенденцію до зниження. Особливо швидкими темпами чисельність працівників скорочується в підприємствах з площею землекористування до 1500 га. Більші підприємства характеризуються нижчими показниками вивільнення трудових ресурсів, вищою продуктивністю та оплатою праці. Визначальним напрямом підвищення ефективності використання трудового потенціалу має стати інноваційний розвиток великого товарного аграрного виробництва з оптимальним співвідношенням рослинницьких і тваринницьких галузей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бугуцький О.А. Демографічна ситуація та використання людських ресурсів на селі / О.А. Бугуцький. — К. : ІАЕ, 1999. — 280с.
2. Дієсперов В.С. Продуктивність сільськогосподарської праці: Моногр. / В.С. Дієсперов. — К. : ННЦ ІАЕ, 2006. — 274 с.
3. Дієсперов В.С. Аналіз ефективності праці / В.С. Дієсперов. — К. : ННЦ ІАЕ, 2007. — 68 с.
4. Прокопа І.В. Зайнятість сільського населення в Україні: територіальна диференціація / І.В. Прокопа, О.Л. Попова, М.Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. — 2007. — № 10. — С. 56–74.
5. Самодурова М.Ф. Актуальные вопросы перераспределения и использования постоянной и сезонной рабочей силы в сельскохозяйственных предприятиях АПК / М.Ф. Самодурова. — Саратов: Издательство Саратовского университета, 1986. — 172 с.
6. Самодурова М.Ф. Кадровая политика как фактор устойчивости аграрного производства / М.Ф. Самодурова // АПК: экономика, управление. — 2001. — № 5. — С. 25–29.
7. Якуба К.І. Жінки в трудовому потенціалі села / К.І. Якуба. — К. : „Аграрна наука”, 1998. — 280 с.

Одержано 29.11.10

Исследованиями установлено, что темпы сокращения численности работников зависят от размеров используемой земельной площади сельскохозяйственных товаропроизводителей. Крупные предприятия характеризуются меньшим уровнем показателей высвобождения трудовых ресурсов, большей производительностью и оплатой труда.

Ключевые слова: *трудова потенціал, сільськогосподарські підприємства, концентрація виробництва, продуктивність праці.*

The investigation established that the rates of reducing the number of workers depends on the size of the land area used by farm producers. Large enterprises are characterized by lower indices of releasing labor resources, higher labor productivity and remuneration of labor.

Key words: labor potential, farm enterprises, concentration of production, labor productivity.

УДК: 637.1: 636.034:338.516.49

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Т. В. ШИМАНСЬКА, аспірант

Проаналізовано сучасний стан молочної галузі. Розглянуто виробництво, споживання та реалізацію молока та молочних продуктів в Україні та Черкаській області. Досліджено фактичний рівень розвитку молочної галузі на регіональному і національному рівні та перспектив застосування зарубіжного досвіду.

Вітчизняне молочне скотарство потребує конструктивних змін і нових підходів до умов господарювання, зокрема нових методів здійснення виробничої діяльності. Найважливіший напрям її реалізації в ринкових умовах — поглиблення інтенсифікації виробництва на інноваційних засадах, що передбачає його комплексне технічне переоснащення та впровадження новітніх технологій виробництва та організації праці.

Проблеми, що виникли в молочній галузі, можна подолати тільки за рахунок інтенсифікації: підвищення рівня і повноцінності годівлі; впровадження промислових технологій і прогресивних форм організації та оплати праці; підвищення загальної культури ведення скотарства; відродження великих спеціалізованих молочних господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку молочної галузі займаються багато вчених: В.Фичак, Т.Шкурко, А.Дикун, О.В.Моргун, Н.В.Микуляк та ін.

Проте у нових умовах господарювання постає необхідність окреслення перспектив розвитку молочної галузі.

Методика досліджень. В процесі дослідження проблем молочної галузі використовувались такі методи дослідження, як аналізу і синтезу, рядів динаміки, графічний.

Результати досліджень. Мета молочного скотарства, як і будь-якого бізнесу - отримати максимальний прибуток за найменших витрат. Такий результат можливий лише за умови вмілого управління всіма без винятку

процесами молочного виробництва. Вітчизняні виробники молокопродукції різними способами намагаються досягти бажаного результату: одні наполегливо дотримуються традиційних технологій, орієнтованих на продуктивність понад 4000 кг молока за лактацію, інші застосовують лише такі елементи сучасного виробництва: безприв'язне утримання, загально змішаний раціон, доїння в залі тощо. І лише деякі з них підходять до молочного тваринництва комплексно із завчасно розробленою технологією, економічним розрахунком, застосовуючи, насамперед, інноваційні підходи [1].

Для досягнення значних результатів передові господарства повинні проводити активну політику поліпшення якості молокопродукції. Це, перш за все: закупівля холодильного обладнання для швидкого охолодження молока до 4°C, придбання засобів контролю якості й обладнання тваринницьких лабораторій для дослідження молока на вміст жиру, білку, соматичних клітин, казеїну, лактози, сухої речовини та ін.; придбання матеріалів і засобів для доїння та обробки вимені до і після доїння; придбання якісних миючих і дезінфікуючих засобів для промивки молокопроводу та іншого обладнання.

За умов дотримання певних техніко-технологічних вимог у годівлі та догляду за тваринами, методів і прийомів праці на всіх стадіях виробничого процесу працівникові існує можливість досягнення високої ефективності виробництва молока [2].

Важливу роль у використанні інтенсивних технологій на вітчизняних підприємствах може відіграти вивчення іноземного досвіду та його використання.

Протягом останнього десятиліття світове виробництво молока збільшується за рік у середньому на 1,3%. Причому попит на молочні продукти щорічно зростає на 3–4%.

Головними секретами успіху молочної галузі в Голландії є:

- об'єднання голландських фермерів в кооперативи, яким належать переробні підприємства «Фрісланд Каміна»;
- високопродуктивність всіх ферм, де надій сягає понад 9500 літрів на одну корову за рік;
- вузька спеціалізованість молочної промисловості, завдяки чому досягається висока конкурентоспроможність.

Щоб вистояти в конкурентній боротьбі на світовому ринку молочних продуктів, фермери Швеції та Данії об'єдналися. Тепер близько 98% молока, виробленого в цих країнах, переробляють на заводах компанії «Арла Фудс», яка є власністю фермерів.

У 2008 р. молочні кооперативи Голландії «Фрісланд Каміна» та Данії «Арла Фудс» досягли фінансового обігу 8,8 та 6,4 млрд. євро, що поставило їх на четверте та сьоме місце в світі відповідно. Беззаперечним лідером виробництва молочних продуктів є швейцарський концерн «Нестле» з обігом понад 16 млрд. євро.

У Голландії є популярними молочні ферми сімейного типу з середньою кількістю поголів'я 50 голів.

Головні секрети успіху молочної індустрії Голландії:

- голландські фермери об'єднані в кооперативи, яким належать переробні підприємства "Фрісланд Каміна";
- всі ферми високопродуктивні: понад 9500 літрів на одну корову за рік;
- молочна промисловість вузькоспеціалізована, що забезпечує високий рівень — конкурентоспроможності (голландський сир Гауда відомий у всьому світі).

Беручи до уваги світовий досвід, вважаємо, що українським виробникам молока слід зосереджувати увагу не лише на конкуренції один з одним і з переробними підприємствами за ціну, а їм слід також разом боротися за кінцевого споживача молокопродукції. Вийти на ринки зарубіжних країн одному підприємству–виробникові неможливо. Єдиний шлях — це об'єднання.

В Україні вже створено Асоціацію виробників молока. Її головною метою є підняття рівня надоїв до 7500 літрів на одну корову до кінця 2010 р. в усіх господарствах асоціації та зменшення собівартості виробництва одного літра молока. Лише за кілька місяців роботи асоціації надої на підприємствах зросли на 20–50%. Збільшення надоїв молока відбулося завдяки: зменшенню часу доїння; збільшенню білка в структурі раціону; правильному групуванню тварин; програмі вакцинації та інших чинників [3].

Традиційно високим є виробництво та споживання молока і молочних продуктів населенням у Черкаській області (табл. 1).

1. Динаміка виробництва і споживання молока в Україні і Черкаській області в розрахунку на душу населення, кг.*

Показник	Рік						Співвідношення 2009 у% до 2000
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	
Україна							
Виробництво	257,4	291,1	284,0	263,6	254,3	252,1	97,9
Споживання	199,1	225,6	234,7	224,6	213,8	212,4	106,7
Черкаська область							
Виробництво	349,4	384,4	386,3	379,6	376,8	377,8	108,1
Споживання	216,3	248,4	250,0	236,4	228,0	227,2	105,0

* Розраховано автором на основі даних Держкомстату України

У 2009 р. виробництво молока в Україні становило 252,1 кг на душу населення проти 257,4 кг у 2000 р., що на 2,1% менше. У Черкаській області даний показник збільшився на 8,1%. Рівень споживання молока у Черкаській області на одну особу в 2009 р. становив 227,2 кг, що на 10,9 кг більше, ніж у 2000 р. Виробництво молока на одну особу в Україні та Черкаській області у 2009 р. перевищило його душеве споживання в 1,2 і 1,7 рази відповідно.

Можемо зробити висновок, що область має реальний потенціал для формування фонду споживання молока та молочних продуктів із продукції власного виробництва [4].

Необхідно зазначити, що Черкаська область виробляє достатню кількість молока в розрахунку на душу населення, однак можливості споживання обмежуються скороченням реальних доходів населення.

Крім підвищення цін на молочні продукти, аналітики прогнозують перехід споживачів на більш дешеві аналоги. Став ощадливішим підхід покупців до вибору продуктів, зокрема приділятиметься менше уваги такому параметру, як упаковка.

Ціна є економічною категорією, від якої залежить ефективність діяльності підприємств. Ринкове ціноутворення базується на загальних об'єктивних законах, що діють у суспільстві [5].

Для рівня середньорічних цін на молоко та молочні продукти притаманна тенденція росту. Однак при цьому варто також урахувати вплив інфляційних процесів (табл. 2).

2. Середні ціни реалізації молока та молочних продуктів сільськогосподарськими підприємствами, грн/т*

Показник	Рік						Співвідношення 2009 р. у% до 2000 р.
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	
Україна	536,4	1126,9	1070,2	1660,6	2065,1	1888,8	у 3,5 р.б.
Черкаська область	552,5	1205,7	1132,0	1810,9	2166,3	1907,6	у 3,5 р.б.
Рівень цін Черкаської області у % до рівня цін України	103,0	107,0	105,8	109,1	104,9	101,0	-2,0 в.п.

* Розраховано автором на основі даних Держкомстату України

У 2009 р. в Україні середньорічна ціна реалізації 1 т молока та молочних продуктів становила 1888,8 грн., що на 252,1% більше аналогічного показника 2000 р. Така сама тенденція спостерігається і в Черкаській області, середньорічна ціна зросла на 245,3% проти 2000 р., але знизилася у 2009 р. на 11,9% проти 2008 р. Рівень цін реалізації молока у Черкаській області, порівняно з рівнем в Україні, у 2009 р. становив 101,0%, що на 2,0% менше, ніж у 2000 р.

Україна зі своїми ґрунтами, природно-кліматичними умовами є однією з небагатьох країн, які мають сприятливі умови для розвитку сільського господарства й виробництва молока. В глобальній економіці важко вижити у конкурентній боротьбі відокремленому підприємству, хоч би яким ефективним воно було.

Гідним прикладом є Бразилія, молочна галузь якої тільки після об'єднання змогла конкурувати на світових ринках. Щороку приріст експорту молока та молочних продуктів із Бразилії становить 6%. Це найкращий показник у світі [3].

У зростанні обсягів реалізації молокопродукції за кордоном важливу роль відіграють маркетингові засади. Стимулювання збуту кінцевого товару — це проблема заводу. В Канаді кожен фермер платить 10% від прибутку з кожного проданого літра молока на рекламу. Вважаємо, що можливі аналогічні механізми запровадження таких відрахувань на рекламу для Українських товаровиробників, що може бути передумовою збільшення обсягів реалізації молока та молокопродукції. Адже заводи, що переробляють молочну сировину, не мають фінансової змоги зробити гідну рекламу виробленої молокопродукції.

Сільськогосподарські підприємства України у 2008 р. 30% всієї продукції тваринництва реалізовували переробним підприємствам, в тому числі молока та молочної продукції — 95% [4].

На наступному малюнку ми можемо розглянути структуру реалізації молока та молочних продуктів в Україні за 1990–2009 рр. (рис.).

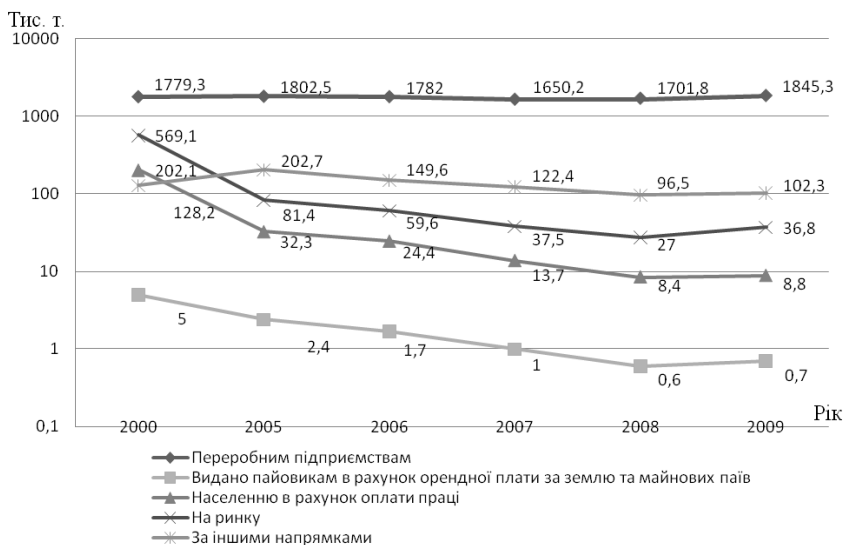


Рис. Реалізація молока та молочних продуктів в Україні, тис. т.*

* За даними Держкомстату України

За 2000–2009 рр. відбулися помітні зміни в структурі каналів реалізації молока. Якщо в 2000 р. 4,5% виробленого молока реалізовувалось на ринку, то в 2009 р. ця частка зменшилася до 0,3%. Протягом досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зменшення реалізації молока населенню в рахунок оплати праці (на 95,6%).

Основними каналами збуту молока та молочних продуктів усіма категоріями господарств є його реалізація переробним підприємствам, на ринок, населенню та іншим каналам.

Суттєве зменшення обсягів виробництва молока зумовило загострення конкурентної боротьби за сировинні ресурси. Якщо раніше монополістом у виробництві та реалізації молочної сировини був суспільний сектор сільського господарства, то останнім часом все більше зростає роль особистих господарств населення у забезпеченні сировиною молокопереробних підприємств. Тому підсилення інтеграційних зв'язків з виробництва та переробки молока повинно поліпшити роботу в ланцюгу «виробник сировинних ресурсів — переробне підприємство» [6].

Основними напрямками розвитку інтенсивних технологій у молочному скотарстві можуть стати: запровадження інноваційних методів виробництва молока та підвищення технічної оснащеності ферм; застосування прогресивних способів утримання тварин; удосконалення технологічних прийомів і методів праці при виконанні виробничих процесів; підвищення продуктивності корів, що призведе до зменшення затрат праці, кормів й інших ресурсів; запровадження прогресивних форм організації й оплати праці з метою зацікавлення працівників аграрних підприємств у досягненні кращих кінцевих результатів виробництва.

Висновки. Ураховуючи передовий досвід зарубіжних країн, ми можемо зробити висновок про те, що ефективним для розвитку молочної галузі в Україні є об'єднання виробників молока, створення споживчих кооперативів, поліпшення роботи консультаційних служб. Підвищення продуктивності молочного стада потребує формування в галузі оптимального ресурсного потенціалу. Розвиток молочного скотарства на перспективу потрібно здійснювати в основному завдяки підвищенню рівня молочної продуктивності корів. Для збільшення надоїв молока необхідно підвищити рівень інтенсивності виробництва молока завдяки зменшенню часу доїння, збільшенню білка в структурі раціону, правильному групуванню тварин, удосконаленню ветеринарно-зоотехнічної роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Фичак В. Ефективна корова / В.Фичак / Пропозиція. — № 8. — 2009. — С. 126–127.
2. Шкурко Т. Економічна ефективність тривалого використання молочних корів / Т.Шкурко / Тваринництво України. — № 7. — 2008. — С. 4–6.
3. Дикун А. Об'єднання заради успіху: молочні перспективи України / А.Дикун/ Пропозиція. — № 5. — 2009. — С.24–25.
4. Тваринництво України [Статистичний збірник] / Державний комітет статистики України — К. : Держкомстат України, 2010. — 200 с.
5. Моргун О. В. Напрями розвитку молочної галузі та молокопереробної

- промисловості / О.В.Моргун / Економіка АПК. — № 7. — 2009. — С. 62–66.
6. Микуляк Н. В. Економічний механізм формування і функціонування ринку молока: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «економіка сільського господарства і АПК»/ Н.В.Микуляк. — Харків, — 2006. — 20 с.
 7. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України. Статистичний збірник. К. : Держкомстат України, 2010. — 55 с.

Одержано 29.11.10

Проведены исследования фактического уровня развития молочной отрасли и применения инновационных подходов в Украине и Черкасской области. Рассчитаны показатели производства и потребления молока на душу населения и выявлено тенденции значительного перепроизводства молока по отношению к его потреблению.

Ключевые слова: *производство, переработка, реализация, молокопродукция, современное состояние.*

Researches of actual level of development of dairy industry and application of innovative approaches in Ukraine and Cherkasskoy area are conducted. The indexes of production and consumption of milk per capita are estimated and the tendencies of considerable overproduction of milk in comparison with its consumption are defined.

Key words: *production, processing, selling, milk products, modern state.*

УДК 619:614.31:637.523:338

ІМПОРТ М'ЯСОПРОДУКТІВ В УКРАЇНУ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ВИРІШЕННЯ

**О.А. ШУСТ, кандидат економічних наук
Білоцерківський національний аграрний університет**

Розглядаються проблеми імпорту м'ясопродуктів в Україну. Запропоновано механізм його зниження.

Імпорт м'ясопродуктів є проблемою не тільки виробників через неможливість збуту сільськогосподарських тварин, а й держави, яка недоотримує надходжень до бюджету, а також кінцевого споживача, якому

дуже складно нині купити в роздрібній торгівлі якісну м'ясну продукцію. Починаючи з 2004 року, коли імпорт збільшився до 358,1 тис. тонн, у наступні роки відбувалося скорочення офіційних показників, що пов'язане із припиненням діяльності вільних економічних зон у 2005 році. В 2008 році ситуація різко змінилася — обсяги завезеного м'яса та м'ясопродуктів були зафіксовані на рекордно високому рівні, що було викликано наступними причинами:

- зростання цін на всі види м'яса протягом усього року — так індекс споживчих цін на м'ясо та м'ясопродукти збільшився у 2008 році на 34%;
- збільшення попиту на дешеву м'ясну сировину з боку переробних підприємств, що спровокувало ввіз значних обсягів м'ясопродуктів, загостривши проблему конкурентоспроможності української продукції;
- зниження імпортних тарифів, яке відбулося після приєднання України до СОТ — особливо відзначаємо зниження імпортних тарифів на свинину, які в середньому зменшились в 4 рази та м'ясо птиці, де зменшення склало від 2 до 6 раз, в залежності від товарної позиції. Власне, ці два види продукції й сформували 90% загального імпорту м'ясопродуктів в Україну у 2008 році: свинина — 49%, м'ясо птиці — 41%.

Питання теорії і практики розвитку зовнішньоекономічної діяльності в АПК та стратегії й тактики державного регулювання як факторів її загального розвитку досліджували такі вчені, як В.Г.Андрійчук, І.Бураковський, С.М.Березовенко, П.І.Гайдуцький, В.П.Галушко, В.Гесць, В.І.Губенко, М.Я.Дем'яненко, А.М.Кандиба, С.М.Кваша, В.Е.Коломойцев, І.В.Кобута, А.Кредісов, І.І.Лукінов, П.О.Лайко, В.П.Нестеренко, О.М.Онщенко, Ю.М.Пахомов, Б.Й.Пасхавер, С.І.Пирожков, В.Т.Пятницький, П.Т.Саблук, А.А.Фесина, О.М.Шпичак та інші.

Мета статті — охарактеризувати сучасний стан імпорту м'яса та м'ясопродуктів в Україні та запропонувати шляхи його зменшення.

Методика досліджень. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний (теоретичні узагальнення та формування висновків), економіко-статистичний, монографічний та порівняльний аналіз.

Результати досліджень. Нині спостерігається поступове відновлення тваринницької галузі. Запрацювали на повну потужність численні птахофабрики, відновлюється промислове свинарство. Проте обсяги імпорту не знижуються, а навпаки зростають (рис. 1). У 2009 році імпорт м'яса і м'ясопродуктів склав близько 439 тис. тонн, що на 18,7% менше, ніж у 2008 році. Варто зазначити, що щомісячні обсяги ввезеного м'яса знаходяться приблизно на одному рівні — 35–40 тис. тонн.

За даними Держмитслужби, в січні-вересні 2010 р. імпортовано 268 тис. т м'яса і субпродуктів (на 17% менше, ніж у січні-вересні 2009 р.).

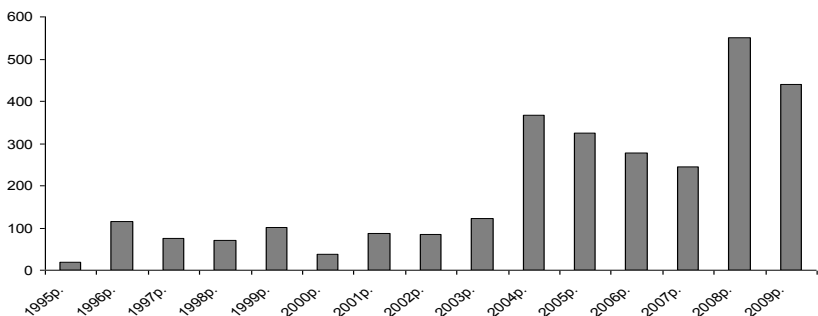


Рис. 1. Динаміка імпорту м'яса і субпродуктів (включаючи субпродукти та жир-сирець) в Україну т.*

*За даними Держкомстату України

Поставки м'яса та субпродуктів в Україні здійснюються від традиційних постачальників: США (1/3 всього імпорту), Польщі (21%), Бразилії (12%), Німеччини (11%).

Це призведе до того, що, мабуть, ми втратимо останню корівчину та свиню в сільському обійсті. За 2009 рік на переробку надійшло 1114,1 тис. тонн худоби і птиці в живій вазі (в тому числі худоба і птиця, вирощена переробними підприємствами), що на 10,9% менше, ніж за 2008 рік. В тому числі 294,8 тис. тонн від сільськогосподарських підприємств (на 15,4% менше ніж за 2008 рік) та 658,7 тис. тонн худоби і птиці, вирощених на потужностях переробних підприємств (на 2,1% більше). Продовжується зменшення в усіх категоріях господарств поголів'я великої рогатої худоби при одночасному збільшенні поголів'я свиней та птиці станом на 01.01.2010, порівняно з аналогічною датою 2009 року: поголів'я ВРХ зменшилось на 3,2%, свиней — збільшилось на 9,3%, птиці — збільшилось на 7,3%.

На фоні нарощування виробництва продукції свинарства та птахівництва необхідно звернути увагу на структуру імпорту м'ясної продукції (рис. 2). В даному випадку незрозуміла позиція урядовців, які, на нашу думку, повинні зайняти, в першу чергу, державницьку позицію по відношенню до вітчизняного інвестора, який ризикнув вкласти інвестиції в свиновідгодівельні комплекси та птахофабрики.

Як свідчать дані Держмитслужби, за 9 місяців 2010р. імпортовано 2,4 тис.т яловичини, свинини — 83 тис.т, сала, жиру та субпродуктів — 57,5 тис.т. м'яса птиці та м'ясопродуктів — 125 тис.т.

М'ясопереробники не купують продукції виробників і закупають імпортну сировину, яка значно дешевша. Так, вартість імпортованої яловичини становить \$3361/т, свинини — 1801, сала, жиру та субпродуктів — 859, м'яса птиці та м'ясопродуктів — \$ 1111/т, що значно нижче від цін у вітчизняній торгівельній мережі та на роздрібних продовольчих ринках.

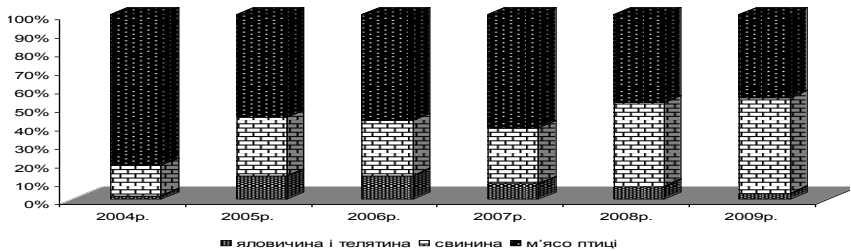


Рис. 2. Видова структура імпорту м'ясної продукції*:

■ яловичина і телятина ■ свинина ■ м'ясо птиці

*За даними Держкомстату України

Товарна структура імпорту м'яса та м'ясопродуктів 2009 року практично не змінилася, основні імпортовані товари — свинина (47%) і м'ясо птиці (37%). Відзначимо збільшення питомої ваги м'ясної продукції низького цінового діапазону: 0209 УТН ЗЕД “Свинячий жир, відділений від м'яса і жир домашнього птиці “ — з 4,2% в 2008 році до 8% в 2009 році та 0206 УТН ЗЕД “Харчові субпродукти великої рогатої худоби, свиней, овець, кіз, коней, ослів, мулів або лошаків, свіжі, охолоджені або заморожені” — з 4,2 до 6,3%.

Попит на дешеві м'ясопродукти породжує пропозицію — аксіома ринкової економіки. Створюється парадоксальна ситуація в умовах падіння виробництва вітчизняної продукції свинарства і м'ясного скотарства зростають обсяги виробництва ковбасних виробів (рис. 3). При цьому необхідно відзначити: ціна на більшість видів ковбаси нижча від вартості м'яса основної складової.

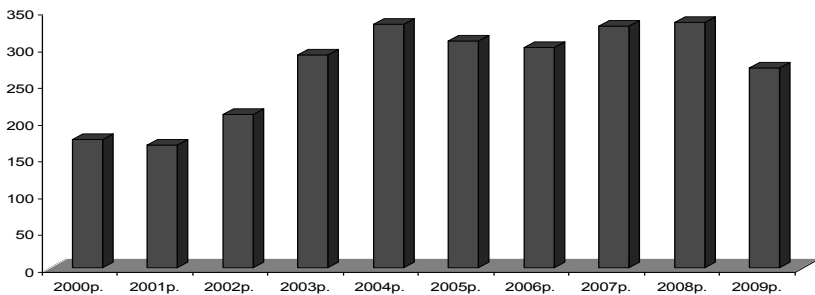


Рис. 3. Динаміка виробництва ковбасних виробів в Україні*

*За даними Держкомстату України

Нині для виробництва ковбасних виробів використовується до 60 відсотків сировини імпортного виробництва, показники якості якої не

відповідають вимогам нових державних стандартів на ковбаси. За оцінкою Асоціації виробників м'ясної продукції, до 80 відсотків виробництва ковбасних виробів перебуває в тіньовому секторі. З уведенням в дію нових стандартів не досягається мета щодо скорочення тіньового виробництва.

Відтермінування запровадження нових стандартів, на думку чиновників, “дасть змогу мінімізувати наслідки фінансової кризи для виробників та сприятиме створенню економічно вигідних умов для технічного переоснащення виробництва та його адаптації до ситуації, яка склалася на ринку м'яса та м'ясопродуктів у кризових умовах”.

Основний обсяг імпорту можна класифікувати як сировинний матеріал для м'ясопереробної галузі (рис. 4). Останнє, з одного боку, може свідчити про наявність дефіциту м'ясної сировини. З іншого боку, значні обсяги переробки низькоякісної імпортової сировини ставлять під сумнів якість готових м'ясних виробів вітчизняного виробництва.

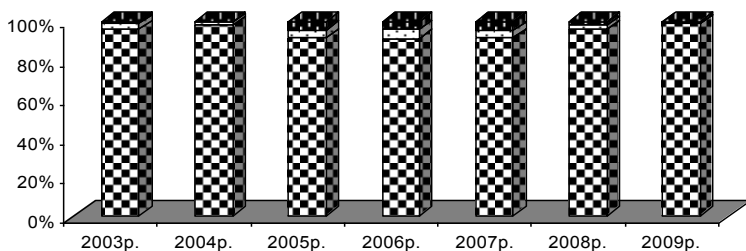


Рис. 4. Структура імпорту м'яса та м'ясопродуктів в Україну за класифікацією УТН ЗЕД*:

- готові або консервовані продукти з м'яса, м'ясних субпродуктів
- ковбаси й аналогічні продукти з м'яса, м'ясних субпродуктів або крові, жарчові продукти, виготовлені на їхній основі
- м'ясо й жарчові м'ясні субпродукти

*Розраховано за даними Держкомстату України

Але на цьому проблеми щодо якісного забезпечення населення ковбасними виробами не закінчуються, оскільки Наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 22 вересня 2010 року №426 відміняється обов'язкова сертифікація в Україні ковбасних виробів та інших продуктів із свинини, яловичини і м'яса інших тварин з терміном зберігання не менше, ніж 30 діб.

Розглядаючи проблему імпорту м'ясної продукції, неможливо обійти проблему нелегального завезення на митну територію України.

З початку 2010 року митними органами України задокументовано 554 факти незаконного ввезення в Україну м'яса та м'ясопродуктів, вагою понад 191 тону на суму 3,4 млн. грн. За цими фактами митними органами України порушено 6 кримінальних справ про контрабанду (що в 3 рази більше

аналогічного показника минулого року) на загальну суму 9,7 млн. грн. (що на 87% більше за аналогічний показник минулого року).

Як свідчать експертні оцінки, нині частка контрабандного імпорту становить близько 15% від обсягів легального, хоча в грізні «дев'яності» ця величина досягала близько 60%.

Орієнтуючись на дані опитувань і беручи до уваги думку експертів, частку контрабандного імпорту м'яса свинини можна оцінити як 30–40%, а сала – близько 80% від загального обсягу закупівель свиней живою вагою на внутрішньому сировинному ринку однієї з прикордонних областей. У цінах 2010р. без урахування несплати митних платежів, соціальних аспектів проблеми (створення додаткових робочих місць, виплата заробітної плати працівникам та ін.), щорічні прямі економічні збитки від контрабанди на регіональному ринку свинини перевищують 1,5–2 млн. дол. США.

Імпорт неякісного, а тому дешевшого м'яса, призведе до зниження цін на вітчизняному ринку. Такий феномен спостерігався на ринку тваринницької продукції в Росії, де імпортна сировина набагато дешевша, що негативно позначається на розвитку вітчизняних підприємств з виробництва тваринницької продукції.

Тим часом виробники м'яса і м'ясопродуктів не перший рік б'ють на сполох: ввезення м'яса за контрабандними схемами завдає збитків економіці країни і конкретним українським виробникам, які не можуть конкурувати з недоброякісною продукцією з-за кордону. По-перше, її постачальники не сплачують податки, хоч це завдає великих збитків держбюджету. По-друге, переробники м'яса часто відмовляються закуповувати українську сировину, оскільки доставлена з-за кордону за «сірими» і «чорними» схемами дешевша. Необхідно відзначити, що за даними Держмитслужби України, 76% обсягів імпорту м'яса та харчових субпродуктів в січні-вересні 2010 році ввозиться за «непрямими» контрактами. По-третє, страждають не лише сумлінні переробники, а й селяни, які змушені збувати своє м'ясо за безцінь. А це, у свою чергу, призводить до подальшого скорочення нашого поголів'я худоби. Контрабандисти ж заробляють на кожному кілограмі щонайменше півтори-дві гривні. Експерти називають це явище «економічним сказом». Крім економічної, є й страшніша шкода — небезпека для здоров'я людей.

Висновки. Вирішити проблему імпорту м'ясопродукції можна шляхом закриття кордонів нашої країни. Але при цьому постає проблема забезпечення вітчизняного споживача м'ясними виробами, враховуючи їх купівельну спроможність. Як свідчать наші розрахунки, вартість ковбасних виробів з вітчизняної сировини повинна становити не менше 70 грн./кг найдешевших ковбас, що не по кишені пересічному громадянину.

Необхідно наголосити, що Україна є членом СОТУ, однією із вимог членства є доступ країн-членів цієї міжнародної організації на вітчизняний внутрішній ринок та зниження ввізного мита. Частка країн-членів СОТ в загальних обсягах імпорту м'ясопродуктів за 2009 рік і 9 місяців 2010 року складає 52,3%. Необхідно відзначити, що в сусідніх країнах Західної Європи

існує проблема перевиробництва, а використання сучасних технологій виробництва та наявність ефективної державної підтримки дає змогу успішно конкурувати з українськими товаровиробниками.

При розгляді даної проблеми зіткнулись діаметрально протилежні позиції споживача і товаровиробника. Вирішенням цієї проблеми повинна зайнятися держава. За приклад можна взяти Республіку Білорусь, яка успішно розвиває тваринницьку галузь і стала одним із експортерів м'ясо-молочної продукції в Європі, при мінімальному їх імпорту. При цьому, необхідно відзначити, що сусідня держава здійснила значні фінансові вкладення в модернізацію тваринницької галузі і тепер отримує дивіденди.

В умовах обмеженості державної підтримки галузі тваринництва, дефіциту м'ясопродуктів в країні та наявності приміщень у сільських домогосподарствах для утримання великої рогатої худоби і свиней стає на часі активізація розвитку кооперативних зв'язків між переробними, сільськогосподарськими підприємствами та особистими селянськими господарствами через надання товарного кредиту ОСГ (концентровані корми та молодняк сільськогосподарських тварин). Це сприятиме нарощуванню сировинної бази м'ясопереробними підприємствами та зменшенню необґрунтованого експорту фуражного зерна й імпорту м'ясної продукції.

На перспективу необхідно створити систему дієвих заходів для відродження високотоварних сільськогосподарських підприємств, які будуть спеціалізуватися на вирощуванні та відгодівлі сільськогосподарських тварин та захисту вітчизняного товаровиробника від засилля неякісної імпоротної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кобута І. Внутрішня підтримка сільського господарства в контексті приєднання України до Світової організації торгівлі/ І. Кобута, О. Шевцов // Актуальні питання аграрної політики. Зб. праць Проекту "Аграрна політика для людського розвитку". — Київ. — 2002. — С. 342–412.
2. Павел Ф. Економічний вплив вступу України до СОТ. Попередні результати розрахунків на основі моделі загальної рівноваги/ Ф.Павел, І.Бураковський, Н.Селіцька, В.Мовчан // Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. — Наукові матеріали. — №30. — 43с.
3. Report of the Working Party on the accession of Ukraine to the World Trade Organization. WT/ACC/UKR/152 25January 2008 //www.wto.org.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України" №401–16 від 30.11.2006 // Відомості Верховної Ради України. — 2007. — № 4. — С.36.
5. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про ветеринарну медицину" № 361–16 від 16.11.2006 // Відомості Верховної Ради України. — 2007. — № 5–6. — С. 53.

Одержано 29.11.10

Рассматриваются проблемы импорта мясопродуктов в Украину. Предложен механизм его снижения.

Ключевые слова: мясопродукты, импорт, цена.

Problems of import of meat products to Ukraine are considered. The mechanism of its reducing is offered.

Key words: meat products, import, price.

УДК 658.26: 631.1: 637.54

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕНЕРГОЄМНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

О.В. МИРНА

У статті стверджується, що статистичні моделі є дієвим засобом планування витрат енергетичних ресурсів на підприємствах м'ясної промисловості. Наведено приклади побудови залежностей питомих витрат енергоресурсів від обсягів виробництва продукції.

Нераціональне використання енергоресурсів, зростання енергоемності продукції негативно впливають на енергетичну безпеку підприємств м'ясної промисловості. Тому ефективне використання енергетичних ресурсів, їх економія набувають першорядного державного значення. Для підприємств м'ясної промисловості найбільш перспективним і ефективним напрямком оптимального функціонування є політика енергозбереження, і вона повинна бути зведена в ранг пріоритетної виробничої необхідності.

Дослідження вітчизняних вчених, таких як Л.Є. Гаманюк, Н.А. Демченко, В.М. Мамалига, В.М. Миколаєнко, Б.І. Морозіанец, Є.А. Стремouxова, Д.Н. Федосенко [4], М.І. Сокур, Т.Є. Циба [3], В.І. Перебийніс [2] в цьому напрямку підтверджують доцільність застосування статистико-економічних методів в управлінні енергозбереженням.

В цьому контексті в статті висувається завдання побудувати рівняння регресії за критерієм мінімуму питомих витрат енергоресурсів залежно від обсягів виробництва м'ясопродуктів.

Методика досліджень. Дослідження спирається на запропонований авторами [4] алгоритм апроксимації залежності питомих витрат енергоресурсів на виробництво від його об'ємів. Дана методика дозволяє планувати питомі витрати енергоресурсів з урахуванням реального розміру обсягу виробництва і спирається на ряд положень:

- будь-який технологічний процес має закономірний характер і ці закономірності можна виявити хоча б у вигляді статистичних

моделей апроксимації залежності питомих витрат на виробництво від його обсягів;

- існує оптимальний рівень витрат енергоресурсів, при якому їх питомі витрати будуть мінімальними.

Проте використовувати мінімум питомих витрат енергоресурсів як критерій регулювання не завжди доцільно, оскільки основною метою м'ясокомбінату є випуск м'ясопродуктів заданої якості, а економія енергоресурсів є підпорядкованим завданням. В той же час витрати на енергоресурси є помітною часткою у собівартості продукції при застосуванні штрафних санкцій. Тому основним критерієм, який визначає ефективність роботи підприємства, є прийнятний критерій мінімуму витрат.

Результати досліджень. В групі з семи досліджуваних м'ясокомбінатів Полтавської області практикують формування питомих норм витрати енергоресурсів від досягнутого рівня, тобто за результатами попереднього звітного періоду. Іноді орієнтуються на середньогалузеві нормативи. Проте такі підходи не враховують реальні обсяги виробництва в 2001–2008 роках. В результаті за наявності проблем зі збутом продукції і зменшенні внаслідок цього обсягів виробництва навіть підприємство, що дотримується енергозберігаючих режимів роботи обладнання і має енергозберігаючі технології, може мати питомі витрати енергоресурсів вище за минулорічні або середньогалузеві.

За алгоритмом виведення рівнянь для степеневі функції і гіперболічного рівняння регресії, наведеним в [4], нами розраховано питомі середньорічні витрати енергоресурсів на виробництво ковбасних виробів в групі з семи м'ясокомбінатів Полтавської області, використовуючи вихідні дані табл. 1.

1. Вихідні дані для розрахунку питомих середньорічних витрат енергоресурсів на виробництво ковбасних виробів семи м'ясокомбінатів Полтавської області

Показник	Рік							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Середні по групі обсяги виробництва ковбасних виробів (x_i), т	1260	1460	2856	2074	1977	2023	1958	1735
Середні по групі питомі витрати теплоенергії на виробництво ковбасних виробів (x_i), Мкал/т	1014,7	861,3	809,5	889,1	1014,8	790,1	755,4	693,6
Середні по групі питомі витрати електроенергії на виробництво ковбасних виробів (y_i), кВт-г/т	73,5	121,6	135,6	124,1	130,5	134,9	140,0	218,8

За даними табл. 2

2. Розрахункові дані для визначення параметрів гіперболічного вирівнювання

Рік	$\frac{1}{x_i}$	$\frac{1}{x_i^2}$	$\frac{y_i}{x_i}$	$\frac{y_i''}{x_i}$
2001	0,000794	$6,0 \cdot 10^{-7}$	0,827	0,058
2002	0,000685	$4,0 \cdot 10^{-7}$	0,590	0,083
2003	0,000350	$1,0 \cdot 10^{-7}$	0,283	0,047
2004	0,000482	$2,0 \cdot 10^{-7}$	0,429	0,060
2005	0,000506	$2,0 \cdot 10^{-7}$	0,513	0,066
2006	0,000494	$2,0 \cdot 10^{-7}$	0,391	0,067
2007	0,000511	$2,0 \cdot 10^{-7}$	0,386	0,072
2008	0,000576	$3,0 \cdot 10^{-7}$	0,400	0,126
Разом	0,004398	$2,2 \cdot 10^{-6}$	3,819	0,579

отримано системи рівнянь для визначення А і В:

$$\begin{cases} 6855,8 = 0,004398A' + 8B', \\ 3,819 = 0,0000022A' + 0,004398B'; \end{cases}$$

$$\begin{cases} 1079,0 = 0,004398A'' + 8B'', \\ 0,579 = 0,0000022A'' + 0,004398B''. \end{cases}$$

В результаті розв'язання системи рівнянь отримано:

$$A' = -228170,980 \text{ і } B' = 982,412; A'' = 64809,458 \text{ і } B'' = 99,246.$$

Тоді рівняння регресії будуть мати вигляд:

$$\bar{y}' = \frac{-228170,980}{x} + 982,412 \text{ та } \bar{y}'' = \frac{64809,458}{x} + 99,246.$$

Підставляючи в останні два вирази значення x_i , визначимо значення функції $\bar{y}(x_i)$, необхідні для розрахунку середньоквадратичного відхилення. При дослідженні гіперболічної залежності між обсягами виробництва ковбасних виробів та питомими витратами тепло- і електроенергії середньоквадратичне відхилення дорівнює 128,930 та 41,081 відповідно.

Аналогічно нами було виконано розрахунок для степеневі моделі. Результати розрахунку для степеневі вирівнювання зведені в табл. 3.

3. Розрахункові дані для визначення параметрів степеневі функції

Рік	$\lg x_i$	$\lg y_i$	$\lg y_i''$	$\lg x_i \lg y_i$	$\lg x_i \lg y_i''$	$\lg^2 x_i$
2001	3,100	3,018	1,866	9,356	5,785	9,6
2002	3,164	2,935	2,085	9,286	6,597	10,0
2003	3,456	2,908	2,132	10,050	7,368	11,9
2004	3,317	2,949	2,094	9,782	6,946	11,0
2005	3,296	3,006	2,116	9,908	6,974	10,9
2006	3,306	2,898	2,130	9,581	7,042	10,9
2007	3,292	2,878	2,146	9,474	7,065	10,8
2008	3,239	2,841	2,340	9,202	7,579	10,5
Разом	26,170	23,433	16,909	76,639	55,356	85,6

З урахуванням даних табл. 3 отримано системи рівнянь для визначення параметрів А і В:

$$\begin{cases} 23,433 = 26,170A' + \lg(8B'), \\ 76,639 = 85,6A' + 26,170 \lg B'; \end{cases}$$

$$\begin{cases} 16,909 = 26,170A'' + \lg(8B''), \\ 55,356 = 85,6A'' + 26,170 \lg B''. \end{cases}$$

Розв'язком даних систем рівнянь є наступні значення для А і В:

$A' = 0,865$ і $B' = 1,280$; $A'' = 0,607$ і $B'' = 1,321$.

Тоді моделі степеневого вирівнювання мають вигляд

$$\bar{y}' = 1,28 * x^{0,865} \quad \text{та} \quad \bar{y}'' = 1,321 * x^{0,607}.$$

При дослідженні степеневі залежності між обсягами виробництва ковбасних виробів та питомими витратами тепло- і електроенергії середньоквадратичне відхилення склало 242,219 та 37,596 відповідно.

Висновки. В результаті розрахунків отримано рівняння регресії. Залежність між питомими витратами теплової енергії та обсягами виробництва ковбасних виробів має вигляд наступних рівнянь гіперболи та степеневі функції:

$$\bar{y}' = \frac{-228170,980}{x} + 982,412 \quad \text{та} \quad \bar{y}' = 1,28 * x^{0,865}.$$

Залежність між питомими витратами електричної енергії та обсягами виробництва ковбасних виробів відображають наступні рівняння гіперболи та степеневі функції:

$$\bar{y}'' = \frac{64809,458}{x} + 99,246 \quad \text{та} \quad \bar{y}'' = 1,321 * x^{0,607}.$$

Отримані математичні моделі дозволяють прогнозувати потребу в енергоресурсах при запланованих обсягах виробництва, аналізувати результати роботи м'ясокомбінатів, порівнюючи фактичні значення

питомого енергоспоживання з розрахунковими для фактичних обсягів виробництва звітного періоду.

Аналіз отриманих результатів показав, що гіперболічна модель забезпечує більшу точність прогнозування питомих витрат теплової енергії, порівняно зі степеневою моделлю. Це пояснюється меншими значеннями середньоквадратичних відхилень ($128,930 < 242,219$). І навпаки - степенева модель забезпечує більшу точність прогнозування питомих витрат електроенергії, порівняно з гіперболічною моделлю, оскільки значення середньоквадратичного відхилення 37,596 є меншим, порівняно з 41,081.

Подальші дослідження енергоємності виробництва м'ясопродуктів полягають у з'ясуванні ефективності енерговитрат: характеристики резервів заощадження енергії шляхом співставлення фактичної енергоємності виробництва (технологічного процесу) з проектною.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Михайленко І.Д. Політика енергозбереження, потенціальні можливості енергозбереження в Україні / І.Д. Михайленко // Енергосбереження. — 2006. — №1. — С. 3–8.
2. Перебийніс В.І. Енергетичний менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. — Полтава: ІнтерГрафіка, 2004. — 232 с.
3. Сокур М.І. Статистичні методи в управлінні енергозбереженням / М.І. Сокур, Т.Є. Циба // Регіональні перспективи. — 2003. — №4–5. — С. 5–7.
4. Удельное потребление энергоресурсов, как один из инструментов оценки эффективности работы предприятий, отраслей и всего народного хозяйства / В.М. Мамалыга, Л.Е. Гаманюк, В.М. Миколаенко [та ін.] // Энергетика и электрификация. — 2000. — №9. — С. 48–54.

Одержано 30.11.10

Статистические модели выступают действенным способом планирования расходов энергетических ресурсов на предприятиях мясной промышленности. Приведены примеры построения зависимостей удельных расходов энергоресурсов от объемов производства продукции.

Ключевые слова: статистические модели, планирование расходов, энергетические ресурсы, мясная промышленность.

Statistical models are effective means of planning power consumption on meat industry enterprises. The examples of the construction of dependencies of energy intensity on production volume are given.

Key words: statistical models, planning of energy consumption, energy resources, meat industry.

СТРАТЕГІЧНІ ЗАВДАННЯ РОЗВИТКУ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА ТА МОЛОЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

С.П. ТКАЧУК, кандидат економічних наук

Визначені стратегічні завдання розвитку молочного скотарства та молочної промисловості

Для забезпечення ефективного функціонування молокопродуктового підкомплексу основним стратегічним завданням є підвищення концентрації та формування крупно-товарного виробництва. Створення великих спеціалізованих сільськогосподарських підприємств дозволить забезпечити достатній обсяг виробництва для забезпечення продовольчої безпеки країни, запровадити систему управління якості молочної продукції, покращення селекційної роботи та розвиток племінного фонду молочного скотарства, розвиток кормової бази та впровадження інноваційних технологій за рахунок залучення інвестицій.

Для розвитку сфери виробництва і переробки молока повинен бути ефективним весь ланцюг «виробництво — переробка — збут». З цією метою орієнтування виробництва на кінцевого споживача на принципах маркетингу має чітко визначити цілі й методи їх досягнення кожним з учасників інтегрованого виробництва. Однією з цілей є досягнення високої молочної продуктивності корів у високотоварних підприємствах, зниження собівартості 1 ц молока та високої якості виробленої молочної сировини.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питання ефективного розвитку ринку молока, його виробництва в підприємствах різних форм господарювання, диспаритету цін на продукцію сільського господарства і промисловості, економічних взаємовідносинах між виробниками молока та переробними підприємствами, ефективність виробництва молочних продуктів досліджується в наукових працях українських вчених: В.Г. Андрійчука, П.С. Березівського, В.І. Бойка, М.М. Ільчука, М.В. Калінчика, С.М. Кваші, О.М. Шпичака.

Мета дослідження — проаналізувати основні проблеми та визначити стратегічні завдання розвитку молочного скотарства та молочної промисловості.

Методика досліджень. Методичною і теоретичною основою проведеного дослідження є положення економічної теорії, системно-аналітичний метод, за допомогою якого узагальнено наукові розробки і пропозиції вітчизняних вчених щодо розвитку молочного скотарства та молочної промисловості. Прикладні аспекти вивчення предмету дослідження

вимагали низки методів теоретичного характеру (спостереження, аналіз, синтез, логічний метод), методи статистико-економічного аналізу: порівняння середніх і відносних величин.

Результати досліджень. Для товарних молочних ферм необхідно розробити стратегію виходу на параметри конкурентоспроможного виробництва із застосуванням методів оптимізації поєднання всіх елементів виробничого процесу — землі, праці та техніки з відповідними інвестиційними ресурсами на основі технологічного застосування наукових досягнень, послаблення впливу природно-кліматичних умов на виробничий процес у галузі, підвищення концентрації виробництва тощо. У високорозвинутих країнах відмічено, що на оптимально сполучених елементах виробничого процесу ступінь розподілу праці, удосконалення технології й управління виробництвом, миттєва здатність застосовувати досягнення науки — основні чинники інтенсифікації і функціонування товаровиробників у сфері бізнесу [1].

Одним з найважливіших шляхів підвищення економічної ефективності виробництва молока є забезпечення високої продуктивності, що можливо в основній масі господарств тільки після заміни стада і вирощування ремонтних телиць за відповідними стандартами росту, для чого потрібно 3–5 років. У молочному скотарстві спостерігається така закономірність: для одержання високої продуктивності тварин необхідно збільшити живу масу корів або ж концентрацію енергії та протеїну в одиниці сухої речовини кормів раціону. При існуючій в переважній більшості господарств фактичній середній живій масі корів 380–420 кг для одержання 5000 кг молока за рік необхідно в перші два місяці лактації довести концентрацію обмінної енергії (КОЕ) в 1 кг сухої речовини раціону до 13 МДж (стільки енергії міститься тільки в концентратах і коренеплодах), що є нереальним. Для досягнення такої продуктивності необхідно мати корів із живою масою 570–620 кг (при цьому КОЕ може бути не більше 9 МДж), а телиць запліднювати із середньою живою масою не менше 360 кілограмів. Хоча домашні господарства населення й займають значну частку у валовому виробництві молока, але вони не мають перспектив стати основними постачальниками сировини для молокозаводів в умовах жорсткої конкуренції на ринку молока. Варто зауважити, що продукція дрібних ферм (1–5 корів) не відповідає сучасним потребам диверсифікованого (різноманітні види продукції для різних сегментів ринкового попиту) виробництва продуктів тваринництва. Для того, щоб одержати молоко вищого гатунку (кількість соматичних клітин, що пов'язано із захворюваннями корів клінічними і субклінічними формами маститу, в 1 кубічному сантиметрі менше 300 тисяч), необхідна відповідна технологія його виробництва: машинне доїння з маніпуляторами (забезпечує своєчасне відключення апаратів і цим попереджує захворювання корів на мастит), молокопровід, фільтрування та охолодження молока. Це технічно,

технологічно й економічно можливо лише на великих фермах. Молоко, одержане з дрібних ферм, не відповідає стандартам вищого і першого ґатунку внаслідок технологічних особливостей. Наприклад, щоб вийти на ринки ЄС Уряд Польщі постановою заборонив закуповувати молоко з ферм, на яких утримують менше 14 корів [2].

На сьогоднішній день більшість молочних ферм провадять виробничо-господарську діяльність на основі малоефективних фізично та морально застарілих технологій з прив'язним утриманням корів та доїнням у відра. Багато технологічних операцій виконується вручну, а рівень автоматизації та механізації виробничих процесів складає лише біля 50%. Це негативно відбивається на ефективності виробництва та суттєво знижує якість продукції. Лише 2–3% господарств України мають можливість вкладати кошти і, тим самим, розвивати виробництво з використанням технологій, ефективність яких доведена світовим досвідом: безприв'язне утримання корів з відпочинком у боксах та на глибокій змінній і довго незмінній солом'яній підстилці; доїння проводити в сучасних доїльних залах та установах типу «Тандем», «Ялінка», «Паралель» та ін.

Для підвищення економічної ефективності молокопродуктового підкомплексу та забезпечення населення високоякісною молочною продукцією необхідно розвивати крупнотоварне виробництво. Лише створені великі підприємства із прогресивними технологіями можуть вирішити проблеми комплексу та стануть цікавими об'єктами для інвестування з боку різноманітних бізнес-структур.

Саме на розвиток та збільшення концентрації виробництва і повинна спрямовуватись державна політика у цій сфері. Розроблена Міністерством аграрної політики Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період 2015 р. передбачає збільшення виробництва молока до 20 млн. т, чисельності поголів'я до 2,4 млн. голів і стимулювання крупнотоварного виробництва. Крім того, заслуговує на увагу ініціатива створення молочних ферм, 50% фінансування яких забезпечувала б держава. Це б дало змогу суттєво підвищити економічну ефективність усіх учасників молокопродуктового підкомплексу, покращити якість виробленого молока, підвищити рівень завантаження переробних підприємств високоякісною сировиною та зменшити частку особистих селянських господарств у загальній структурі виробництва. Разом з тим, за інформацією Л.Карпенко, президента Спільки молочних підприємств, яка була озвучена на Українсько-Німецькому молочному форумі, зараз розробляється програма, за якою передбачається збільшити виробництво молока до 20 млн. т, підвищити частку сільськогосподарських підприємств до 50% у валовому рівні виробництва та забезпечити якість виробленого молока до 80% вищого ґатунку і 20% першого ґатунку. Це можливо лише за умови розвитку крупних молочних ферм.

Нами розраховано економічну ефективність створення нової ферми на 400 корів. Для такого проекту необхідно забезпечити фінансування у розмірі 9,32 млн. грн. (табл. 1).

**1. Розрахунок необхідних капітальних вкладень на ферму (400 корів)
млн. грн**

Показник	Нова ферма	Реконструкція ферми
Будівництво молочної ферми	3,00	1,0
в т.ч. приміщення для утримання корів і телиць	1,00	—
обладнання доїльного залу	0,60	—
обладнання та оснащення ферми (гноєвидалення, водо-, та електропостачання і т.д.)	0,60	—
інші допоміжні приміщення	0,80	—
Закупівля нетелей	4,00	4,0
Закупівля необхідної техніки для кормовиробництва	1,12	0,6
комбайн кормозбиральний	0,40	—
косарка	0,09	—
прес-підбирач	0,03	—
трактор загального призначення	0,20	—
трактор універсально-просапний	0,30	—
інші витрати	0,10	—
Виробництво та заготівля кормів	1,02	1,02
Заробітна плата	0,18	0,18
Всього витрат на проект, млн. грн.	9,32	6,80

Створення такого проекту дасть можливість збудувати ферму з сучасним доїльним залом, закупити нетелів високопродуктивних порід, забезпечити оптимальний рівень годівлі за рахунок належної організації кормовиробництва і високий рівень оплати праці.

В розрахунках прийнято:

Продуктивність корів — 5500 л;
 Вартість нетелів 10 000 грн за 1 голову;
 Кількість закупівлі нетелів 400 голів;
 Використання кормів 1,1 ц к. одиниць для виробництва 1 ц молока;
 Вартість 1 т к. одиниць — 420 грн.;
 Заробітна плата — 1000 грн.;
 Кількість працівників — 15 чол.

При запровадженні такого проекту собівартість виробництва складатиме 95,45 грн. за 1 ц молока (табл. 2).

2. Розрахунок собівартості виробництва молока

Показник	Сума, грн.	Питома вага у загальній структурі, %
Оплата праці, тис. грн.	180	8,6%
Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	30	1,4%
Корми, тис. грн.	1300	61,9%
Засоби захисту тварин тис. грн.	20	1,0%
Паливно-мастильні матеріали, тис. грн.	300	14,3%
Електроенергія, тис. грн.	100	4,8%
Амортизація, тис. грн.	120	5,7%
Інші витрати, тис. грн.	50	2,4%
Виробнича собівартість, тис. грн.	2100	100%
Собівартість 1 ц молока, грн.	95,45	–
Ціна реалізації, грн./ц	160,00	–
Прибуток, грн./ц	64,55	–

Збувати вироблену продукцію можна буде за ціною 1,60 грн./кг за рахунок досягнення якості виробленої сировини показників вищого сорту. В результаті цього суттєво підвищиться економічна ефективність молочного скотарства. Строк окупності даного проекту становить 6,6 років (табл. 3).

3. Економічна ефективність запровадження проекту

Показники	Нова ферма	Реконструкція ферми
Виробничі затрати, тис. грн	2100	2100
Валова виручка, тис. грн	3520	3520
Прибуток, тис. грн	1420	1420
Капітальні вкладення, тис. грн	9320	6800
Строк окупності, років	6,6	4,8

Розрахунок за спрощеним варіантом передбачає реконструкцію та модернізацію уже існуючих ферм, які не використовуються, а також використання техніки на умовах лізингу або оренди. Це зменшує вартість проекту до 6,8 млн. грн., а строк окупності зменшується до 4,81 років. Крім того, даний розрахунок зроблений для виробництва молока, але не враховано надходження від реалізації бугайців та ВРХ на м'ясо.

Такі додаткові доходи дозволять скоротити строк окупності до 5 років при будівництві нової ферми і до 3,5–4 років при спрощеному варіанті. Дані розрахунки підтверджують доцільність розвитку крупнотоварного молочного скотарства. Але, на жаль, у сільськогосподарських підприємств не вистачає коштів для запровадження таких проектів. Тому, на нашу думку, для розвитку молокопродуктового підкомплексу необхідно розробити державну програму підтримки, яка б передбачала модернізацію та реконструкцію 2 молочних ферм по 400 корів в районі, що по кожній області

буде складати 50 ферм. Витрати на формування високопродуктивного стада, модернізації ферм та забезпечення технікою для кормовиробництва доцільно передбачити за рахунок Державного бюджету, для чого необхідно 8,5 млрд. грн. В результаті запровадження таких проектів, поголів'я корів збільшиться на 500 тис. голів, а виробництво молока — на 2,75 млн. т і складатиме біля 16,5 млн. т, а частка сільськогосподарських підприємств у виробництві молока збільшиться до 32%. Розробка даної програми може бути не тільки підтримкою молочного скотарства, а й тваринництва в цілому, оскільки в процесі її реалізації буде надана суттєва підтримка розвитку плеємної та селекційної роботи на суму 5 млрд. грн. Крім того, 625 млн. грн. буде використано на розвиток сільськогосподарського машинобудування. Тобто, розробка такої програми підтримки може суттєво підвищити економічну ефективність молокопродуктового підкомплексу та виробництва продукції тваринництва в цілому.

Одним із стратегічних напрямків розвитку молочнопродуктового підкомплексу є крупнотоварне виробництво та нарощування його потенціалу, що повинно базуватися на зростанні попиту на його продукцію, який формується з врахуванням рівня доходів населення. На вітчизняному продовольчому ринку на сегмент молока і молочних продуктів припадає третя позиція за обсягами реалізації, що приваблює інвесторів вкладати кошти в цей продуктивний підкомплекс і спонукає боротися за провідні позиції в найбагатших регіонах країни.

За даними вітчизняних вчених, поступове зростання добробуту населення супроводжується зміною структури споживання, новими вимогами до якості продуктів, які пропонуються ринком, тобто попит поступово займає властиве йому місце чинника, що визначає пропозицію. Відмічається структурний перерозподіл молока-сировини при виробництві молокопродуктів, що пов'язаний із зміною доходів населення. Так, витрати молока на виробництво масла вершкового скоротилося на 13,8 відсотків, що призвело до перерозподілу молока-сировини в бік зростання витрат на сири жирні (+4 відсотки), продукцію з незбираного молока (+3,7) та сметани (+2,5 відсотка) [3].

Більш потужні заводи мають конкурентну перевагу, порівняно з дрібними заводами, завдяки їх спеціалізації та реалізації найбільш рентабельних продуктів переробки молока. Тому вони можуть сплачувати постачальникам сировини — молока на 20–30 відсотків більше, порівняно з можливістю невеликих молочних заводів при експортуванні ними сухого молока та казеїну, та на 60–65 відсотків — за відсутності ефективних (з високою ціною) ринків збуту сухого молока та казеїну.

Великі молокозаводи (закуповують за високою ціною молоко-сировину у товаровиробників) реалізують молоко через оптово-роздрібні фірмові супермаркети за високою реалізаційною ціною (але багаті верстви населення споживають менше свіжого молока і більше молочних

продуктів). Дрібні молокозаводи випускають в основному продукти переробки молока, витрачають значні кошти на переробку, а продають за відносно низькими цінами.

Тобто, маємо сегментацію ринку молочної продукції, який охоплює лише певну кількість населення. Значній частині населення молоко, а особливо молочні продукти, малодоступні. Цим пояснюється існуюча ситуація на ринку — звужений внутрішній попит на молоко та молочні продукти при значних потужностях переробних молокозаводів і ще більших можливостях України виробляти високоякісне молоко та продукти його переробки. Тому ефективність роботи молокозаводів залежить значною мірою від зарубіжного попиту на молоко і молочні продукти, хоча місткість внутрішнього ринку може зрости майже удвічі за умови економічного піднесення країни, диверсифікації виробництва молока і продуктів його переробки.

Для України повчальним є досвід Заходу щодо диверсифікації виробництва молочної продукції високої якості. За повоєнних років із зростанням багатства країн (відповідно - доходів населення) підвищувалися вимоги до якості молочної продукції, які знаходили своє втілення на фермах у постійному контролі двох показників: кількості бактерій в 1 мл молока та соматичних клітин в 1 кубічному сантиметрі. Із зростанням вимог щодо цих показників фермери були змушені проводити реконструкцію своїх ферм, збільшуючи їх розміри до стандартних (модулі по 50 корів утримання з повною зайнятістю одного працівника) та замінювати доїльне обладнання. Одночасно удосконалювалися технології утримання, годівлі, доїння, а також селекція тварин. Без капіталовкладень в удосконалення підприємств фермери працювали і здавали молоко за нижчими цінами на переробку на сухе молоко. В останні десятиріччя із зростанням попиту на високоякісні кисломолочні продукти (йогурт, геролакт тощо) тільки технологічна система — машинне доїння з маніпуляторами (в останні роки — доїльні автомати), молокопровід, фільтрування та охолодження молока забезпечує й гарантує відповідні стандартизовані вимоги до якості свіжого молока [4].

Висновки. За економічними розрахунками прибутковість виробництва молокозаводів напряму залежить від використання виробничих потужностей. Нарощування обсягів переробки молочної сировини призводить до підвищення економічної ефективності. При цьому ступінь використання виробничих потужностей - більш важливий фактор прибутковості для невеликих молокопереробних підприємств. Це пояснюється декількома причинами, основними з яких є: зниження собівартості виробництва готової продукції, удосконалення системи якості, розширення асортименту та застосування безвідходних технологій. Тому більш повне авантаження виробничих потужностей переробних заводів значно підвищує ефективність всього молокопродуктового підкомплексу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ільчук М.М., Рудий М.М. Функціонування молокопродуктового і м'ясопродуктового підкомплексів в умовах розвитку інтеграції / М.М. Ільчук, М.М. Рудий — К. : «Нічлава», 2006. — 384 с.
2. Ільчук М. М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / М. М. Ільчук. — К. : Нічлава, 2004. — 256 с.
3. Електронний ресурс. Режим доступу : www.agroperspectiva.com.ua/page12.html.
4. Електронний ресурс. Режим доступу : www.molprom.com.ua/page102.html.

Одержано 30.11.10

По экономическим подсчётам прибыль от производства молокозаводов на прямую зависит от обеспечения их производственных возможностей. Наращивания объемов переработки молочного сырья содействует к повышению экономической эффективности.

Ключевые слова: *економічний механізм, інтеграційні процеси, регулювання, стимулювання, спрос, предложение, ценообразование, взаимоотношения.*

According to economic calculations the profits of dairy plant production directly depends on their production capability backing. Raising of the amount of raw dairy products processing promotes the increase of economic efficiency.

Key words: *economic mechanism, integration processes, regulation, stimulation, demand, supply, pricing, relationships.*

УДК: 330.341.2:631.14(477)

МОТИВИ ДО ІННОВАЦІЙ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

К.Ф. УЛЯНИЧ, кандидат економічних наук
Ю.В. УЛЯНИЧ, аспірант

У статті охарактеризовано особливості інноваційного процесу в сільському господарстві України, розглянуто інноваційний напрям розвитку аграрних підприємств з допомогою спонукальних мотивів

Одним із головних шляхів виведення аграрної галузі до світового рівня продуктивності виробництва за одночасного забезпечення високої якості продукції є здійснення активної інноваційної політики держави, направленої на розвиток і стимулювання інноваційної діяльності підприємств аграрної сфери.

На даному етапі аграрних реформ неможливо перейти до інноваційного типу розвитку лише на підставі ринкових принципів, оскільки для цього потрібні кошти. Тому метою нашого дослідження є аналіз спонукальних мотивів до інновацій та визначення можливих методів регулювання інноваційної діяльності аграрних підприємств України.

Методика досліджень. За методичну та теоретичну базу для написання статті було взято фундаментальні положення наукових праць вітчизняних вчених, які розглядали проблему інноваційного розвитку аграрного сектору економіки. У статті використовувались такі методи дослідження, як спостереження, порівняння, аналіз і узагальнення емпіричних даних.

Результати досліджень. Економічна теорія інноваційну діяльність в аграрній сфері розглядає як таку, що пов'язана з пошуком, розробкою і впровадженням нових елементів технологій вирощування аграрних культур, виробництва нових продуктів, застосування нових організаційних форм господарювання, відшукування нових напрямів збуту продукції, тощо. Інноваційна діяльність об'єднує науково-технічну, економічну, підприємницьку та управлінську діяльність, охоплюючи весь комплекс відносин у дослідженнях, виробництві, обміні і споживанні продукції, формуючи тим самим процес матеріалізації ідей, який спрямований на ефективне використання науково-технічного та інтелектуального потенціалу галузі.

Значимо, що вперше теоретичні і практичні аспекти інноваційної діяльності були висвітлені в працях австрійського вченого Йозефа Шумпетера. Нині проблему інноваційного розвитку аграрного сектору економіки досліджують багато вчених, серед яких: А. Н. Бузні, О. Б. Бутнік-Сіверський, В. М. Геєць, В. Ф. Гриньов, П. М. Музика, П. Т. Саблук, М. А. Садиков, В. П. Соловйов та ін.

В економічній літературі спонукальні мотиви до інновацій розділяють на внутрішні (для інноваційного підприємства) та зовнішні. Внутрішній стимул інноваційної активності — це необхідність заміни застарілих технологій, машин та обладнання, засобів захисту рослин, зрошення з метою посилення конкурентоспроможності аграрної продукції на ринку. В умовах економічної кризи визначним стимулом до інновацій можуть виступати стимули зовнішнього характеру, обумовлені економічною політикою держави. У світовій практиці їх називають методами непрямого впливу на посилення інноваційної діяльності. Через систему правового, економічного, організаційного забезпечення держава регулює кредити, податки, тарифи, амортизаційну політику [1].

Нині в Україні майже не використовують кредитні методи стимулювання довготермінової інноваційної діяльності. Перш за все, це пов'язано з негативними моментами, які відбуваються в економіці нашої держави. Порушилися основні принципи кредитування — сплати,

забезпеченості, строковості, цільової спрямованості. У складових механізмі кредитного забезпечення не визначено стимулювання інноваційної діяльності сільськогосподарського виробника. Кредитні важелі виступають важливою ланкою економіки, адже дозволяють не лише сполучати інноваційний розвиток з інтересами держави, але й використовувати повернення коштів як стимул для збільшення ефективності виробництва та якості продукції.

Важливий важіль державного регулювання ринкової економіки, підвищення ефективності виробництва — це податкова система. Наприклад, якщо аграрне підприємство здійснює прогресивні технологічні, економічні та організаційні заходи, то фінансові органи, керуючись законодавством, можуть знизити або підвищити розмір податків. Відомо, що інноваційний процес потребує підвищених витрат, особливо на етапі підготовки та освоєння виробництва. Тому, з одного боку, він супроводжується ризиком вкладення коштів у розробку та освоєння товару, а з іншого — додатковими витратами.

Наступним важливим регулятором інноваційної діяльності є амортизація. Оптимальні терміни служби засобів праці будь-якого призначення складаються під впливом багатьох факторів: технічних характеристик, технічного обслуговування, експлуатації, рівня використання та ін. Врахувати сукупність їх впливу, та ще і на весь термін дії норм амортизації, неможливо, оскільки період амортизації не може бути критерієм для визначення терміну заміни обладнання, підвищення норм амортизації та збільшення сум відрахувань розширює фінансові можливості підприємств та посилює їх інвестиційну активність.

Потрібно зазначити, що у контексті світового розвитку агропромислового виробництва зростаючого значення набуває наука як основний фактор економічного піднесення. Внаслідок загострення конкуренції у виробників виникає більш гостра потреба в удосконаленні виробництва, оновленні техніки і технологій, забезпеченні стійких позицій на ринку виробленої продукції і одержанні максимально можливої дохідності їх діяльності, тощо. У зв'язку з цим необхідно відстежити механізм впливу інновацій на процес виробництва та на задоволення економічних інтересів аграрних підприємств.

У сфері аграрного виробництва всі нововведення можна поділити на чотири види: біологічні, технічні, хімічні і технологічні. До перших належать нові сорти і гібриди сільськогосподарських культур з більшим біологічним потенціалом і якісними господарськими ознаками тощо; до других належать нові засоби механізації та автоматизації; до третіх — нові засоби захисту сільськогосподарських культур від хвороб та шкідників, мінеральні добрива та гербіциди; до четвертих — нові виробничі, управлінські та інформаційні технології щодо діяльності аграрних підприємств.

Проміжним результатом інноваційного процесу є отримання

охоронного документу в державному Департаменті інтелектуальної власності України, що свідчить про готовність наукової розробки до впровадження, тобто перетворення на інновацію. Динаміку видачі патентів на винаходи у галузі сільського господарства наведено в рис. 1

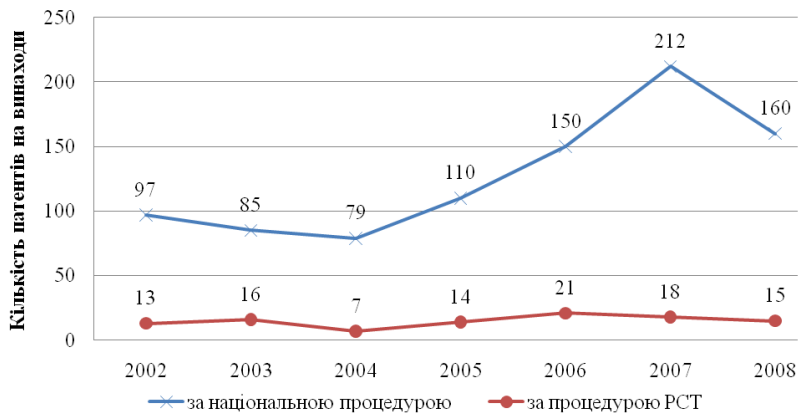


Рис. 1. Динаміка видачі патентів на винаходи у галузі сільського господарства (джерело: за даними звітів державного Департаменту інтелектуальної власності України на сайті www.ukrpatent.org)

Початкові етапи інноваційного процесу в сільському господарстві України здійснюються переважно системою науково-дослідних установ Української академії аграрних наук (УААН), вищими навчальними закладами аграрного профілю. Так, у 2008 р. право інтелектуальної власності на 199 сортів рослин засвідчено патентом і 220 свідоцтвом про державну реєстрацію на поширення сорту рослин [2, 3]. Щороку УААН опубліковує перелік інноваційних бізнес-пропозицій, що рекомендуються для використання в агропромисловому виробництві.

Використовують наукову продукцію та її постачають в основному державні підприємства і організації. Поки що діє система, коли держава сама замовляє науці наукову продукцію, сама організовує її впровадження в агропромисловий сектор. Практично при цьому усувається конкуренція в сфері репродукторів наукової продукції і на ринку її придбання. Тобто ідея нового товару повинна бути запропонована ринком та орієнтована на споживача на всіх етапах створення даного товару. Саме тому пропонуємо концептуальну модель розвитку підприємницької діяльності в аграрних підприємствах, яка розглядає впровадження інновацій на основі попиту, як важливої складової маркетингової діяльності з відповідними етапами його проведення (рис. 2).



Рис. 2. Концептуальна модель розвитку підприємницької діяльності в аграрних підприємствах

Отже, модель господарства, створеного на інноваційній основі, можна вважати найбільш прогресивною, оскільки вона передбачає на основі маркетингових досліджень запровадження інновацій, які сприятимуть значному підвищенню гнучкості аграрного підприємства на ринку за рахунок забезпечення високої конкурентоспроможності виробленої аграрної продукції. Тобто, ефективний маркетинг є ще однією умовою для впровадження інновацій на аграрних підприємствах. Більшість невдач з виведенням інновацій на ринок фахівці пояснюють тим, що вони виникають на базі нових знань, а не потреб споживачів. Найпростішим і пріоритетним напрямом у цьому аспекті може стати активізація процесів впровадження міжнародних і європейських стандартів у процес виробництва аграрної продукції. Саме впровадження стандартів спонукає менеджмент підприємства до оновлення технологій виробництва, отримання знаків якості на сільськогосподарську продукцію.

Головним спонукальним мотивом для розробки інновацій на аграрному підприємстві є бажання і прагнення керівництва здійснювати стратегічну діяльність взагалі і, зокрема, вести інноваційну політику. Тобто, на підприємстві мусить бути лідер-новатор, який готовий виділити ресурси на розробку нової продукції, а в запровадженні інновацій повинен бути зацікавлений весь персонал.

Висновки. Інноваційна діяльність аграрного сектору економіки потребує якісно нової організації взаємозв'язків і взаємодії між усіма учасниками інноваційного процесу, закріплення нових функцій за відповідними органами управління на державному і регіональному рівнях. Найпершим стратегічним завданням розвитку інноваційної економіки має стати формування сприятливого середовища для діяльності аграрних підприємств, яке спонукало б до створення та примноження доданої вартості, підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції. Найбільшим стимулом до нововведень в аграрних підприємствах є отримання високих прибутків від модернізації виробництва, впровадження наукових знань, новітніх технологій. Тобто повинні діяти стимули до інновацій та переважно ринкові механізми узгодження попиту на інновації та їхню пропозицію.

Подальші дослідження спрямовані на вивчення управління інноваційними процесами в сільськогосподарських підприємствах на прикладі аграрних підприємств Черкаської області.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ашон Т.П. Инновационная стратегия организации в условиях выхода на внешний рынок / Т.П.Ашон // Проблемы развития внешнеэконом. связей и привлечения иностр. инвестиций: региональный аспект // Сб. науч. тр. — Донецк : ДонНУ, 2006. — Ч. 11. — С. 585–591.
2. Звіт Української академії аграрних наук про використання коштів Державного бюджету України та результати наукової та науково-технічної діяльності за 2008 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.uaan.gov.ua
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: [стат. зб. / за ред. Н.С. Власенко]. — К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2008. — 361 с.

Одержано 30.11.10

Наибольшим стимулом к нововведениям в аграрных предприятиях является получение высоких прибылей от модернизации производства, внедрения научных знаний, новейших технологий. То есть должны действовать стимулы к инновациям и преимущественно рыночные механизмы согласования спроса на инновации и их предложение.

Ключевые слова: *инновации, сельскохозяйственные предприятия, побудительные мотивы.*

The greatest incentive for innovation on farm enterprises is gaining high profits due to production modernization, introduction of scientific knowledge and new technologies. That means that incentives for innovation and mainly market mechanisms of coordination of demand for innovation and their supply are supposed to function.

Key words: *innovation, farm enterprise, incentive.*

КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Л.М. МАЛЮГА

Стаття присвячена аналізу діяльності аграрних підприємств за допомогою методу кластеризації.

Сільськогосподарське виробництво — це складна, багатоступенева система, що постійно розвивається. Так, характеризуючи розвиток аграрних підприємств регіону, варто зазначити, що вони представляють собою сукупність неоднорідних господарств, кожне з яких має неповторні, притаманні лише йому властивості і характеристики. Для управління такою складною системою необхідним є постійне проведення аналізу та діагностики її стану.

Мета дослідження: виявлення і формулювання закономірностей та принципів ефективної діяльності аграрного сектору за допомогою кластерного аналізу.

Методика досліджень. Існує багато методів статистичного аналізу, що дають можливість оцінити і проаналізувати діяльність підприємств аграрного сектору. Одним з них є кластерний аналіз, основна мета якого - виділення у вихідних багатовимірних даних таких однорідних груп, щоб об'єкти в середині них були схожі в певній мірі один на одного, а об'єкти з різних груп — несхожими. Під «схожістю» тут розуміється близькість об'єктів в багатовимірному просторі ознак, і тоді завдання зводиться до виділення в цьому просторі природних скупчень об'єктів, які і вважаються однорідними групами. Виділені з допомогою кластерного аналізу ізольовані групи об'єктів часто можуть трактуватися як якісно різні, коли групи в просторі сильно віддалені один від одного. В такому випадку, можна припустити, що в основі поділу лежить деяка якісна, але прихована ознака, що обумовлює таке ж чітке розмежування, як і якісна змінна, що спостерігається. Тоді завдання буде полягати у пошуку цієї змінної і її інтерпретацій, чим кластерний аналіз дуже наближується до факторного [3].

Однак, дослідження за методикою кластерного аналізу ще не набули широкого вжитку і потребують подальшого вивчення і демонстрації її ефективності.

Результати досліджень. Кластерний аналіз об'єднує різні процедури, що використовуються для проведення класифікації. В результаті використання цих процедур вихідна сукупність об'єктів розділяється на кластери або групи (класи) схожих між собою об'єктів.

Ми у своїх дослідженнях використали формально-кількісну

кластеризацію. Її метою є представлення у стиснутому вигляді масиву інформації з його багатомірністю, але так, щоб втрата інформації була відносно незначною. Тут немає жорстких об'єктивних вимог і рішення може бути різним. При цьому, число об'єднаних при кластеризації ознак може дорівнювати і одиниці. З іншої боку, використана при об'єднанні ознак метрика зводить їх до однієї ознаки і далі розбиття на кластери відповідає групуванню по ній [2].

Кластеризацію 28 аграрних підприємств Бершадського району Вінницької області ми провели за допомогою програмного пакету STATISTICA. Представлені підприємства було розбито на чотири кластери за групами: лідери, сильна позиція, слабка позиція та аутсайдери.

Кластеризувавши досліджувані господарства за розміром ріллі та середньорічною чисельністю працюючих, ми отримали чотири кластери, які значно відрізняються між собою. Аналізуючи отримані результати (табл. 1), потрібно відмітити, що до першого кластеру увійшли підприємства, розмір ріллі і середньорічна кількість працюючих яких є найбільшою і в середньому складає відповідно 3496,0 га і 184 чол., а тому найбільшими є і їх ринкові частки. До цієї групи відносяться господарства першої і другої конкурентної групи, тому і темпи зростання ринкових часток значно випереджають інші кластери. Можна припустити, виходячи з даних таблиці, що це спричинено високим розміром капітальних інвестицій та низьким коефіцієнтом зносу основних засобів.

Аграрні підприємства четвертого кластеру мають найменші розміри і ринкові частки, які при цьому постійно зменшуються. Це свідчить, на перший погляд, про слабку їх здатність конкурувати на територіальному ринку Бершадського району, і взагалі про поступове витіснення з нього.

Однак, потрібно відмітити, що вони одержують прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь у 1,34 рази більше, ніж перший кластер, мають досить високу фондозабезпеченість та рентабельність, що перевищує перший кластер у 2,3 рази.

Для більш детального аналізу проведемо кластеризацію за рівнем виробництва валової продукції та ринковими частками. Аналіз отриманих груп підприємств показує, що високий рівень виробництва валової продукції і ринкової частки першого кластеру забезпечується нормою прибутку у 4,3 рази вищою ніж у четвертого кластеру, фондозабезпеченістю — у 1,6 рази, капітальними інвестиціями — на 88% та наявністю новішої техніки (коефіцієнт зносу 0,27).

Найбільший рівень рентабельності (14,7%) та зростання ринкової частки відбулось лише у підприємств третього кластеру, де розміри господарств значно менші, а тому меншим є виробництво валової продукції і, як наслідок, на 0,037 пунктів менша ринкова частка. Також ця група за найнижчої фондозабезпеченості займає друге місце за рівнем норми прибутку, одержаному прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь та коефіцієнтом зносу основних засобів.

1. Класифікація аграрних підприємств Бершадського району Вінницької області за розміром ріллі та середньорічною кількістю працюючих

Номер класифікації	Найменування підприємства	Рілля, га	Капітальні інвестиції на 100 га ріллі, тис. грн	Фондо-озброєність	Фондо-забезпеченість	Одержано прибутку на 100 га ріллі, тис. грн	Коефіцієнт зносу	Ринкова частка	Темп зростання ринкової частки	Рентабельність, %
1	ТОВ «Осієвське» ТОВ «А/Ф Джулінка» ТОВ «Агросвіт» ПП «Валентина»	3496,0	27,7	17,0	72,6	162,1	0,16	0,074	0,351	9,8
2	ПП «Еліта» ТОВ «Лан» ТОВ «Явір-агросервіс» ПП «Промінь» ТОВ «У дич» ТОВ «Прогрес» ПП «Обрій» АПП «Надбузька» ТОВ «Україна»	2133,6	18,3	23,1	124,4	178,5	0,46	0,045	0,004	1,6
3	СФГ «Новосудківське» СТОВ «Нива» ТОВ «Яланецьке» ТОВ «Флора» ПП «Зоря» ПП «Авангард» СФГ «Клидрасівське» ПП «Промтехагросервіс» ТОВ «Березівка» ПП «Агромир Деметра» ПП «Відродження» ТОВ «Хлібороб»	1142,6	13,4	27,8	101,4	138,9	0,45	0,020	-0,591	4,5
4	ТОВ «Устянське» ТОВ «Жорняки» ПП «Добробут»	611,0	10,9	8,7	77,2	216,1	0,33	0,017	-0,538	22,6

Другий кластер вирізняється тим, що за високого рівня капітальних інвестицій і фондозабезпеченості має найнижчу норму прибутку, найвищий рівень коефіцієнту зносу основних засобів та лише на 8,9 тис. грн. більший прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь, ніж у господарств четвертого кластеру. Це вказує на неефективне використання функціонуючих виробничих фондів і капітальних інвестицій.

З'ясуємо, які групи утворюють господарства, в залежності від розмірів ріллі та капітальних інвестицій. В результаті кластеризації за цими ознаками ми отримали чотири кластери, перший з яких різко відрізняється від інших за середніми значеннями ознак кластеризації.

Аналізуючи результати отриманого групування, відмітимо, що до першого кластеру увійшли підприємства лідери за конкурентоспроможністю — ТОВ «А/ф Джулінка» і ПП «Валентина», які мають найбільші розміри ріллі та капітальних інвестицій. І хоча прибутку на 100 га вони отримують на 28,0 тис. грн. менше, ніж господарства другого кластеру, проте, рівень рентабельності є найвищим і складає 13,5%.

Другий кластер вирізняється тим, що за досить низьких капітальних інвестицій має високу продуктивність праці, виробляє найбільшу кількість валової продукції (на 13,6% більше, в порівнянні з першим кластером), значним чином збільшує ринкову частку і має коефіцієнт зносу основних засобів на рівні 0,06. Це вказує на те, що господарства цієї групи є досить ефективними і можуть скласти високу конкуренцію першому кластеру за умови збільшення інвестицій.

Четвертий кластер включає в себе найбільшу кількість аграрних підприємств Бершадського району (15 шт.). Середні розміри господарств тут складають 1036,4 га. Вони виробляють 2146,5 тис. грн. валової продукції в рік, отримуючи при цьому прибуток на 100 га на 2,7% більший, ніж господарства першого кластеру. Однак їх ринкова частка знижується найбільшими темпами, що може призвести до витіснення їх з ринку в майбутньому.

Для визначення впливу на розміри отриманих прибутків різних факторів кластеризуємо господарства району лише за однією ознакою — прибутком на 100 га сільськогосподарських угідь. З отриманих даних кластеризації (табл. 2) видно, що найбільший прибуток (387,6 тис. грн.) отримали господарства найменших розмірів (1162,0 га). При цьому у них спостерігався високий рівень капітальних вкладень (у 8,0 рази більший, порівняно з четвертим кластером), фондозабезпеченості — у 4,7 рази, фондоозброєності — у 1,3 рази та виробництва валової продукції — у 3,4 рази. Однак, негативним у їх діяльності є низький рівень рентабельності, норми прибутку та значна втрата ринкової частки (темп зростання ринкової частки -0,607).

**2. Кластеризація аграрних підприємств Бершадського району Вінницької області
за прибутком отриманим на 100 га сільськогосподарських угідь**

Номер кластера	Найменування підприємства	Рілля, га	Капітальні інвестиції на 100 га ріллі, тис. грн	Ринкова частка	Норма прибутку	Одержано прибутку на 100 га ріллі, тис. грн	Коефіцієнт зносу	Рентабельність, %	Валова продукція на 100 га ріллі, тис. грн	Продуктивність праці, тис. грн
1	ТОВ «Устийське» ТОВ «Флора» ПСП «Еліта»	1162,0	37,2	0,045	1,6	387,6	0,54	0,3	690,4	31,1
2	ПП «Промтехагросервіс» СТОВ «Нива» ПП «Відродження» СФГ «Новосулківське» ПП «Промінь» ТОВ «Лан» ПП «Валентина» ТОВ «Агросвіт» АПП «Надбужжя» ТОВ «Осійське»	2153,5	22,4	0,050	8,0	180,3	0,21	13,7	202,3	30,1
3	ПП «Добробут» ТОВ «Березка» ТОВ «А/ф Джулінка» ТОВ «Улич» ТОВ «Явір-агросервіс» ТОВ «Прогрес»	2101,1	17,1	0,045	4,5	150,0	0,46	2,4	211,7	35,3
4	ПП «Обрій» ТОВ «Україна» ТОВ «Яланецьке» ТОВ «Жорняки» ПП «Зоря» ТОВ «Хлібороб» ПП «Агромир Деметра» ПП «Авангард» СФГ «Кідрасівське»	1307,1	4,4	0,014	5,8	82,9	0,54	1,7	171,9	34,5

Другий кластер включає в себе найбільшу кількість господарств, які мають середній розмір ріллі 2153,5 га і охоплюють найбільшу частку ринку Бершадського району. При цьому вони мають позитивний темп зростання ринкової частки, значний рівень фондозабезпеченості при найнижчому коефіцієнті зносу основних засобів (0,21), найбільшу норму прибутку серед аналізованих кластерів і рівень рентабельності, що випереджає перший кластер у 45,7 рази.

Для дослідження впливу ефективності виробництва на розмір ринкової частки кластеризуємо аграрні господарства за ознакою належної їм ринкової частки на територіальному ринку. Це дало нам змогу виділити чотири основні групи, де найбільша середня ринкова частка належить господарствам першого кластеру (0,076), найменша — четвертого (0,011), середня різниця між частками різних кластерів складає 0,022.

Аналізуючи отримані дані, потрібно відмітити, що до лідируючого кластеру увійшли господарства, середній розмір ріллі яких складає 3391,0 га і майже вдвічі перевищує розміри господарств інших кластерів: ПП Валентина, АПП «Надбужжя», ТОВ «Агрофірма Джулінка» та ТОВ «Осіївське». Підприємства-лідери завдяки високій продуктивності праці, новітній техніці (коефіцієнт зносу — 0,17) та значним капітальним вкладенням не лише отримали у 2007р. найбільшу рентабельність виробництва продукції, а й продовжували завойовувати ринок (темп зростання ринкової частки — 0,238). Однак, слабким місцем цих виробників залишається низька норма прибутку, фондозабезпеченість і фондоозброєність, підвищення яких дасть можливість покращити показники ефективності та збільшити рівень прибутку, отриманого на 100 га сільськогосподарських угідь.

ТОВ «Флора», ПСП «Еліта», ПП «Промінь», ТОВ «Лан», ТОВ «Агросвіт», ТОВ «Удич» і ТОВ «Прогрес», утримуючи за собою середню ринкову частку 0,045, були віднесені до кластеру господарств із сильною ринковою позицією. Таке становище на ринку і високі капітальні інвестиції дали їм змогу за найнижчої продуктивності праці отримати прибуток на 100га сільськогосподарських угідь у 2,3 рази більший, ніж четвертий кластер, і забезпечити норму прибутку на рівні 11,6, що є найвищим показником серед всіх кластерів.

Господарства третього і четвертого кластерів мають досить хитке становище на ринку і тому, навіть за високого рівня продуктивності праці і виробництва валової продукції на 100 га ріллі отримують значно менші показники ефективності виробництва. Так, ПП Промтехагросервіс, СТОВ Нива, ПП «Відродження», СФГ «Новосулківське», ТОВ «Березівка», ТОВ «Явір-агросервіс», ТОВ «Устянське», ПП «Обрій» і ТОВ «Україна», що виробляють найбільшу кількість валової продукції на 100 га ріллі, продовжують втрачати свої позиції на ринку. При цьому вони отримали на 15,8% прибутку менше, ніж господарства другого кластеру, а рівень рентабельності виробництва склав 3,1% і був найменшим серед кластерів.

Потрібно відмітити, що ТОВ «Жорняки», ПП «Зоря», ПП «Добробут», ТОВ «Яланецьке», ТОВ Хлібороб, ПП «Авангард» і СФГ «Кидрасівське», займаючи найменшу частку ринку, утримують високий рівень продуктивності праці, норми прибутку та фондоозброєності, що дало їм змогу закінчити рік із рівнем рентабельності виробництва 7,5%. Проте, низький рівень виробництва валової продукції на 100га ріллі, незначні капітальні інвестиції та висока зношеність основних фондів призводять до найменшого прибутку, одержаного на 100га сільськогосподарських угідь, і поступової втрати своєї і так невеликої частки ринку.

Висновки. Кластерний аналіз є одним з найбільш перспективних підходів до аналізу багатовимірних процесів і явищ. Аграрний сектор України повністю відповідає цій характеристиці, а тому можливість його дослідження за методикою кластерного аналізу є досить ефективною і якісною. Вона дозволяє не лише дослідити стан та тенденції розвитку, а й визначити причинно-наслідкові зв'язки між факторами, що забезпечують збільшення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дюран Б. Кластерный анализ / Дюран Б., Одделл П. Пер. с англ. Е. З. Демиденко. Под ред. Л. Я. Боярского. Предисловие А. Я. Боярского. М. — «Статистика», 1977. — 245 с.
2. Мандель И.Д. Кластерный анализ / И.Д. Мандель — М. : Финансы и статистика, 1988. — 176 с.
3. Стефанишин О.В. Людський потенціал економіки України / О.В. Стефанишин — Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2006. — 198 с.

Одержано 30.11.10

Кластерный анализ является одним из наиболее перспективных подходов к анализу многомерных процессов и явлений. Аграрный сектор Украины полностью отвечает этой характеристике, а поэтому возможность его исследования по методике кластерного анализа является достаточно эффективной и качественной.

Ключевые слова: *кластерный анализ, метод k-средних, эффективность, аграрные предприятия.*

Cluster analysis is one of the most promising approaches to the analysis of multidimensional processes and phenomena. Agrarian sector of Ukraine is fully consistent with this characteristic, and therefore the opportunity of its investigating with the help of cluster analysis methods is rather effective and of high quality.

Key words: *cluster analysis, method of k-means, efficiency, farm enterprises.*

ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ЕФЕКТИВНІСТЬ У ЦУКРОБУРЯКОВІЙ ГАЛУЗІ

Г.Б. БОБОВ

Розглянуто історію розвитку підприємств цукробурякової галузі в Україні. Досліджено інвестиційну діяльність у цукробуряковому виробництві та її ефективність за матеріалами ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод).

Подальший розвиток ринкових відносин в Україні потребує стабільного й ефективного функціонування підприємств усіх галузей економіки. Досить гострою ця проблема є для агропромислового комплексу країни і цукробурякового підкомплексу зокрема. Його занепад під час економічної кризи 90–х років 20 століття призвів до значного скорочення посівних площ цукрових буряків та істотного зменшення обсягів виробництва цукросировини і цукру, а в кінцевому підсумку до низької ефективності або ж збитковості господарюючих суб'єктів галузі. Сьогодні в умовах фінансової кризи та низького рівня інвестиційної активності в агропромисловому секторі економіки України однією із ключових проблем є пошук і реалізація дієвої стратегії та моделі інвестиційно-інноваційного розвитку цукробурякового підкомплексу. Особливої актуальності набувають питання вдосконалення принципів, методів і підходів щодо інвестиційного забезпечення.

Теоретичні і прикладні аспекти дослідження розвитку агропромислового комплексу держави на засадах самостійної підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів та державного управління цим процесом, інвестиційних процесів у сільському господарстві знайшли відображення у наукових працях: В. Амбросова, В. Андрійчука, В. Благодатного, О. Зайця, М. Коденської [2,3], М. Маліка, В. Месель-Веселяка, Б. Пасхавера, П. Саблука [3, 4], А. Фурси [5], В. Яценка та ін. Безперечно вони стосуються і розвитку цукробурякового підкомплексу, але переважно на рівні держави. Тому надзвичайно важливим є поглиблення дослідження наявного потенціалу і тенденцій розвитку цукробурякового виробництва на регіональному рівні, особливостей функціонування підприємств цукробурякового підкомплексу і пошуку шляхів, що забезпечать їх динамічний розвиток в ринкових умовах господарювання. Специфіка та недостатня розробка зазначених проблемних питань, а також їх методичне та практичне значення визначають актуальність даної теми.

Методика дослідження. Метою дослідження є вивчення процесів інвестування цукробурякової галузі. Відповідно до поставленої задачі у роботі використовувались такі методи дослідження: монографічний, порівняння та інші прийоми та способи економічного аналізу.

Результати дослідження. Інвестиційну діяльність у цукробуряковому виробництві та її ефективність досліджено за матеріалами ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод).

ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод) — підприємство з виробництва цукру із цукрових буряків. Обладнання заводу розраховане на переробку 3000 тонн цукрових буряків за добу. Підприємство обладнане сучасним устаткуванням фірми «Цекоп» (Польща) та обладнанням виробленим в Україні, Росії, Узбекистані та інших республіках колишнього СРСР.

ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод) — один із найстаріших цукрових заводів Черкащини і має давні традиції. Його побудували князі Лопухіни-Демидови в 1847 р. і знаходився у їхній власності до Жовтневої революції та націоналізації цукрової промисловості.

У "Справочнике сахарника " за 1927-1928 рр. відмічено, що Селищанський цукровий завод Черкаського округу Канівського уїзду об'єднував Сидорівський (побудований в 1847 р.) і Стеблівський (побудований в 1874 р.) цукрові заводи. З часом Сидорівський і Стеблівський цукрозаводи після консервації були закриті, обладнання демонтовано. Селищанський цукрозавод в цей час продовжував працювати.

Процес та технологія виробництва цукру на Селищанському цукровому заводі були типовими для таких підприємств ХІХ століття. На підприємстві працювало 190 працівників, переважала важка ручна праця із 12-ти годинною тривалістю на добу із оплатою 50 копійок за день. З часу побудови заводу обладнання було досить примітивним, виробіток становив 25-40 пудів цукру за добу, переробка цукрових буряків проводилась вручну на тертушках, віджим соку здійснювався в пресах за допомогою волів, а випарювання і уварка соку проводилась у відкритих котлах на великому вогні.

У 1852 р. в завод було вкладено солідні інвестиції, на які пройшла перша його реконструкція. В той час була побудована котельня, вперше встановлено три парові машини Уатта, встановлена дифузійна батарея, парові котли тощо. На момент націоналізації цукрового заводу, згідно декрету від 2 травня 1918 р., завод працював з такими показниками: добові переробка буряка і виробіток цукру становили відповідно 333 і 41 тонна, річний виробіток цукру — 2000 тонн, тривалість виробництва — 50 діб.

Роки громадянської війни були роками розрухи цукрової промисловості. Виробництво цукру різко впало, підприємство було занедбано, але вже з 1922 р. на заводі розпочалися відновлювальні роботи. В 1923-1924 рр. було інвестовано: побудова паросилового господарства і капітальна перебудова усєї будівлі парокотельної; додаткове встановлення випарного і вакуумапарату з більш удосконаленими поверхнями нагріву; реконструкція ремонтних майстерень. Після проведених робіт продуктивність заводу була доведена до 532 тонн переробки буряків і виробітку 67 тонн цукру за добу. Річний виробіток цукру становив 3021 тонн.

Виробнича потужність цукрового заводу перед Великою Вітчизняною війною була майже в 2 рази вище потужності цукрозаводу дореволюційної Росії. В 1938 р. добова переробка становила 852 тонн цукрових буряків.

В роки Великої Вітчизняної війни завод поніс великі втрати від гітлерівської окупації. Сума нанесених збитків становила біля 4076 тис. крб. Після звільнення від окупантів для забезпечення перемоги, активно здійснювався ремонт бойової техніки, транспорту, бойових знарядь.

В повоєнні 1944-1950 рр. відбувалося нарощення виробництва цукру з 153 тонн в 1944 р. до 4786 тонн в 1949 р. З 1950 р. розпочався новий етап реконструкції цукрового заводу, який відмічався значним вкладенням інвестицій: установлені вертикальні апарати 2-го продукту; установлена нова більш потужна дифузійна батарея на 14 дифузорові обсягом по 60 гл., замість батареї в 12 дифузорові по 56 гл. з ручним відвантаженням; замінено всі застарілі приводні плунжерні насоси на центробіжні з електроприводом; побудовано 10-ти секційний відстійник для транспортерно-мийних вод; побудована високовольтна лінія електропередач Стеблів-Селище, довжиною 11 км; впроваджено механізми для розвантаження буряків із автомашин на кагатному полі, замість ручного розвантаження.

Починаючи з 1962 р. на заводі була проведена реконструкція енергетичної бази, завод переведений на раціональний вид палива — спалювання мазуту замість вугілля, розпочалися роботи з автоматизації виробничих процесів. Добова переробка буряків після вкладення інвестицій становила 870 тонн.

Протягом 1970-1990рр. інвестиції надали можливість на цукровому заводі провести роботи з нової реконструкції продуктового цеху, побудувати нове приміщення ТЕЦ, установити парові котли ДКВР, побудувати новий склад цукру та підземну галерею для транспортування цукру із пакувального відділення в цукровий склад, ввести в експлуатацію нове вапнякове відділення, провести реконструкцію тракту подачі і очистки цукрових буряків, впровадити установку «РЮПРО», ввести в експлуатацію новий бурякопереробний цех, побудувати нове відділення сушки та упаковки цукру, провести заміну морально-застарілого обладнання на прогресивне устаткування, вдосконалити схеми виробничого циклу, продовжити автоматизацію виробничих процесів.

В міжсезонний період 1973-1978рр. завод працював на переробці імпортного цукру-сирцю.

За рахунок інвестування у 1991-1992 рр. була знову проведена реконструкція сокоочисного та бурякопереробного цехів, продуктового цеху та вапнякової печі, проводилося будівництво турбозалу, реконструкція мазутного господарства. Добова переробка буряків при плані 1340 тонн становила 1404 тонн, а добовий виробіток цукру — 195 тонн. В цей час постійно велися роботи з поліпшення умов праці та відпочинку робітників. Значна частина інвестицій спрямовувалася на поліпшення соціально-

побутових умов життя працівників заводу. За власні кошти заводу було побудовано 2 багатоповерхових та 23 одноквартирних житлових будинків, дитячий садок.

У 90-х роках криза, яка охопила цукрову галузь України, вплинула і на діяльність Селищанського цукрового заводу. Різко впали показники економічної ефективності, зменшилась заготівля цукрової сировини, погіршилося матеріально-технічне забезпечення і тривалість виробництва. Нестача обігових коштів обмежили роботи з технічного переоснащення цукрового заводу. Підприємство знаходилося в стадії банкрутства.

З приходом у 2005 р. на завод інвестора ТОВ «Панда», відбулися суттєві зміни. Сьогодні ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод) — це одне з передових підприємств, що має широкую сировинну базу, досконалу схему отримання цукру, сучасне виробниче, технологічне та енергетичне обладнання.

За кошти інвестора у 2006 р. ТЕЦ цукрозаводу була переведена із спалювання мазуту на газу, ведуться роботи з автоматизації та комп'ютеризації усіх виробничих процесів.

Цукрозавод неодноразово був лідером в області за результатами господарської діяльності, займає передові позиції у державному рейтингу підприємств галузі.

До складу ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод) входять: дріжджовий цех, жомосушільний цех, бурякоприймальні пункти, авто- і тракторний парки.

Управлінсько-організаційна структура підприємства (рис. 1) представлена генеральним директором, якому підпорядковані заступник генерального директора, представник інвестора з якості, головні інженер, агроном та бухгалтер, заступники директора по сировині та фінансах, начальники відділів збуту, охорони праці, кадрів та праці і зарплати, завідувач виробничою лабораторією, які займаються організаційними питаннями та контролюють виконання функцій підрозділами, які їм підпорядковуються.

Основними видами продукції цукрозаводу є: цукор-пісок, меляса, жом.

З року в рік на підприємстві нарощуються обсяги виробництва, зростає продуктивність праці (табл. 1). Ріст обсягів заготівлі буряків у 2009 р. порівняно з 2005 р. становив 138 млн. тонн, ріст виробництва цукру-піску з буряків — більше ніж 2 рази.

Давні та міцні партнерські стосунки на основі взаємовигідного співробітництва і взаємодопомоги склалися у заводу з господарствами постачальниками. У результаті цього завод забезпечений сировиною, а товаровиробники — продукцією високої якості. Завод надає транспортні послуги сільгоспідприємствам з проведення весняно-польових робіт та збору цукрових буряків.

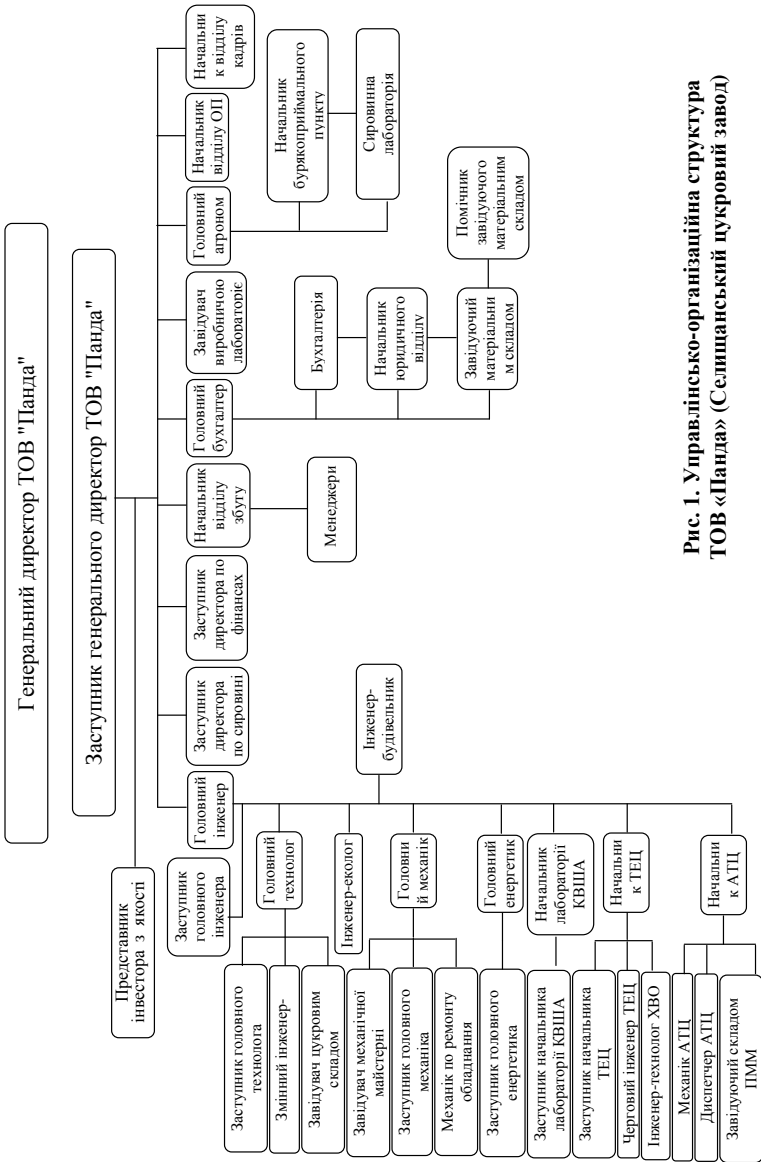


Рис. 1. Управлінсько-організаційна структура TOV «Панда» (Селищанський цукровий завод)

1. Номенклатура продукції ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод)

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Цукор-пісок всього, тонн	15018	19198	22637	26216	30940
Патока, меляса всього, тонн	4864	7070	7903	8320	8220
Жом сирий, тонн	105261	142529	162887	183349	218362
Вапно будівельне, тис. тонн	280	530	231	136	172
Теплоенергія, тис. гкал	53,1	43,4	45,0	49,0	58,4
Електроенергія, млн. кВт	2,7	3,7	3,6	3,8	6,2

Заготівля буряків в 2009 р. становила 268,4 тис. тонн, що на 41,3 тис. тонн більше ніж у 2008 р. Заводом надаються послуги бурякосійним господарствам по збиранню цукрового буряка комбайнами цукрозаводу.

У 2009 р. виробництво цукру збільшилося більше ніж у 2 рази, в основному в наслідок збільшення обсягів заготівлі цукрових буряків. Вихід цукру у 2009 р. нижчий, ніж у 2008 р. на 0,07% і становив 11,74% (табл. 2).

2. Техніко-економічні показники роботи ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод)

Показник	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	Відхилення 2009 р. від 2005 р.
Заготівля буряка, тонн	130073	175596	200167	227106	268389	138316
Втрати буряка при зберіганні і транспортуванні, %	2,50	2,21	1,96	2,73	1,85	-0,65
Перероблено буряка, тонн	126821	171722	196249	220902	263085	136264
Цукристість буряка при прийманні	15,30	14,84	15,15	15,66	15,99	0,69
Втрати цукру у виробництві, %	1,02	0,98	1,00	1,03	1,03	0,01
Вміст цукру в мелясі до маси переробленого буряка, %	1,85	1,98	1,93	1,77	1,53	-0,32
Вихід цукру до маси переробленого буряка, %	11,88	11,16	11,55	11,81	11,74	-0,14
Отримано білого цукру, тонн	15018	19198	22637	26216	30940	15922
Тривалість сокодобування, діб	91,20	101,63	93,77	105,09	112,11	20,91
Середньодобова продуктивність заводу, тонн	1391	1690	2093	2102	2347	956
Витрати праці на 100 тонн переробленого буряка, люд. — днів	13,23	13,14	11,23	11,42	10,40	-2,83
Витрати палива у% до маси переробленого буряка	7,79	4,86	4,73	4,52	4,67	-3,12
Витрати вапняного каміння до маси переробленого буряка, %	7,91	5,76	4,81	5,17	4,73	-3,18

Середньодобова продуктивність заводу протягом досліджуваного

періоду збільшилася на 68,7%. Витрати палива у відповідності до маси переробленого буряка, зменшилися на 3,12%. Витрати праці на 100 тонн переробленого буряка у 2009 р. становили 10,4 люд. — днів проти 11,42 люд. — днів у 2008 р. та 13,23 люд. — днів у 2005 р.

Головним чинником збільшення виробництва основних видів продукції є зростання обсягів заготівлі цукрового буряка, збільшення тривалості виробництва.

Для мотивації ефективної роботи персоналу керівництвом застосовується ряд методів економічного характеру, зокрема, заохочувальні (премії, доплати за досягнення високих показників діяльності, за впровадження та успішне освоєння нових технологій тощо) і ті, які мають каральний вплив (знижки в оплаті праці, зняття премій, ненадання матеріальної допомоги тощо). А також використовуються методи адміністративного впливу, зокрема, заохочувальні (подяки, переведення на вищу посаду тощо), і каральні (догани, зауваження, переведення на нижчу посаду або звільнення).

У 2009 р. поряд із збільшенням обсягів виробництва в 2,1 рази матеріальні витрати зросли у 2,5 рази. Основна питома вага в матеріальних витратах — це витрати по статтях "Сировина" та "паливо і енергія". Витрати на оплату праці у 2009 р. збільшилися у порівнянні з 2005 р. на 40,5% і становили 0,87% від загальної суми витрат на виробництво. Сума на інші операційні витрати виросли у 2009 р. у порівнянні з 2005 р. у 3,4 рази внаслідок здорожчання послуг з перевезення цукрового буряка. Питома вага інших операційних витрат у 2009 р. становила 1,2% від загальної суми витрат на виробництво (табл. 3).

3. Витрати на виробництво ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод), тис. грн.

Показник	2005 р.		2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.		2009 р. у порів- нянні до 2005 р., рази
	тис. грн.	%				тис. грн.	%	
Матеріальні витрати	62620	95,4	52554	46831	70204	153807	96,1	2,5
Витрати на оплату праці	996	1,5	1183	1012	1328	1400	0,9	1,4
Нарахування на соціальні відрахування	375	0,6	429	375	492	521	0,3	1,4
Амортизація	1093	1,7	1459	2201	2129	2402	1,5	2,2
Інші операційні витрати	581	0,9	629	826	1438	1984	1,2	3,4
Разом	65665	100	56254	51245	75591	160114	100	2,4

Фінансові результати господарської діяльності ТОВ «Панда» наведено у табл. 4, дані якої свідчать про сталу тенденцію до зростання як прибутку від реалізації продукції, так і чистого прибутку. Так, протягом досліджуваного періоду значення цих показників зросли відповідно з 2522 тис. грн. у 2005 р. до 17294 тис. грн. у 2009 р., тобто майже у 7 рази та з 242 тис. грн. до 2889 тис. грн., тобто майже у 12 разів.

**4. Фінансові результати роботи ТОВ «Панда»
(Селищанський цукровий завод)**

Стаття	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Дохід від реалізації продукції, тис. грн.	80300	71270	67255	99120	208498
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	64394	54635	49426	73062	156454
Прибуток (+), збиток (-) від реалізації, тис. грн.	2522	4757	6620	9538	17294
Інші операційні доходи, тис. грн.	269	-	23	-	-
Інші доходи, тис. грн.	-	-	27	-	-
Адміністративні витрати, тис. грн.	532	720	647	725	921
Витрати по збуту, тис. грн.	158	270	346	366	1055
Інші операційні витрати, тис. грн.	581	629	826	1438	1984
Фінансові витрати (% за кредит)	1237	2541	3856	5679	10155
Інші витрати, тис. грн.	21	14	133	85	241
Чистий прибуток, тис. грн.	242	529	797	1342	2889

Позитивно на зміни чистого прибутку вплинули такі чинники, як збільшення прибутку від реалізації майже у 7 рази на фоні зростання собівартості лише у 2,4 рази, а негативно — збільшення адміністративних витрат на 389 тис. грн., витрат по збуту — на 897 тис. грн., інших операційних витрат — на 1403 тис. грн.

Оскільки попит на продукцію цукрової галузі в Україні має порівняно низьку еластичність (цукрова меляса практично не імпортується, а внутрішній попит задовольняється лише вітчизняними цукровими заводами), ціни на цукор та мелясу визначаються переважно особливостями пропозиції, також на процес ціноутворення в галузі впливає держава.

Нині зусилля колективу ТОВ «Панда» (Селищанський цукровий завод) спрямовані на подальшу модернізацію устаткування і технологічних процесів, поліпшення якості продукції при зменшенні витрат. Для стабільного забезпечення сировиною на базі цукрового заводу і кількох сільськогосподарських підприємств району планується створення агрофірми для вирощування і переробки сільськогосподарської продукції, де передбачається вирощування цукрових буряків на площі не менше 1000 га, що має забезпечити 1/5 потреби заводу в сировині з перспективою розширення посівних площ.

Основний ринок збуту продукції підприємства — центральний регіон України. Завдяки високій якості цукру-піску його споживачами є підприємства торгівлі, кондитерські фабрики та підприємства хлібопекарської, спиртової промисловості.

Висновок. Проведені дослідження свідчать про те, що вкладення інвестицій завжди призводить до суттєвого підвищення ефективності діяльності, насамперед виробництва і соціальної сфери. Водночас, сучасний стан інвестиційної забезпеченості цукробурякової галузі України характеризується зменшенням ролі держави як інвестора і розвитком приватних інвестицій, формування інвестиційної інфраструктури. Отже, нагальною потребою сьогодення є формування механізму мобілізації інвестиційних ресурсів та їх ефективного розміщення відповідно до ринкової економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Варченко О. М. Ринок цукру в Україні: оптимальне поєднання ринкового та державного регулювання / О. М. Варченко // Монографія. — К.: ННЦІАЕ, 2004. — 315 с.
2. Коденська М. Ю. Буряківництво Київщини та фактори впливу на його ефективний розвиток / М. Ю. Коденська, Н. М. Василець // Агроінком. — 2006. — №5–6. — С. 53–58.
3. Саблук П. Т. Становлення аграрної політики в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. — 2006. — №1. — С. 3–8.
4. Саблук П. Т. Цукробурякове виробництво України: проблеми відродження, перспективи розвитку / П. Т. Саблук, М. Ю. Коденська. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 390 с.
5. Фурса А.В. Основні напрями розв'язання проблем цукробурякового підкомплексу України // Економіка України. —2006. — №6. — С. 31–38.

Одержано 30.11.10

Вложение инвестиций всегда приводит к существенному повышению эффективности деятельности, прежде всего производства и социальной сферы. В то же время, нынешнее состояние инвестиционного обеспечения свеклосахарного сектора экономики Украины характеризуется спадом роли державы как инвестора и развитием частных инвестиций, формированием инвестиционной инфраструктуры. Таким образом, необходимым условием сегодня есть формирование механизма мобилизации инвестиционных ресурсов и их эффективного размещения соответственно к рыночной экономике.

Ключевые слова: *инвестиции, производство, социальная сфера, рыночная экономика.*

The investigations show that investing always leads to a substantial efficiency increase of activities, first of all of production and social services. At the same time current situation of investment provision in Ukrainian sugar beet branch is characterized by decreasing the state role as an investor, by the development of private investments and the formation of investment infrastructure as well. There exists an urgent need in the formation of mobilization mechanism of investment resources and their effective location according to the market economy.

Key words: investigations, production, social services, market economy.

УДК 338.43: 633/635

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ГАЛУЗІ САДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

В.Д. КАРИЧКОВСЬКИЙ, кандидат економічних наук

Висвітлено розвиток галузі садівництва в Україні з часів радянської республіки по даний час. Визначено основні показники стану галузі за період дослідження. Виявлено резерви розвитку галузі на майбутні періоди в контексті забезпечення населення України високоякісною та доступною продукцією широкого асортименту

Садівництво є споконвічною сільськогосподарською галуззю України. Різні джерела вказують, що на території сучасної України вирощували плодові культури ще з античних часів. Розвитку садівництва сприяли кліматичні умови та культура харчування місцевого населення, раціон якого складався переважно з продуктів рослинного походження. На той час введення до раціону плодів та ягід і продуктів їх переробки забезпечувало організм клітковиною, різноманітними вітамінами, органічними кислотами, цукрами, мінеральними солями, меншою мірою ненасиченими жирами та білками. Плоди та ягоди часто були єдиним джерелом життєво необхідного вітаміну С, а тому їх намагались зберегти на максимально тривалий час, цим самим вдосконалюючи технології зберігання плодів та ягід.

До XVII століття плоди та ягоди збирались переважно з дикоростучих рослин, проте з часом заможні верстви населення почали вирощувати садові насадження біля своїх помешкань, а вже з XVIII століття з'явилися перші промислові насадження. В той час культивували переважно яблуні, груші, сливи, вишні та горіхи.

На початку XX століття розвиток садівництва на Україні набрав нових темпів і площа садових насаджень зростає з 300 тис. га у 1900 році до 600 тис. га у 1920-му. За роки Першої світової війни та революції темпи

приростів скоротились, проте вже у 1935 році садові насадження склали 750 тис. га [1].

За всю багаторічну історію розвитку садівництва в Україні найвищі площі плодкових і ягідних насаджень були зафіксовані у 1965 році 1299 тис. га. [2]. Починаючи з 1966 р. по наш час, площі промислових садів рівномірно скорочуються. Так, станом на 1990 рік загальна площа плодкових та ягідних на території Української РСР складала 851 тис. га (в т.ч. 679,8 тис. га плодоносних насаджень), а за період з 1991 по 2000 рр. площа під плодковими та ягідними скоротилась майже вдвічі - до 424,9 тис. га (в т.ч. плодоносної до 378 тис. га) при цьому середньорічний темп скорочення складав 50,6 та 34,3 тис. га відповідно для загальної та плодоносної частини насаджень. За вказаний період спостерігається позитивна тенденція до збільшення питомої ваги плодоносних насаджень в загальній їх площі з 79,6% до 89% (рис. 1).

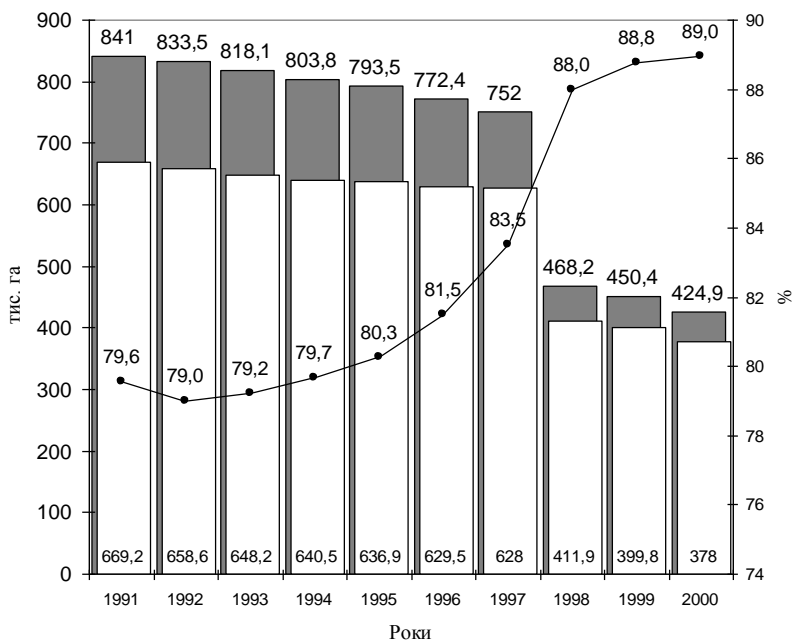


Рис. 1. Динаміка площ плодкових та ягідних культур в Україні:

■ загальна площа насаджень □ плодоносні насадження
 ●— частка плодоносних насаджень

З рисунку видно, що в 1998 році відбулось істотне зменшення площі

плодових та ягідних культур, порівняно з 1997 роком, таке скорочення пояснюється змінами методичних підходів до обліку площ насаджень під час перепису, який проводився в даний рік. У попередніх переписах площі насаджень визначались за нормативами щільності залежно від кількості дерев, що приводило до їх завищення. Під час останнього перепису площа насаджень у господарствах населення визначалась за проекцією крони дерева, проте на практиці така методика не завжди дотримувалась, внаслідок чого і одержані значно нижчі показники [3, с. 10].

З 2001 по 2009 роки площа плодоносних плодових та ягідних насаджень скоротилась на 134,2 тис. га - до 228,8 тис. га або на 37%. Таке скорочення відбулось за рахунок істотного зменшення площ насаджень у сільськогосподарських підприємствах з 227,2 тис га у 2001 році до 81,1 тис. га 2009 року. В той же час, площа насаджень в господарствах населення за вказаний період зросла на 11,9 тис. га до 147 тис. га або ж на 8,8%. Вказані явища мали наслідком зростання питомої ваги площ плодових насаджень господарств населення на 27,2 п.%, і станом на 2009 рік ці площі складають 2/3 плодових і ягідних насаджень України (табл.).

Динаміка площ плодоносних насаджень в Україні за 2001–2009 рр., тис. га

Роки	Всі категорії господарств	В тому числі			
		сільськогосподарські підприємства	у % до всіх категорій господарств	господарства населення	у % до всіх категорій господарств
2001	363	227,2	62,6	135,8	37,4
2002	332,2	195,2	58,8	137,1	41,3
2003	303,2	165,8	54,7	137,4	45,3
2004	281,4	141,9	50,4	139,5	49,6
2005	265,5	124,8	47	140,6	53
2006	247,9	107,5	43,4	140,4	56,6
2007	238,1	95,7	40,2	142,4	59,8
2008	233,4	87,3	37,4	146,1	62,6
2009	228,8	81,1	35,4	147,7	64,6

Провівши регресійний аналіз динаміки площ плодових і ягідних насаджень в Україні, отримуємо щорічне їх скорочення для всіх категорій господарств на 16,6 тис. га, для сільськогосподарських підприємств — 18 тис. га і ріст площ в господарствах населення на рівні 1,43 тис. га.

Незважаючи на поступові скорочення площ садових насаджень за часів Української РСР, починаючи з другої половини 60-х років, найвищого рівня виробництва плодів і ягід вдалось досягти у 1981–1985 роках, коли виробляли до 3,2 млн. т у всіх категоріях господарств, в т.ч. 1,38 млн. т у сільськогосподарських підприємствах. Починаючи з 90-х років, валові збори плодів і ягід знижуються, як в цілому по Україні, так і в сільськогосподарських підприємствах зокрема (рис. 2).

З рисунка видно, що за період з 1990 по 2009 роки відмічаються істотні коливання розмірів валового збору, так в окремі роки його значення було більше 2 млн. т, в окремі менше мільйона. Для дослідження впливу урожайності на валовий збір плодових і ягідних культур було застосовано кореляційний аналіз. При цьому динамічні ряди, які характеризують вказані показники, були поділені на два періоди 1990–1997 та 1998–2009 рр., що зумовлено тим, що, як зазначалось вище, було змінено методичні підходи до визначення площі насаджень у 1998 році. За результатами аналізу вплив фактору урожайності на валовий збір знаходився на рівні 98,8 та 74,9%, відповідно для визначених періодів.

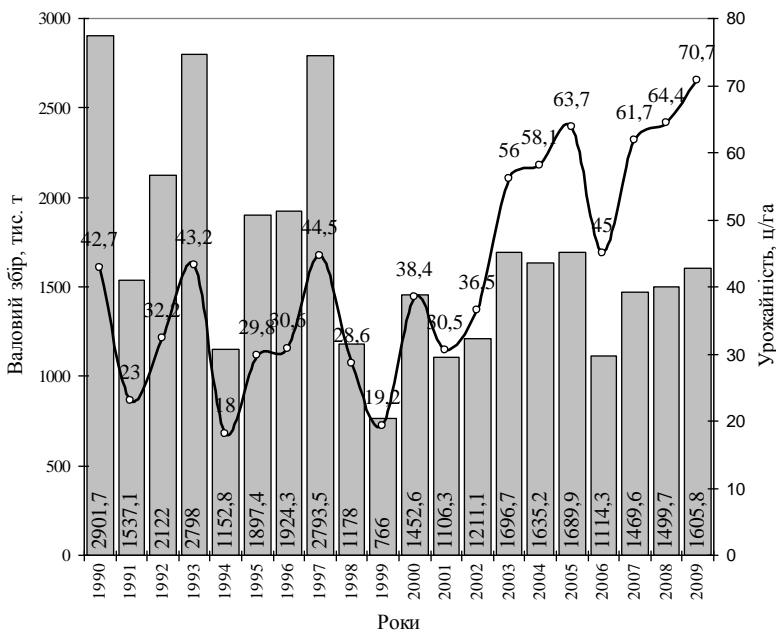


Рис. 2. Динаміка валових зборів та урожайності плодових і ягідних культур по всіх категоріях господарств в Україні з площ насаджень у плодоносному віці:

■ Валовий збір, тис. т — Урожайність, ц/га

Зрозуміло, що основним завданням галузі садівництва є наповнення внутрішнього ринку високоякісною та доступною плодово-ягідною продукцією широкого асортименту. Згідно з медичними нормами, передбачено середньодобове споживання фруктів та ягід (у свіжому та

консервованому виді) з розрахунку 220 г на людину (80 кг на рік), при чому половина потреби повинна припадати на яблука) [4]. Для визначення можливостей галузі у забезпеченні населення України плодово-ягідною продукцією розглянемо рисунок 3.

Як видно з рисунка, за роки незалежності спостерігається недостатнє забезпечення населення України продукцією садівництва, крім того в 1999 році рівень забезпечення знизився до 19,2%. Загалом, показник забезпеченості варіював в межах від 19,2 до 70%. Розрахувавши параметри квадратичного рівняння регресії, можна зробити висновок, що динаміка забезпечення характеризувалась скороченням до 2002 року, а, починаючи з 2003 року, відмічається тенденція до зростання даного показника, проте він все ще залишається на надзвичайно низькому рівні і в 2009 році склав лише 43,5%.

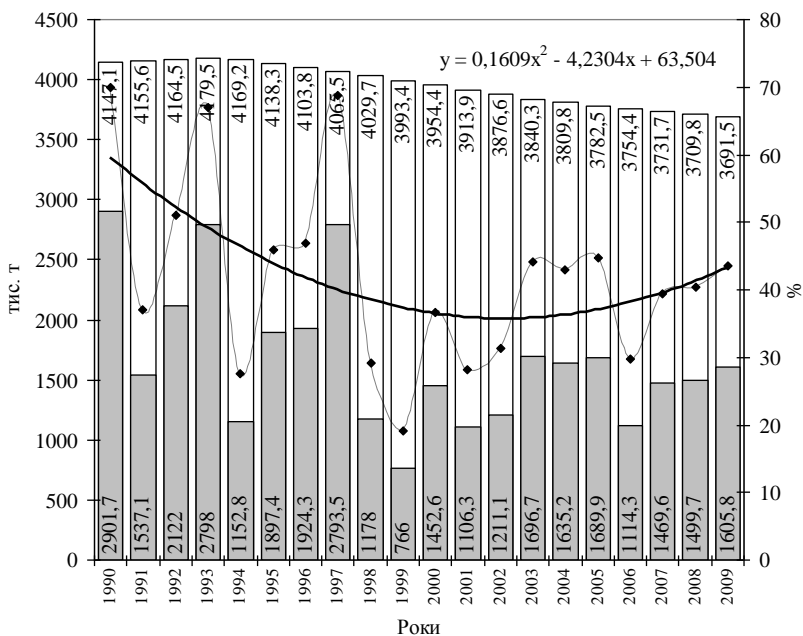


Рис. 3 Динаміка забезпечення населення України продукцією садівництва:

- Потреба в плодово-ягідній продукції, тис. т
- Валовий збір, тис. т
- ◆ Рівень забезпечення потреби, %

Висновок. Галузь садівництва має значні резерви для нарощування обсягів виробництва продукції шляхом збільшення площі насаджень і застосування інтенсивних технологій, що дасть змогу поліпшити урожайність насаджень та загалом підвищити економічну ефективність галузі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бельский А.И., Лещук Ю.И. Плодоводство: учебное пособие — Сумы-Сочи: АО "Российская корона", 1996. — 346 с.
2. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 р.
3. Шестопаль О.М. Сади і ягідники України. Скільки їх? Побіжний огляд даних перепису багаторічних насаджень у 1998 році //Сад, виноград і вино України. 1999. — №7–9. — С.10–13.
4. Режим доступу: <http://www.vseki.ru/normy-potreblenija-produktov.htm>.

Одержано 30.11.10

За период с 1990 по 2009 года существенно уменьшились площади садовых насаждений, что повлияло на объемы валового сбора продукции. Выявлена недостаточная обеспеченность населения плодово-ягодной продукцией собственного производства. Определены резервы развития отрасли на будущие периоды в контексте обеспечения населения Украины высококачественной и доступной продукцией широкого ассортимента.

Ключевые слова: *отрасль садоводства, площади насаждений, резервы развития.*

From 1990 till 2009 the areas of orchard plantations considerably reduced which influenced the croppage amount. Insufficient supply of the population with own fruit-berry produce is defined. Reserves for the development of the branch in the future in terms of supplying the population of Ukraine with a wide range of high-quality and reasonably priced produce are found.

Key words: *fruit production branch, plantation areas, development reserves.*

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Правила прийому та вимоги
до написання статті у
„Збірник наукових праць Уманського ДАУ”

ВИМОГИ ДО ФАХОВИХ ВИДАНЬ

Стаття повинна бути побудована в логічній послідовності, насичена фактичним матеріалом, мати такі складові:

Анотація — стисла характеристика змісту статті; те, про що розповідається в статті; обсяг **4–5** стрічок; українською мовою.

Вступ — постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання).

Методика досліджень — обґрунтування вибору напряму досліджень, перелік використаних методів, розкривають загальну методику проведених досліджень (коротко та змістовно визначаючи, що саме досліджувалось тим чи іншим методом). У *теоретичних* роботах розкривають методи розрахунків, гіпотези, що розглядають, в *експериментальних* — принципи дії та характеристики розробленої апаратури, оцінки похибок вимірювання; обсяг **5–10** рядків.

Результати досліджень — виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; **обов'язково** — табличний або графічний матеріал з результатами статистичної обробки.

Висновки — у закінченні наводяться висновки з даного дослідження і стисло подаються перспективи подальших розвідок у цьому напрямку; необхідно наголосити на якісних і кількісних показниках здобутих результатів, обґрунтувати достовірність результатів, викласти рекомендації щодо їх використання; обсяг **5–10** рядків.

Список використаних джерел — оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 “Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання” [Бюлетень ВАК, №6 за 2007 р.]; **обов'язково** не менше **4** джерел, *переважно* за останні роки.

Резюме — стислий виклад суті статті; викладають на основі *висновків* — стисло і точно, використовуючи синтаксичні конструкції, притаманні мові ділових документів, стандартизовану термінологію,

уникаючи складних граматичних зворотів, маловідомих термінів і символів. Розпочинають з прізвищ й ініціалів авторів та назви статті. Обсяг самого резюме — **4–5** стрічок, *російською та англійською мовами*.

Ключові слова — слова або стійкі словосполучення із тексту анотації; сукупність ключових слів повинна відображувати поза контекстом основний зміст статті; загальна кількість — не менше **3** і не більше **10**, *російською та англійською мовами*.

ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ

1. Стаття готується українською мовою обсягом 4–10 повних сторінок.
2. Матеріали статті повинні бути оформлені в рамках використання програм, які входять до складу пакета „Microsoft Office”.
3. Файл статті повинен бути набраний і повністю сформатований у редакторі Microsoft Word’97 або вище, назва файлу повинна містити прізвище автора або авторів (наприклад Іванов.doc).
4. Матеріали подаються на паперовому (2 примірники) і електронному носіях. Автор несе відповідальність за якість електронного варіанту (пошкодження вірусом).
5. Всі матеріали однієї статті здаються в окремій папці, конверті або пластиковому файлі, на яких вказано назву статті, прізвища авторів, їх службові адреси та телефони.
6. До статті додаються дві рецензії провідних фахівців (*для авторів інших установ — обов’язково*).
7. **УВАГА! Змінилась вартість друку однієї сторінки — з 1.09.2010 р. — 20 грн.**
8. Редколегія залишає за собою право відхилити на доопрацювання статтю, оформлену не згідно даних вимог. *Відхилену після внутрішнього редагування працю, автор обов’язково повинен повернути разом з виправленим варіантом статті.*

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТЕКСТУ

1. Всі текстові матеріали (*в т.ч. таблиці та рисунки*) набираються однією гарнітурою „Times New Roman”, розмір шрифту 14 пунктів, відстань між рядками — одинарний інтервал.
2. Параметри сторінки: розмір — стандартний А4 (210 x 297 мм.), розташування книжне, верхній, нижній, лівий і правий береги — 20 мм. Файл зі статтею подається без нумерації сторінок.

3. Загальний вигляд статті:

УДК

(напівжирний, виключка по лівому краю)

НАЗВА СТАТТІ

(великі напівжирні літери, виключка по центру)

ІНІЦІАЛИ, ПРІЗВИЩА АВТОРІВ, науковий ступінь

(великі напівжирні літери) (малі напівжирні літери, виключка по центру)

Назва установи

(напівжирні літери, виключка по центру)

Анотація

(слово „Анотація” не пишеться, шрифт світлий, курсив, виключка по ширині)

Текст статті

(абзац — 1 см, шрифт світлий, виключка по ширині)

Вступ.

(слово „Вступ” не пишеться)

Методика досліджень.

(заголовок виділяється напівжирним шрифтом, виключка по ширині)

Результати досліджень.

(заголовок виділяється напівжирним шрифтом, виключка по ширині)

Висновки.

(заголовок виділяється напівжирним шрифтом, виключка по ширині)

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

(заголовок виділяється великими напівжирними літерами, виключка по центру)

Резюме

(слова „Резюме” і „Summary” не пишуться; прізвища й ініціали авторів, назва статті та текст резюме — шрифт світлий, курсив, виключка по ширині).

Ключевые слова: (російською) і **Key words:** (англійською мовами).

(слова „Ключевые слова:” і „Key words:” пишуться — шрифт напівжирний, курсив; не менше 3 і не більше 10 — шрифт світлий, курсив, виключка по ширині).

Таблиці — повинні бути набрані в програмі Microsoft Word, обрамлення має вся таблиця; виключка по центру. Всі таблиці та рисунки повинні мати назви та порядковий номер, наприклад:

1. Загальна характеристика або Рис. 2. Схеми приладу.

(слово „Таблиця” не пишеться, а „Рис.” — пишеться, шрифт напівжирний, виключка по центру)

Статті подаються за адресою:

20305, м. Умань, Черкаської обл., вул. Інститутська, 1

Уманський національний університет садівництва.

Науковий відділ: Полторецькому С. П.

Контактні телефон: (04744)4–69–87

(063)7889414

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**Збірник наукових праць
УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА**

**Засновано в 1926 році
Випуск 75**

Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол. : А.Ф. Головчук (відп. ред.) та ін. — Умань, 2011.
— Вип. 75. — Ч. 2: Економіка. — 436 с.

Адреса редакції:
20305, вул. Інститутська, 1, м. Умань, Черкаської обл.
Уманський національний університет садівництва, тел. : 4–69–87.

Свідоцтво про реєстрацію КВ № 13695 від 03.12.07 р.

Підписано до друку 10.02.2011 р. Формат 60x84 1/16. Друк офсет.
Умов.-друк. арк. 25,57. Наклад 100 екз. Зам. №17.

Надруковано: Редакційно-видавничий відділ
Свідоцтво ДК № 2499 від 18.05.2006 р.
Уманського національного університету садівництва
вул. Інтернаціональна, 2, м. Умань, Черкаська обл., 20305