

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
LVIV NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
FACULTY OF ECONOMICS

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ІМ. ПРОФ. Є. ХРАПЛИВОГО
DEPARTMENT OF MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS NAMED AFTER.
PROF. Y. Khraplyvyy

КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ, ТУРИЗМУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗЕД
DEPARTMENT OF INTERNATIONAL ECONOMICS, TOURISM AND
MANAGEMENT OF INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY



Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції:
International Scientific and Practical Internet Conference

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА СІЛЬСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

(12-13 травня 2015 року)

**PROBLEMS OF ECONOMICS, MANAGEMENT AND RURAL
COOPERATION**

(12-13 May 2015)

Львів 2015

Lviv 2015

УДК: 33:658:338.436(08)

ББК: 65.050.9(2)2я54

П 78

Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації (12-13 травня 2015 року). – Львів, 2015. – 396 с.

Автори опублікованих матеріалів несуть особисту відповідальність за точність наведених фактів, цитат, власних імен, статистичних матеріалів та інших відомостей

Редакційна колегія:

Снітинський В.В. – д.б.н., професор, академік НААНУ, ректор Львівського національного аграрного університету

Яців І.Б. – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Львівського національного аграрного університету

Онисько С.М. – к.е.н., професор, директор ННІЗПО Львівського національного аграрного університету

Янишин Я.С. – к.е.н., в.о. професора, декан економічного факультету Львівського національного аграрного університету

Ковалів В.М. – к.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту організацій ім. проф. Є. Храпливого Львівського національного аграрного університету

Стадницька Л.М. – к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту організацій ім. проф. Є. Храпливого, відповідальний редактор (організація, проведення, комп'ютерна верстка).

Editorial Board:

Snitynskyyy V.V. – Dr., Professor, Academician of NAAS, rector of the Lviv National Agrarian University

Yatsiv I.B. – Doctor of Economics, professor, vice-rector of the Lviv National Agrarian University

Onys'ko S.M. – Ph.D., Professor, Director NNIZPO, Lviv National Agrarian University

Yanyshyn Y.S. – Ph.D., Acting Professor, Dean of the Faculty of Economics of the Lviv National Agrarian University

Kovaliv V.M. – Ph.D., Associate Professor and Head of the Management of Organizations Department named after prof. Y. Khraplyvyy, Lviv National Agrarian University

Stadnytska L.M. – Ph.D., lecturer of Management of Organizations department named after prof. Y. Khraplyvyy, editor in chief (organization, conduct, desktop publishing).

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ:

Голова: Янишин Я.С., к.е.н., в.о. професора, декан економічного факультету ЛНАУ.

Заступник голови: Ковалів В.М., к.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту організацій ім. проф. Є. Храпливого ЛНАУ.

Члени організаційного комітету:

Черевко Г.В., д.е.н., професор, зав. кафедри економіки підприємства та інновацій ЛНАУ;

Онисько С.М., к.е.н., професор, директор ННІЗПО ЛНАУ;

Липчук В.В., д.е.н., професор, зав. кафедри статистики та аналізу ЛНАУ;

Губені Ю.Е., д.е.н., професор, зав. кафедри права і підприємництва ЛНАУ;

Костирко І.Г., д.е.н., професор, зав. кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ЛНАУ;

Корчинський І.О., к.е.н., в.о. професора, проректор ЛНАУ;

Пасічник Т.В., к.е.н., доцент, зав. кафедри інформаційних технологій ЛНАУ;

dr. Карел Томшік, Чеський сільськогосподарський університет в Празі;

dr. hab. inż. Elżbieta Szymańska (PROF. SGGW, Warszawa);

dr. Anna Żelazowska-Przewłoka (WSBiP, Ostrowiec Św.).

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСАМИ

Агрес О.Г. Характеристика джерел фінансування відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств	19
Альохіна Н.С. Організаційно-економічний механізм формування аграрного ринку в процесі зміни та розвитку сучасного ринку	22
Апарова О.В. Джерела інвестування в інноваційну діяльність підприємств ТК на сучасному етапі	24
Балаш Л.Я., Лисюк О.В., Бедрій-Ферцак Л.М. Соціально-економічний розвиток господарств населення	27
Батюк О.Я. Деякі концепції інформаційного суспільства	29
Бінерт О.В. Сучасні економічні проблеми розвитку виробництва та ринку молока й молокопродукції	32
Брух О.О. Особливості діяльності підприємств на ринку сільськогосподарської продукції	34
Вдовенко І.С. Власний капітал – фінансова основа підприємства	36
Герасименко Н.В. Нові правила адміністрування вітчизняних податків	38
Гринчишин В.Б. Суть та умови освоєння інтенсивних технологій вирощування зернових культур	40
Грицина О.В. Вдосконалення механізму організації страхування врожаю сільськогосподарських культур	42
Грубінка І.І. Проблеми кредитування аграрних підприємств	45
Гіряк К.М. Конфліктні ситуації у діловому спілкуванні	47
Дема Д.І. Необхідність державного регулювання діяльності агрохолдингів	50
Диндин М.Л. Обґрунтування перспективних параметрів виробництва продукції вівчарства і козівництва	52
Дорохова Л.М. Оцінка фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору економіки	55
Дубневич Ю.В. Вплив чинників на процес вирощування енергетичної верби в Україні	58
Ільчак О.В. Проблеми функціонування суб'єктів контролю земель сільського господарства	60
Кельман О.В. Сутність та головні завдання управління капіталом	62
Ковалів В.М. Управління фінансовими ресурсами фермерських господарств	65
Ковалів І.З. Проблеми фінансового забезпечення пенсійних виплат для осіб, які працюють в сільському господарстві	69

Колодій А.В. Інститути спільного інвестування як посередники фінансового ринку	71
Колодій С.В. Лізингова діяльність в Україні	74
Командирчик А.С. Чинники розвитку та важливість фінансового забезпечення діяльності аграрних підприємств	75
Кощей Ю.О. Підвищення економічної ефективності виробництва гречки в Україні	77
Куровська Н.О. Роль фінансово-економічного потенціалу у діяльності сільськогосподарських підприємств	80
Лакіш Л.М. Підвищення економічної ефективності виробництва зернових	82
Липчук В.В. Тренди в поведінці споживачів	85
Лишенко М.О. Методичні основи та база аналізу капітальних інвестицій	87
Лубкей Н.П. Боргові проблеми країн Єврозони: передумови та заходи щодо попередження ескалації	90
Марків Г.В. Вплив валютного курсу на сучасний стан економіки України	93
Маринюк Л.В. Сутність та формування процентної політики банку	96
Маслій А.В. Основний капітал аграрного підприємства: його роль і джерела фінансового забезпечення	100
Мірошниченко В.О. Фінансовий потенціал сільськогосподарського підприємства: чинники формування	102
Михалюк Н.І. Проблеми інноваційного розвитку приватних підприємств	104
Назар М.В. Проблеми фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств	107
Пилипенко К.А. Умови забезпечення сталого розвитку в умовах глобалізації	109
Письменний В.В. Сучасні виклики в системі розподілу податку на прибуток підприємств між різними рівнями бюджетної системи України	111
Подаков Є.С., Подакова В.Є. Актуальні проблеми інноваційної діяльності в сільському господарстві України	114
Попівняк Р.Б. Основні підходи до трактування суті заробітної плати	117
Радух Н.Б. Аспекти прибутковості сільськогосподарських підприємств	120
Радченко О.Д. Вектор розвитку державної підтримки сільського господарства України	123
Садура О.Б. Шляхи зміцнення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств	127
Селезень О.М. Управління дебіторською заборгованістю і пошук шляхів її оптимізації	129
Сенишин О.С. Теоретичний аналіз продовольчої ефективності використання та відтворення природно-ресурсного потенціалу	132
Синенко О.О. Фінансовий механізм як складова фінансового забезпечення аграрного підприємства	135

Скрипник С.В. Порядок запровадження єдиного податку для сільськогосподарських підприємств	137
Смулка О.І. Проблеми фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств	139
Собченко А.М. Необхідність структуризації оборотних активів підприємств різних галузей народного господарства	142
Стадницька Л.М. Вплив рівня купівельної спроможності населення на ефективність функціонування молокопродуктового підкомплексу	144
Станько В.Ю. Аналіз фінансового забезпечення ефективності сільськогосподарських підприємств	146
Стецюк П.А. Сучасні тенденції та особливості фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва	150
Супрун О.О. Агрострахування як складова фінансового планування діяльності сільськогосподарських підприємств	153
Східницька Г.В., Салига В.Я. Діагностика фінансового стану підприємства і шляхи його покращення	156
Тибінка Г.І. Розмежування понять оплата праці та заробітна плата	159
Томашевський Ю.М. Застосування гідротермічних індексів при страхуванні врожаю сільськогосподарських культур	162
Тхоржевський В.В. Аудиторська оцінка нестійкого фінансового стану підприємства за кризових умов	165
Тютюнник С.В. Факторний аналіз рентабельності діяльності суб'єктів малого підприємництва	168
Фуга К.С. Вплив податкового навантаження на діяльність підприємств	171
Цюра І.О. Умови формування ринку картоплі в Україні	173
Черевко Д.Г. Вдосконалення організаційно-правових форм господарювання в АПК	176
Черненко О.С. Капіталізація як основа фінансової безпеки суб'єктів аграрної сфери	178
Черненко Д.С. Економічна сутність категорії «інвестиція»	180
Шаманська Н.В. Фінансова грамотність: основні складові та вплив на фінансову поведінку населення	182
Шаманська О.С. Фінансова поведінка домогосподарств в сучасних економічних умовах	185
Шапор О.П. Інновації в поштовому зв'язку	188
Шепель І.В. Особливості нарахування та виплати допомоги по тимчасовій непрацездатності	190
Шолудько І.П. Антикризове управління в Україні: загальний аналіз та специфіка впровадження	192

СЕКЦІЯ 2.

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ ТА РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Szymańska Elżbieta. Handel produktami rolno-spożywczymi Polski z Ukrainą	196
Бойко В.В. Сучасні передумови становлення системи економічної безпеки держави	200
Бондарчук В.В. Роль держави у розвитку національного аграрного виробництва	202
Волошенко С.С. Фактори формування попиту на послуги у сфері сільського туризму	205
Волощук Н.Ю. Розвиток малого підприємництва регіону за видами економічної діяльності	208
Гром'як Т.Д. Сільський розвиток і його екологічні аспекти	211
Губені Ю.Е. Організаційно-правові аспекти оренди земельних ділянок	214
Книшек О.О. Валютний контроль експортно-імпортних операцій як одна із форм державного контролю	217
Кондратюк А.П. Удосконалення взаємовідносин учасників м'ясопродуктового підкомплексу	220
Кохана Т.М. Система управління аграрним виробництвом	225
Лакіш О.І. Методичні засади формування системи управління і ухвалення рішень по забезпеченню надійності захисних покриттів	227
Магійович І.В. Державно-народні проблеми демократичного розвитку України	229
Мошак О.В. Регіональна політика розвитку аграрної сфери Закарпатської області (на прикладі Ужгородського району)	231
Михалюк В.М. Регіональні системи енергозабезпечення сільськогосподарських підприємств на підставі когенерації	233
Петіна Л.В. Підвищення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного виробництва	236
Руліцька К.М. Досягнення стратегічних цілей аграрної економіки в рамках Форсайту	239
Слепцов В.А. Територіальний розвиток як пріоритетний напрям державної політики	241
Сохнич А.Я., Кульбака В.М. Особливості розвитку продуктивних сил регіону	243
Фещенко Н.М. Регулювання перехідних процесів сталого розвитку еколого-економічної системи регіону	244
Ціцька Н.Є. Державне регулювання аграрної сфери економіки	249
Шийка Ю.Б. Управління державною підтримкою сільськогосподарських підприємств	252

СЕКЦІЯ 3.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

Антонюк Р.Р. Зв'язок потенціалу прибутковості та стратегії сільськогосподарського підприємства	254
Більський І.Б. Стратегія розвитку аграрних господарств району на основі SWOT-аналізу	257
Войничка Л.Й. Модель сучасного менеджера	260
Гайдюк Х.П. Управління кадровим потенціалом в агропідприємствах Жовківського району Львівської області	263
Гірняк К.М. Конфліктні ситуації у діловому спілкуванні	267
Глушенкова А.А. Особливості використання скрам-методології в управлінні інноваційними проектами	270
Гудзь О.Є. Розробка інноваційних стратегій розвитку підприємства	272
Клєцова Н.В. Аутплейсмент як спосіб звільнення персоналу в сільськогосподарських підприємствах	275
Крамарчук С.П. Бенчмаркінг як метод удосконалення менеджменту підприємства	278
Кучер Л.Ю. Інвестиційні аспекти управління аграрними проектами в Україні	281
Мартинюк Н.В. Особливості формування фахових компетенцій персоналу у сільському господарстві	284
Мирончук З.П. Бенчмаркінг один із ефективних методів управління конкурентоспроможністю підприємства	287
Черевко Г.В. Етика бізнесу в системі менеджменту підприємства	290

СЕКЦІЯ 4.

ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ СІЛЬСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

Демедюк Л.В. Розвиток обслуговуючої кооперації у процесі відтворення особистих селянських господарств	293
Гринишин І.П. Праця задля добробуту свого народу	296
Онопрієнко І.М. Обслуговуюча кооперація як пріоритет розвитку сільських територій в контексті євроінтеграції	300
Пархуць М.Р. Тенденції розвитку світового кооперативного руху у сільському господарстві	302
Попівняк Р.Б., Шавалюк О.І. Розвиток сільськогосподарської кооперації в Україні	305

Самойлик Ю.В. Вплив діяльності агрохолдингів на сільськогосподарську кооперацію	308
Сікора О.А. Державна підтримка у напрямку відродження кооперативного руху	310
Рижик І.О. Особливості розвитку та функціонування молочарських кооперативів Німеччини	313
Хірівський Р.П. Перспективні напрямки розвитку сільськогосподарського дорадництва в умовах кризових явищ в економіці України	316
Янишин Я.С. Розвиток сільської кооперації в регіоні	319

СЕКЦІЯ 5.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ (КООПЕРАТИВАМИ)

Андреєва В.В. Облік і аудит виробничих запасів	322
Андрушко Р.П. Реалізація облікової політики в системі управління сільськогосподарським підприємством	325
Брик Г.В. Особливості обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств	328
Бурак А.І. Облік розрахунків з учасниками у сільськогосподарському обслуговуючому кооперативі	331
Гнатишин Л.Б. Управління витратами у відтворювальних процесах фермерських господарств	333
Дем'янюк І.В. Класифікація необоротних активів	336
Жидовська Н.М. Управлінська звітність як важливий елемент стратегічного характеру підприємства	339
Крутько М.А. Теоретико-методичні аспекти обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств	342
Крюковська О.В. Теоретичні аспекти організації обліку засобів сільськогосподарських підприємств	345
Прокопишин О.С. Екологічний облік як підсистема інформаційної бази управління підприємством	347
П'ятниця Ю.Г. Біологічні активи тваринництва: сутність та особливості класифікації	349
Сиротюк Г.В. Організаційні засади обліку в кооперативах	351
Сподарик О.С. Стратегічний облік як інструмент стратегічного управління підприємством	354

Тимчишин Я.С. Методи обліку витрат: розвиток та застосування в умовах виробництва біопалива	355
Шовкопляс М.О. Облік процесу виробництва сільськогосподарської продукції	358
Юрчук Н.П. Особливості аудиторських процедур в комп'ютерному аудиті	360

СЕКЦІЯ 6.

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МАРКЕТИНГУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Броніцька А.В. Конкурентоспроможність зернової продукції України на світовому ринку	363
Булик О.Б. Передумови інтеграції України в світовий економічний простір	365
Гринишин Г.М. Теоретичні основи зовнішньоекономічної діяльності підприємств	368
Дудяк Р.П. Маркетинг зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК	371
Желізняк А.М. Формування системи сертифікації аграрної продукції в умовах євроінтеграції	374
Жук І.З. Формування та реалізація національного конкурентоспроможного туристичного продукту в контексті євроінтеграції	377
Лаврів І.М. Розвиток експортно-імпортних можливостей України в умовах співпраці з Китайською Народною Республікою	382
Мітюшкіна Х.С., Бернацька І.Я. Розвиток регіонального співробітництва на прикладі україно-польських відносин	384
Парій Л.В. Дослідження іміджу сирної продукції на продовольчому ринку України	387
Погорецький М.О. Міжнародний досвід формування інфраструктури аграрного ринку	390
Ціолковська С.І. Проблеми менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу	393

TABLE OF CONTENTS

SECTION 1.

MODERN PROBLEMS OF ECONOMY MANAGEMENT AND FINANCE

MANAGEMENT

Agres O.H. Characteristic of funding sources for reproduction of fixed assets of agricultural enterprises	19
Alokhina N.S. Organizational and economical mechanism of the agrarian market formation in the process of change and development of the modern market	22
Aparova O.V. Sources of investments in innovation activity of enterprises TC at present	24
Balash L.Y., Lysyuk O.V., Bedriy-Fertsak L.M. Social and economic development of farms	27
Batiuk O.Y. Some concepts of the informational society	29
Binert O.V. Current economic problems of milk production and the milk products market development	32
Bruch O.O. Features of the enterprises activity on the market of agricultural products	34
Vdovenko I.S. Equity capital is the financial basis of the company	36
Herasymenko N.V. New rules of the taxes administration	38
Hrytsyna O.V. Improvement of the organization of crop insurance	42
Hrubinka I.I. Problems of crediting of agricultural enterprises	45
Hirnyak K.M. Conflicts in business communication	47
Dema D.I. Necessity of the state regulation of agricultural holdings	50
Dyndyn M.L. Perspective parameters of sheep and goat production	52
Dorokhova L.M. Evaluation of the financial security of agricultural sector companies	55
Dubnevych Y.V. The impact of factors on the process of energy willow growing in Ukraine	58
Ilchak O.V. Functioning problems of agricultural lands control government entities	60
Kelman O.V. The essence and main tasks of equity management	62
Kovaliv V.M. Financial management of farms	65
Kovaliv I.Z. Financial security problems of retirement payments for persons employed in agriculture	69
Kolodiy A.V. Mutual investment institutes as financial market intermediaries	71
Kolotiy C.V. Leasing activity in Ukraine	74
Komandyrchuk A.S. Development factors and the importance of financial support of agricultural enterprises	75
Koschey Y.O. Improving economic efficiency of buckwheat production in Ukraine	77

Kurovska N.O. The role of the financial-economic potential in the activity of the agricultural enterprises	80
Lakish L.M. Increasing economic efficiency of grain	82
Lypchuk V.V. Trends in the consumer behavior	85
Lyshenko M.O. Methodical basis and base analysis of capital investment	87
Lubkey N. P. Debt problems of euro zone countries: background and measures to prevent escalation	90
Markiv H.V. Effect of exchange rate on the current state of Ukraine's economy	93
Marynyuk L.V. The essence and form of the bank's interest rate policy	96
Masliy A. V. The capital assets of the agricultural enterprise: its role and sources of financial provision	100
Miroshnychenko V.O. The financial potential of agricultural enterprises: factors of formation	102
Mykhalyuk N.I. Innovation development problems of private companies	104
Nazar M.V. Problems of financial and credit security of agricultural enterprises	107
Pylypenko K.A. Terms of sustainable development provision in the context of globalization	109
Pysmenny V.V. Current challenges in the system of distribution of corporate income tax between different levels of budget system of Ukraine	111
Podakov E.S., Podakova V.E. Actual problems of innovation in agriculture of Ukraine	114
Popivnyak R. B. Main approaches to the interpretation of the essence of wages	117
Raduh N.B. Income aspects of agricultural enterprises	120
Radchenko O.D. Vector of state support of agriculture of Ukraine	123
Sadura O.B. Ways to strengthen financial stability of the agricultural enterprises	127
Selezen O.M. Receivables management and finding ways of its optimization	129
Senyshyn OS. Theoretical analysis of the food efficiency and reproduction of natural resources	132
Sinenko O.O. Financial mechanism as a part of financial security of the agricultural enterprises	135
Skripnik S.V. The order of the single tax introduction for agricultural companies	137
Smulka O.I. The problems of innovation activity financing in the agricultural enterprises	139
Sobchenko A.M. Necessity of current assets structuring in the enterprises of various sectors of the economy	142
Stadnytska L.M. The impact of purchasing power on the functioning efficiency of milk production sub complex	144
Stanko V.Y. Financial security analysis of the efficiency of agricultural enterprises	146

Stetsyuk P.A. Current trends and features of financial and credit security of the agricultural production	150
Suprun A.Oh. Agro-insurance as a part of the financial planning of the agricultural enterprises	153
Skhidnytska G.V., Salyga V.Y. Diagnosis of the financial state of the company and the ways of its improvement	156
Tybinka G.I. Distinction between concepts “wages” and “salaries”	159
Tomashevskyy Y.M. Application of hydrothermal indexes in insurance of crops	162
Thorzhhevskyy V.V. Audit of unstable financial situation of the company in the times of crisis	165
Tyutyunnyk S.V. Factor analysis of profitability of small businesses	168
Fuga K.S. Impact of tax burden on enterprises	171
Tsyura I.O. Terms of potato market formation in Ukraine	173
Cherevko D.G. Improving of organizational and legal management forms in agriculture	176
Chernenko D.S. Economic essence of the category "investment"	178
Chernenko O.S. Capitalization as a basis for financial security of the agricultural enterprises	180
Shamanska N.V. Financial literacy: basic components and the impact on the financial behavior of the population	182
Shamanska O.S. The financial behavior of households in the current economic conditions	185
Shapor O.P. Innovation in the mail communications	187
Shepel I.V. Features of calculation and payment of temporary disability	190
Sholudko I.P. Anti-crisis governance in a country: a general analysis and specific of implementation	192

SECTION 2.

MANAGEMENT OF THE STATE AND REGIONAL DEVELOPMENT IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

Szymanska Elzbieta Agricultural and food products trade between Poland and Ukraine	196
Bojko V.V. Modern prerequisites of a state economic security system establishment	200
Bondarchuk V.V. State’s role in the development of national agricultural production	202
Voloshenko S.S. Factors of creating a demand for services in the field of rural tourism	205

Voloshchuk N.Y. Small business development in the region by economic activity	208
Yromyak T.D. Rural development and its environmental aspects	211
Hubeni E.Y. Organizational and legal aspects of land lease	214
Knyshek O.O. Exchange control of import and export as a form of state control	217
Kondratyuk A.P. Improvement of relations between participants in meat product sub complex	220
Kohana T. M. Management system of the agricultural production	225
Lakish O.I. Methodical basis for management and decision-making to ensure the reliability of protective coatings	227
Mahiyovych I.V. Public and national problems of the democratic development of Ukraine	229
Moshak O.V. Regional policy of agriculture of Zakarpatska oblast (Uzhhorod district as an example)	231
Mykhalyuk V.M. Regional energy systems of the agricultural enterprises based on cogeneration	233
Petina L.V. Improving of the competitiveness of the agricultural producers	236
Rulitska K.M. The achievement of the strategic goals of agrarian economy within foresight	239
Sleptsov V.A. Territorial development as a priority of the state policy	241
Sohnych A.Y., Kulbacka V.M. Features of the productive forces of the region development	243
Feschenko N.M. Regulation of the transient processes of the sustainable ecological and economic development of the region	244
Tsitska N. Y. State regulation of the agriculture	249
Shyyka Y.B. Management of the state support of the agricultural enterprises	252

SECTION 3.

MODERN MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE

Antoniuk R.R. Liaison between the income potential and agricultural enterprises' strategy	254
Bilskyy I.B. Development strategy of the district agricultural farms on the basis of SWOT- analysis	257
Voinycha L.Y. Modern manager model	260
Haydyuk H.P. Human resources management in the agricultural enterprises of Zhovkva district, Lviv oblast	263
Hirnyak K.M. Conflict situations in the business communication	267
Hlushenkova A.A. Features of the scrum methodology in the innovation projects management	270
Hutz O.Y. Innovative strategies producing for enterprise's development	272

Klyetsova N.V. Outplacement as a way to release staff in the agricultural enterprises	275
Kramarchuk S.P. Benchmarking as a method of improving of the management of the company	278
Kucher L.Y. Investment aspects of agricultural projects management in Ukraine	281
Martyniuk N.V. Features of formation of professional competence of staff in agriculture	284
Myronchuk Z.P. Benchmarking is one of the effective methods of enterprise's competitiveness management	287
Cherevko G.V. Business ethics in enterprise management system	290

SECTION 4.

FOUNDATIONS AND PRACTICAL PRINCIPLES OF RURAL COOPERATION

Demedyuk L.V. Service cooperation development in the process of the private farms reproduction	293
Grynyshyn I.P. The work for the welfare of its people	296
Onopriyenko I.M. Service cooperation as a priority for rural development in the context of European integration	300
Parkhuts M.R. Trends of global cooperative movement in agriculture	302
Popivnyak R.B., Shavalyuk O.I. Development of agricultural cooperation in Ukraine	305
Samoilyk Y.V. The impact of agricultural holdings activity on agricultural cooperation	308
Sikora O.A. State support for the revival of the cooperative movement	310
Ryzhyk I.O. Features of development and operation of milk cooperatives in Germany	313
Hirivskyy R.P. Perspective directions of development of agricultural extension in the terms of economic crisis in Ukraine	316
Yanyshyn Y.S. Development of the rural cooperatives in the region	319

SECTION 5.
ACCOUNTING IN THE MANAGEMENT OF THE AGRICULTURAL
ENTERPRISES (COOPERATIVES)

Andreeva V.V. Accounting and auditing of production inventories	322
Andrushko R.P. Implementation of accounting policies in management of the agricultural enterprises	325
Bryk G.V. Features of the financial performance accounting of the agricultural enterprises	328
Burak A.I. Accounting of payments to the participants in the agricultural service cooperatives	331
Hnatyshyn L.B. Costs management in the reproduction process of farms	333
Demyanyuk I.V. Classification of non-current assets	336
Zhydovska N.M. Management reporting as an important element of the strategic nature of the enterprise	339
Krut'ko M.A. Theoretical and methodological aspects of financial results accounting of the agricultural enterprises	342
Kryukovska O.V. Theoretical aspects of equipment accounting of the agricultural enterprises	345
Prokopyshyn A.S. Environmental accounting as a subsystem of enterprise management information base	347
Pyatnytsa Y.H. Biological assets of livestock: the concept and classification features	349
Syrotyuk H.V. Organizational accounting principles in the cooperatives	351
Spodaryk O.S. Strategic accounting as a tool of strategic management	354
Tymchyshyn Y.S. Cost accounting methods: the development and use in biofuel production	355
Shovkoplyas M.O. Accounting of agricultural production process	358
Yurchuk N.P. Peculiarities of audit procedures in computer audit	360

SECTION 6.
THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL ECONOMICS AND
MARKETING IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION
PROCESSES

Bronitska A.V. Competitiveness of grain production in Ukraine in the global market	363
Bulyk O.B. Conditions of Ukraine's integration into the world economic space	365
Hrynyshyn H.M. Theoretical foundations of international business	368
Dudyak R.П. Marketing of international activity of the agricultural enterprises	371
Zheleznyak A. M. Formation of the agricultural products certification system in the terms of European integration	374
Zhuk I.Z. Formulation and implementation of national competitive tourism product in the context of European integration	377
Lavriv I.M. The development of export-import opportunities of Ukraine in the terms of cooperation with China	382
Mityushkina H.S., Bernatska I.Y. Regional cooperation development on the example of Ukrainian-Polish relations	384
Pariy L.V. Analysis of cheese products image in the food market of Ukraine	387
Pohoretskyy M.O. International experience of agricultural market infrastructure formation	390
Tsilkovska S.I. Issues of agribusiness enterprises' international activity management	393

Шановні учасники міжнародної науково-практичної конференції!



Сьогодні ми відкриваємо і починаємо працювати на міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації».

Випускники нашого факультету Львівського національного аграрного університету є відомі в Україні та далеко за її межами вчені, політики, підприємці, педагоги. Стан справ в економіці України залишається вкрай складним. Українська економіка змушена долати наслідки планово-розподільної системи господарювання, її структурні деформації, затратний механізм ціноутворення та

неконкурентоспроможність.

Провідні вчені України відзначають, що серед позитивних економічних зрушень в українській економіці, важливих з точки зору її ринкових перспектив, слід вважати: формування ефективного, конкурентоспроможного недержавного сектора економіки і прошарку приватних підприємців; зародження національних ринків товарів, праці та капіталу з переважно ринковим ціноутворенням, здатних задовольняти платоспроможний попит; становлення національної фінансово-банківської системи в цілому і регульованого валютного ринку; диверсифікацію та лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків, появу нових каналів торговельного та інвестиційного співробітництва.

Однак у цілому серед основних тенденцій соціально-економічного розвитку України превалюють негативні явища і тенденції: не відбулася модернізація структури державного управління відповідно до об'єктивних законів розвитку ринкової економіки; втрачено високотехнологічні виробництва, лідерство в багатьох напрямках фундаментальних досліджень; критичного рівня досяг "відплив умів"; склалися диспропорції між реальним і фінансовим секторами економіки, а також у середині кожного з них; швидкими темпами зростають внутрішній та зовнішній державні борги з сумнівними перспективами не тільки їх погашення, але й обслуговування; криза внутрішнього інвестування набула рис системної; разом з тим, зовнішні кредити міжнародних фінансових організацій, вкрай потрібні для економіки перехідного типу, займають мізерну питому вагу у загальних обсягах реальних інвестицій і майже не впливають на активну структурну перебудову національної економіки, стримуючи ініціативу в пошуку альтернативних (насамперед, власних) джерел фінансування суспільних потреб; відбулося катастрофічне падіння матеріального добробуту населення; небаченого рівня сягнула "тінізація" економіки.

Всі вищезгадані проблеми потребують активного обговорення та пошуку шляхів їх вирішення на міжнародних, всеукраїнських, університетських конференціях та круглих столах.

Бажаємо Вам плідної праці на конференції та творчих успіхів у подальших дослідженнях, що сприятимуть економічному розвитку України. Бажаю Вам успіхів у Вашій роботі, міцного здоров'я, щастя, любові та добра!

З повагою, декан економічного факультету
Львівського національного аграрного університету
в.о. проф. Я. С. Янишин

СЕКЦІЯ 1. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСАМИ

УДК 338.43:631.1

ХАРАКТЕРИСТИКА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Агрес О.Г., к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

e-mail: oksana_agres@ukr.net

Труднощі у виборі та гармонізації структури джерел фінансування, необхідних для формування та відтворення основних засобів, ускладнено ще й розбіжностями у теоретичних підходах щодо класифікації таких джерел.

В умовах інтенсифікації ринкових відносин власним джерелам необхідно відводити чільне місце та пріоритетне значення у забезпеченні фінансування відтворювальних процесів на підприємстві.

Амортизаційні відрахування підприємств, беззаперечно, відіграють важливу роль в інвестиційному забезпеченні економіки, та, як зазначають науковці Інституту економіки НАН, – є основним джерелом фінансування інвестицій в основні засоби у будь-якій постіндустріальній країні. Важливо, що за рахунок амортизації розвинені економіки забезпечують понад 70 % валових капіталовкладень, які є вкладеннями на систематичній основі, що підтримують кругообіг основного капіталу.

Відповідно до Господарського кодексу України амортизаційна політика має спрямовуватися на створення суб'єктами господарювання найсприятливіших і рівноцінних умов забезпечення процесу простого відтворення основних виробничих і невиробничих фондів переважно на якісно новій техніко-технологічній основі. Проте, як показує практика останніх п'ятнадцяти років, амортизаційна політика у нашій державі характеризується своєю непослідовністю і є не до кінця виваженою та прогнозованою, що призводить до порушення економічної сутності самого амортизаційного процесу.

Зауважимо, що використання нерозподілених прибутків підприємств, як одного із основних джерел фінансування відтворення основних засобів, пов'язане зі значною проблематичністю, оскільки сільськогосподарське виробництво, за реалій сьогодення, не характеризується достатнім рівнем прибутковості. Загально відомо, що норма прибутку у сільському господарстві є значно нижчою порівняно з більшістю галузей як агровиробничого, так і інших секторів економіки, що значною мірою зумовлено

формуванням суттєвого цінового диспаритету на сільськогосподарську та промислову продукцію.

За реалій сьогодення у сільськогосподарських підприємствах досить відчутною є необхідність пошуку та вдалого формування диверсифікованих джерел відтворення активної частини основних виробничих засобів. Розвиток такої ситуації зумовлено тим, що класичні джерела відтворення основних засобів, що представлені переважно у формі амортизації та нерозподілених прибутків, неспроможні повною мірою забезпечити реалізацію відновлювальних процесів у необхідних обсягах і на належних науково-технічних засадах. Вважаємо, що у сформованих умовах необхідно розробити та законодавчо закріпити додаткові елементи пільгового оподаткування, що створили б належну основу для стимулювання інвестування в оновлення технічної бази сільськогосподарських підприємств. На нашу думку, це сприятиме формуванню вдалої структури джерел відтворення основних засобів у перспективі.

Вдалою альтернативою довгостроковому кредитуванню для сільськогосподарських виробників, на наш погляд, є лізингові операції. Істотні переваги, що притаманні лізингу у порівнянні з іншими фінансовими механізмами, дозволяють забезпечити набуття права користування основними засобами, які необхідні для підтримання виробничого процесу, не відволікаючи крупні фінансові ресурси з обігу, що є досить важливим для підприємств, зокрема тих, які контролюють дотримання оптимального співвідношення власного і позичкового капіталу.

Загалом для сільського господарства існують два основні шляхи отримання коштів, а саме – із власних джерел або за рахунок відповідних вкладень зацікавлених інвесторів. До обох цих способів формування фінансових ресурсів вдавалися підприємства Львівської області. Адже власними джерелами для оновлення основних засобів сільськогосподарських підприємств можуть бути амортизаційні відрахування та нерозподілений прибуток.

Сума амортизації основних засобів сільськогосподарських підприємств Львівщини впродовж 2009 – 2013 років зменшилась на 8,98 % (із 159,4 до 145,1 млн грн), прибуток від усієї діяльності зріс на 237,3 %, проте кількість прибуткових підприємств знизилася більше, ніж удвічі.

Іншим досить важливим альтернативним шляхом мобілізації ресурсів для оновлення виробничих потужностей сільськогосподарських підприємств є залучення інвестиційних коштів. Хоча в сучасній економічній ситуації інвестиційна привабливість сільського господарства перебуває на недопустимо низькому рівні, однак частина підприємств отримала певні фінансові надходження від зацікавлених інвесторів.

Упродовж 2009 – 2013 років обсяг інвестицій у сільське господарство області постійно зростає: у 2010 р. приріст інвестицій щодо 2009 р. становив 18,5 %, або 128 177 тис. грн. У 2011 р. приріст інвестицій порівняно з попереднім роком був відносно значним і становив 115,4 %. Саме цим і пояснюють стрімке оновлення виробничих потужностей цього року та загальний приріст вартості основних засобів у сільськогосподарських підприємствах Львівщини. У 2012 р. спостерігають певне пригнічення інвестиційного процесу, а сума інвестицій становить лише 38,2 % від обсягу попереднього року. Позитивним є збільшення рівня інвестування у 2013 р. на 19,6 в.п. порівняно з 2012 р., проте рівня 2011 р. все-таки не вдалося досягнути.

Здійснений нами аналіз ключових тенденцій відтворення основних засобів за 2009-2013 роки дає змогу стверджувати, що у сільському господарстві Львівської області дещо призупинилися процеси стагнації й у сільськогосподарських підприємств виникла низка передумов для поступового нарощування своїх виробничих потужностей. Зокрема свідченням цього є зростання коефіцієнта оновлення основних засобів сільськогосподарських підприємств Львівської області – на 3,4 в.п., зниження ступеня зносу – на 15,7 в.п., зростання коефіцієнта приросту основних засобів – на 3,2 в.п.

Окрім того, знаковим є те, що наприкінці 2013 р. у Львівській області залишилося лише 89 прибуткових сільськогосподарських підприємств, що засвідчує нарощування процесів щодо укрупнення капіталів підприємницьких формувань (а, відповідно, й виробничих потужностей) і часткового занепаду або зниження прибутковості дрібного сільськогосподарського виробництва, зокрема фермерства.

Список використаних джерел

1. Міхаліна І. Г. Окремі аспекти техніко-технологічного забезпечення аграрної галузі України / І. Г. Міхаліна // Статистика України. – 2005. – № 2. – С. 90-92.
2. Онисько С. М. До проблематики формування та відтворення основних засобів в сільськогосподарських підприємствах / С. М. Онисько, Т. О. Шматковська, О. Г. Агрес // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2010. - №2 – С.139-145.
3. Савош Л. В. Підвищення ефективності використання сільськогосподарської техніки / Л. В. Савош, Л. В. Семенченко // Економічні науки : збірник наукових праць. – [Редкол. : відп. ред. д.е.н., проф. Герасимчук З. В.]. – Луцьк : Луцький державний технічний університет, 2005. – Вип. 2 (6). – С. 114-124. – (Серія “Економіка та менеджмент”).
4. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК : проблеми, напрями і механізми / В. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 6-9.
5. Шевченко Н. О. Матеріально-технічна база виробничо-технічного обслуговування в аграрному секторі / Н. О. Шевченко // Економіка та держава. – 2006. – № 6. – С. 46-48.

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ
АГРАРНОГО РИНКУ В ПРОЦЕСІ ЗМІНИ ТА РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО РИНКУ**

Альохіна Н.С., аспірант

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

e-mail: alokhinanataliia@gmail.com

Ринок – це економічна система, домінуюча в усіх розвинутих країнах світу, яка представляє собою вищу форма організації матеріального виробництва всі ланки якого взаємопов'язані і взаємодіють, забезпечуючи ефективне його функціонування і вирішуючи проблеми попиту споживачів. Наукові погляди стосовно такої економічної категорії, як ринок, не завжди збігаються, як серед вітчизняних, так і серед зарубіжних вчених-економістів, що ще раз доводить про багатогранність та різносторонність даної категорії.

Ринок є індикатором для виробників, він відображає що необхідно виробляти і в якій кількості. На ринку визначається вартість результатів людської діяльності, в тому числі й товарів.

Якими ж характерними ознаками характеризується сучасний ринок? Першою ознакою сучасного ринку є його конкурентний характер. Це означає, що в системі підприємства кожний суб'єкт виступає як конкуруюча сторона по відношенню до всіх інших суб'єктів. Це конкуренція за асортимент, ціни, якість товарів. Перемога тієї чи іншої сторони залежить від рівня розвитку економіки в цілому, а також від ступеня розвитку ринкових відносин [1, с.58-59]. Другою ознакою характерної для нашого сучасного ринку є пріоритет покупців по відношенню до продавців, так сказати "диктат споживачів" на відміну від "диктату продавців". Тобто, продавець може досягти збільшення своїх доходів лише тоді, коли він поставить на ринок продукцію високої якості та за доступними цінами для покупця. Ринок покупців - це стимул для постійного відродження ділових, а не спекулятивних відносин, пошуку джерела своїх прибутків у першу чергу у сфері виробництва, а не у сфері купівлі-продажу. Не менш важливою ознакою сучасного ринку є інтеграція, яка стабілізує відносини між суб'єктами ринку. Сучасний ринок - це потужна арена суперництва різних суб'єктів економіки (підприємців, середнього, крупного бізнесу, монополій), кожному з яких повинен бути гарантований його суверенітет і збереження його конкурентної потенції. Це досить складні процеси, і тому функцію координації суб'єктів ринкових відносин у цьому напрямку часто мусить брати на себе держава, проводячи певну антимонопольну політику [2, с.71-77]. Основні ознаки сучасного ринку зображені на рис 1.

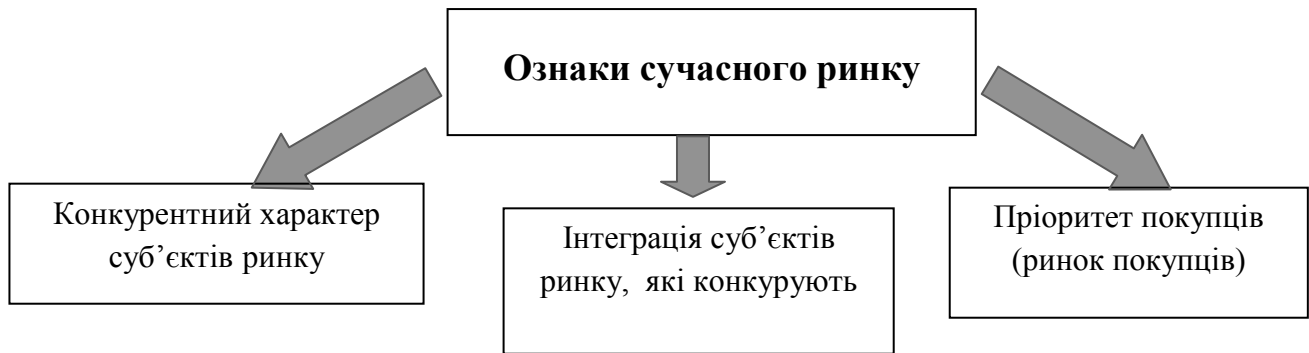


Рис 1. Характерні ознаки сучасного ринку

* власна розробка автора на підставі [1, с.58-59; 2, с.71-77]

Важливою та невід'ємною складовою ринкової економіки являється аграрний ринок.

Формування аграрного ринку в системному розумінні означає його організацію, тобто створення цілісної системи аграрного ринку із необхідних складових частин. Їх можна виділяти за багатьма ознаками, найважливішими серед яких є: характер участі у формуванні системи; продуктова; рольова. За першою ознакою у складі системи аграрного ринку в цілому необхідно виділити системоутворюючий елемент та підсистему. Системоутворюючий елемент - це одна з підсистем, яка крім власних завдань виконує ще й завдання системоутворюючої ланки. Системоутворюючий елемент сучасного аграрного ринку - платоспроможний попит. За другою ознакою аграрний ринок країни як цілісний об'єкт управління необхідно структурувати на окремі продуктові ринки (сектори), на яких предметом купівлі-продажу виступають один або кілька продуктів з однаковими маркетинговими властивостями. Рольові ознаки застосовуються, перш за все, до окремо взятого продуктового ринку. Основних рольових ознак дві: 1) форма торгівлі (оптова, роздрібна); 2) побудова продуктового ринку - атомістична або біполярна [3].

Отже, сучасний ринок є необхідною сферою економічної діяльності, що ґрунтується на вільному виробництві, розподілі, обміні та споживанні, який представляє собою систему інститутів та механізмів, які зводять покупців і продавців товарів або послуг. Тому сучасне виробництво продукції в першу чергу орієнтується на ринок, задовільняючи необхідні потреби та свободу вибору для споживачів, а також одержання максимального прибутку на основі вільної конкуренції для виробників.

Список використаних джерел

1. Саблук П. Т. Основи організації сільськогосподарського ринку / Саблук П. Т., Карич Д. Я., Коваленко Ю.С.: ІАЕУААН, 2002. – 190с.
2. Симоненко В. Держава і ринок: шляхи партнерства / В.Симоненко // Економіка України. – 2007. – №1. – С.71-77.

3. Теоретичні основи макроекономічного аналізу аграрного ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elibrary.nubip.edu.ua/10308/1/11_-_I.Okhrimenko_St_NUBIP.pdf

УДК 336.64/.66:654.1 (043.2)

ДЖЕРЕЛА ІНВЕСТУВАННЯ В ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ТК НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Апарова О. В., к.е.н., доцент

Державний університет телекомунікацій, м. Київ

e-mail: oksanova1502@i.ua

Забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та, як наслідок, сталий розвиток вітчизняної економіки й інтеграція України у світове співтовариство неможливі без здійснення інвестицій в інноваційний розвиток. В сучасних умовах постає питання забезпечення безперебійного інвестування інновацій саме галузі телекомунікацій, оскільки в ній найчастіше відбуваються інноваційні зміни і зрушення.

Процес залучення і використання ресурсів на інновації повинен носити стратегічний характер. В зв'язку з цим для забезпечення безперервності інноваційного процесу, дуже важливим завданням керівництва підприємства є розробка програми фінансування діяльності та визначення портфеля і структури інвестицій.

На сьогоднішній день в Україні існує декілька джерел інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності [3]:

- власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, відшкодування збитків від аварій, стихійного лиха, грошові накопичення і заощадження громадян, юридичних осіб тощо);

- позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити);

- залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб);

- бюджетні інвестиційні асигнування;

- безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян.

На практиці найчастіше використовуються джерела підприємств та спостерігається стійка тенденція до зниження інвестицій за рахунок бюджетних засобів. Однак і реального накопичення власних ресурсів підприємств не відбувається. Однією з вагомих причин є рівень інфляції, що обумовив знецінення амортизаційних фондів і оборотних коштів

підприємств. Отже, в умовах сьогодення у багатьох підприємств не вистачає фінансових ресурсів навіть на підтримку обсягів виробництва, а тим більше на технічне переозброєння чи збільшення випуску продукції. У свою чергу, падіння виробництва приводить до зменшення прибутку, необхідного для нагромадження інвестиційних ресурсів.

Забезпечуючи оборотні кошти підприємства (майже на 80%) кредитами комерційних банків, доводиться велику частину прибутку пускати на виплату банківських відсотків. Крім того, завжди є ризик невиплати кредитів або отримання меншої суми прибутку від реалізації інноваційного проекту, яка не дозволяє повернути залучені на нього витрати.

Для диверсифікації ризиків по інвестованим коштам і оптимізації їх структури формування портфеля інвестицій підприємств повинно відбуватися в декілька етапів, виходячи з цілей і обсягу інвестиційних ресурсів:

- пошук варіантів інвестиційних проектів для можливостей їхньої реалізації;
- розгляд і оцінка бізнес-планів окремих інвестиційних проектів;
- первинний добір інвестиційних проектів за укрупненими критеріями (відповідність інвестиційного проекту економічній стратегії й іміджу підприємства; напрямки галузевої і регіональної диверсифікованості майбутньої інвестиційної діяльності; ступінь розробленості інвестиційного проекту і його забезпеченості основними факторами виробництва; необхідний обсяг інвестицій і період їхнього здійснення до початку експлуатації проекту; проектований період окупності, рівень інвестиційного ризику і т.д.);
- експертиза відібраних інвестиційних проектів за критеріями ефективності (прибутковості), ризику, ліквідності;
- остаточний добір інвестиційних проектів у сформований портфель з урахуванням його оптимізації і забезпечення необхідної диверсифікованості інвестиційної діяльності.

За сучасних економічних та геополітичних умов вітчизняним підприємствам доводиться розраховувати на власні сили. В Україні цей механізм фінансування інноваційної діяльності на сьогодні можна вважати основним.

Існує два основних (вагомих) джерела власних інвестиційних ресурсів. Перше з них - прибуток (нерозподілений прибуток) – як результат господарської діяльності, що залишився у розпорядженні підприємства (якщо він має місце). В сучасних умовах близько 80% промислових підприємств мають проблему нестачі власних коштів не тільки для інноваційної діяльності, а й для розширення обсягів виробництва.

Із зарубіжного досвіду, в країнах із розвинутою ринковою економікою рівень самофінансування інновацій вважається високим при перевищенні питомої ваги власних джерел 60%. Навпаки ж, при рівні самофінансування, нижчому за 50%, інвестування вважається ризиковим.

Другим джерелом власних інвестиційних ресурсів є амортизаційні відрахування (пришвидшена амортизація). В економічно розвинених країнах амортизаційні відрахування є важливим джерелом фінансування інвестицій і становлять близько 40% загального обсягу поточних і капітальних затрат підприємств, що здійснюються з позабюджетних джерел (в Україні це – лише 10-15%).

Поряд із вищезазначеними власними джерелами фінансування інноваційної діяльності підприємств можна виділити ще: довгострокові фінансові вкладення минулих періодів, термін погашення яких закінчується в поточному році; страхові суми відшкодування збитків, викликаних втратою майна; іммобілізація в інвестиції частини надлишкових оборотних активів тощо.

Однак, без удосконалення податкового законодавства в сфері інвестування великих зрушень не досягти. Серед факторів, які стримують інноваційний розвиток телекомунікаційної галузі України, поряд з недостатнім інвестуванням, залишаються й ті, що залежать від державного регулювання:

- недосконалість податкового законодавства та низький рівень державного фінансування (або фінансування за залишковим принципом) інноваційного розвитку пріоритетних галузей економіки (до яких відноситься і галузь телекомунікацій);

- відсутність науково-методологічної бази формування інноваційної системи сфери телекомунікацій та мотивації вітчизняних підприємств до проведення НДДКР.

Тільки у тандемі з державною підтримкою підприємства телекомунікаційної галузі зможуть досягти необхідного рівня розвитку та конкурентоспроможності, надавати телекомунікаційні послуги на рівні кращих підприємств зв'язку світу, створюючи передумови для економічного розвитку країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Апарова О.В. Основні напрями державної політики сприяння інноваційному розвитку / Апарова О.В. // Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. ["Регіональний розвиток – основа розбудови української держави"], (Донецьк, 9-10 квіт. 2013р.). – Донецьк: ДонДУУ, 2013. – С.28-30.
2. Денисенко М.П. Інвестиційний клімат України та напрями його подальшого покращення / М.П. Денисенко // Проблеми науки. – 2010. - №12. – С. 32-39.
3. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 р. № 40-IV, зі змін. та доп
4. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 08.09.2011 р. № 3715-VI, зі змін. та доп.
5. Чорна М.В. Формування ефективної інвестиційної політики підприємства: [моногр.] / Чорна М.В., Глухова С.В. / – Харків: ФО-П Шейніна О.В., 2010. – 210 с.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Балаш Л.Я. к.е.н., доцент Лисюк О.В. к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

Бедрій-Ферцак Л.А.

Львівський державний університет фізичної культури

Усім господарствам населення, незалежно від того, до якого типу вони належать, притаманний як організаційний, так і соціально-економічний розвиток, адже розвиток як загальна тенденція є важливою передумовою ефективності функціонування сучасних господарств населення і запорукою успіху. Ринкове ж середовище функціонування є віддзеркаленням стану та динаміки соціальних та економічних процесів, адже реалії української аграрної економіки пріоритетним чинником ефективного їх господарювання визначають взаємодію господарств населення з їх соціальним середовищем.

Соціально-економічний розвиток являється складним процесом, де взаємодіють між собою позитивні та негативні чинники. Періоди ж прогресу у ньому змінюються з періодичністю періодами регресу. На нашу думку, соціально-економічний розвиток господарств населення можна визначити як закономірну зміну системи організації господарської діяльності їх власників на підставі реалізації властивих їй механізмів самоорганізації. [1, с. 11].

Ознаками соціально-економічного розвитку господарств населення, на нашу думку, слід вважати в економічній сфері: структурні зрушення, які сприяють покращенню кінцевих результатів діяльності; економічний ріст, який характеризується нарощенням обсягів виробництва продукції сільського господарства як для власного споживання, так і задля реалізації надлишків продукції на ринку; підвищення рівня доходів їх власників; задоволення потреб потенційних споживачів їхньої продукції тощо.

Господарства населення є формою господарювання на селі, яка слугує базою для підвищення соціально-економічного становища їх власників, адже забезпечує сільські домогосподарства продуктами харчування, є формою отримання додаткових джерел прибутку і вирішення проблем із безробіттям у державі. Оскільки в період становлення ринкових відносин багато селян втратили роботу в сільськогосподарських та інших підприємствах, а ті з них, хто зберіг своє робоче місце, одержували мізерну заробітну плату, яка ще й виплачувалась не завжди регулярно, то розширення селянами власного виробництва сільськогосподарської продукції стало для них безальтернативним способом виживання у нинішніх складних умовах.

Сьогодні проблему працевлаштування селян, які втратили роботу в сільськогосподарських підприємствах та в інших сферах діяльності, значною мірою слід намагатися розв'язувати в межах сільської місцевості. Можливості працевлаштування мешканців сіл поза сільськогосподарським виробництвом зростатимуть з відновленням несільськогосподарськими галузями позицій, втрачених за роки економічних трансформвань, і подальшим розширенням ними обсягів виробництва і надання послуг.

Щоб запобігти посиленню соціальної напруженості на селі, з цього приводу доцільно розробити програму працевлаштування працівників, які вивільнюватимуться з сільськогосподарського виробництва надалі. Можливо, при цьому слід уважно придивитися до досвіду Китаю щодо розв'язання даної проблеми, особливість якого полягає в розміщенні в сільській місцевості малих підприємств із виробництва різних видів промислової продукції (і в тому числі – спільні підприємства, створюваних за участю іноземних інвесторів, із залученням до них дешевої робочої сили села, що дозволяє їм виробляти продукцію, конкурентоспроможну за рівнем виробничих затрат, і забезпечувати високу рентабельність своєї роботи).

Є всі підстави вважати, що зменшення безробіття і зростання доходів населення приведуть до відмирання більшості умовно натуральних господарств. А це, збільшення вільного часу, можливостей для оздоровлення людей, самостійного підвищення освіти, кваліфікації тощо.

Відносно перспектив розвитку особистих селянських господарств, які певною мірою є товарними, можна стверджувати наступне. Перспективні ті з них, в яких рівень товарності становить понад половину виробленої ними продукції, їх можна віднести до дрібнобізнесових. Для них головною проблемою є конкурентоспроможність, пошук більш-менш сталої ніші на ринку. У практичному плані це означає, чи зможуть дрібнобізнесові господарства конкурувати із середніми і великими агроформуваннями? Сьогодні і в найближчій перспективі - зможуть, оскільки в Україні середній і великий підприємницький сектори ще не в змозі виробляти абсолютну більшість сільськогосподарської продукції. І головне, що вони спеціалізуються на виробництві тих її видів, які високорентабельні та потребують обробітку великих земельних площ, застосування відповідної техніки і технологій. Сектор великих підприємницьких агроформувань залишає широке поле діяльності дрібним і малим господарствам, які можуть функціонувати рентабельно.

Список використаних джерел

1. Бігальська О. Ю. Соціальна політика держави, соціальні стандарти та якість життя / О. Ю. Бігальська // Соціальна політика: принципи та методи реалізації в контексті світового

досвіду : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 27 травня 2011 р., м. Судак. – Сімферополь : ВиТроПринт, 2011. – С. 10-12.

2. Васильчук С. В. Перспективи розвитку господарств населення у ринкових умовах / Васильчук С. В., Жидяк О. Р. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 151-155.

3. Дубініна М. В. Вплив функціонування особистих господарств на формування доходів селян / М. В. Дубініна // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2001. – № 4. – С. 294-301.

4. Шаблій О. І. Соціально-економічна географія України / О. І. Шаблій. – К., 2000.

УДК 130.2:141

ДЕЯКІ КОНЦЕПЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

Батюк О.Я., ст. викладач

Львівський національний аграрний університет

b_batyk@mail.ru

Розвиток наукових досягнень, що втілюються у поширенні інформаційних та комунікативних технологій, мережі Інтернет, розвитку кіберкультури, зумовлює глибинні зміни соціокультурного виміру сучасної цивілізації. Динамічно експоненційно зростає кількість наукової інформації, котра зумовлює для людини можливості творчого вибору закономірних способів зміни або створення нових технологічних варіантів різних форм соціального життя: управління та самоуправління суспільними об'єктами, процесами і системами всіх рівнів; поділу та інтеграції в опосередковано складних системах праці, науки і культури; регулювання економічного життя через фінансово-грошову систему тощо.

Про найвідоміші концепції інформаційного суспільства за такими характеристиками було описано: технічно-інформаційні детермінанти (Д. Белл, П. Друкер, Дж. Нейсбіт, Е. Тоффлер), інформаційно-комунікативна сфера (Г.М. Маклюен, М. Кастельс, Ж.- М. Феррі, А. Етціоні), інформаційно-екологічний вимір (Г. Сколімовські, Й. Масуда) [1, 2, 3].

Лем С. визначає інформаційні технології як «зумовлені станом знань і соціальною ефективністю способи досягнення цілей, поставлених суспільством». У трактуванні Г. Кана новий вимір інформаційного суспільства зіставляється із серією пов'язаних між собою технологій «К4 І2» (Команда, Контроль, Комунікації, Комп'ютер = К4; Інформація, Інтелект = І2).

Белл Д. наголошує на певній спадкоємності соціокультурних відносин між індустріальним та інформаційним суспільством, що й зумовлює трактування людини та її

діяльності, наголошуючи, однак, що у особи постіндустріального світу «горизонти розширюються і з'являються нові бажання і смаки».

Нейсбіт Дж. справедливо зазначав, що «комп'ютерні технології стали для інформаційної епохи тим самим, чим була механізація для промислової революції».

Відомий теоретик інформаційного суспільства Тоффлер Е. у бестселері «Третя хвиля» розглядає «особистість майбутнього», котра глибоко вкорінена в динаміку соціокультурних перетворень: «Третя хвиля є продуктом драматичних змін рис, нав'язаних суспільством, – не нова людина, а новий соціальний характер».

Появу нового типу суспільства, основанийого на розвитку техніко-технологічних засобів й, відповідно, наукового знання, обґрунтував Друкер П., адже всі зміни, що пов'язані з інформаційно-технічним прогресом, дослідник визначав не просто як соціальні, а як фундаментальні зміни «у людському становищі». Друкера П. – це мобільність «і в тому, де людина живе, і в тому, чим вона займається, і в тому, до яких співтовариств вона приєднується».

Наступна низка концепцій інформаційного суспільства є Маклюен Г.М., котрий зміну історико-культурних епох пов'язує з розвитком конкретних засобів комунікації. Дослідник стверджує, що процес людського розвитку зумовлений трьома основними етапами, що охоплюють первісну, письмово-друкарську та технологічну стадії цивілізаційного поступу. Сучасна цивілізація «глобального села» («global village»), за словами Г.М. Маклюена, намагається відродити природне аудіовізуальне, багаторівневе сприйняття світу і колективність, але на новій електронній основі – через заміну письмово-друкарських мов спілкування радіотелевізійними та мережевими засобами масової комунікації.

Нові електронно-інформаційні засоби комунікації руйнують «галактику Гутенберга», зумовивши тим самим виникнення багатовимірного комунікативного простору. Канадський мислитель переконаний, що у наш час кожен із новітніх засобів комунікації дає поштовх до нового «розширення» людських можливостей, змінюючи як соціокультурний простір загалом, так і усвідомлення особи в його межах зокрема: «В нашу електричну епоху ми бачимо себе такими, котрих все більше й більше можна перевести у форму інформації й такими, що рухаємося у бік технологічного розширення свідомості»

Комунікативні аспекти інформаційного суспільства розглядає Кастельс М., який основою «мережевого суспільства» вважає комп'ютерні мережі як надзвичайно вагомий чинник новітніх форм комунікації та інтерактивного спілкування. Зокрема, «електронні співтовариства», створені за допомогою Інтернету, як стверджує М. Кастельс, слугують вагомою підставою консолідації та інтеграції людей: «Нова комунікаційна система радикально трансформує простір і час, фундаментальні виміри людського життя.

Інформаційно-комунікативні технології на думку Уебстер Ф., підкреслюють індивідуалізований характер людської діяльності, а «зміни, що відбулися в мережевому суспільстві, означають: людині слід звикати до гнучкості і в тому, що вона робить сьогодні, і в тому, що вона збирається робити в майбутньому, якщо вона хоче вижити в «системній рухливості» інформаційного капіталізму. Якщо ви не в мережі, ви не можете повноцінно брати участь в житті мережевого суспільства».

Теоретик інформаційного суспільства Ж.-М. Феррі зазначає: «Загальна риса всіх видів діяльності криється в тому, що вони пов'язані зі спілкуванням, тобто за своєю суттю не можуть бути механізовані й торкаються людської особистості: діяльність взаємодопомоги, підтримки, виховання, культурної чи спортивної розваги, дозвілля і які у своїй найзагальнішій формі сприяють, забезпечують ущільнюють соціальну інтеграцію».

Перетворення суспільства на екологічну систему веде до усвідомлення меж наукової технології, необхідності переходу до іншого типу взаємин з довкіллям – звідси й виникає ідея синергетичного суспільства: «Якщо розвиток технології та науки надає людині сили, співмірні з силами природи, то звідси випливає необхідність діяти в гармонії з природою при створенні синергетичного світу», – слушно зауважує В. Лях.

Президент Інституту інформаційного суспільства та відомий учений Масуда Й. запропонував екологічну парадигму розвитку інформаційного суспільства – «Комп'ютопії», що ґрунтується на ідеї симбіозу людини та природи на основі принципу синергізму. Й. Масуда стверджує, що на ґрунті біокомп'ютерної технології виникає нова культура (зміни у бажаннях, цінностях, способі життя та поведінки людини тощо), що зумовить появу нового генотипу людини – «Homo intelligens»: «Нова людина з'явиться як новий вид, котрий матиме високий рівень інтелектуальної інформації та знань». Особливу цінність становлять думки Масуда Й. щодо переваг і вад інформаційного суспільства, перспектив його розвитку і проблем політико-правового регулювання. Він не тільки застерігав від небезпек, але пропонував оптимальні шляхи їх запобігання або мінімізації. Масуда Й. наголошував, що людство стало перед «суворою альтернативою», а саме – вибором між «двома різко контрастними моделями майбутнього», тобто демократично-правовим суспільством та «автоматизованою державою», адже за його твердженням «існує серйозна небезпека того, що ми рухаємося у напрямі контрольованого суспільства».

Концепції «інформаційного суспільства» порушують питання про нові моделі розвитку як суспільства загалом, так і людини зокрема, беручи за основу спробу гармонійного поєднання особи й інформаційно-технічного середовища. Однак в умовах інформаційної цивілізації з її прагненням до інновацій та абсолютизації перетворювальної

сутності людини занижуються життєві цінності традиційних вимірів людської життєдіяльності.

Список використаних джерел

1. Лазарович Н. Людина у світлі концепцій інформаційного суспільства // Вісник Львівського Національного університету «Львівська політехніка». [Серія: Філософські науки] / Н. Лазарович. – Львів: Львівська політехніка, 2011. – № 692. – С. 35–40.
2. Маруховський О. Переваги та вади інформаційного суспільства // Політичний менеджмент. – 2015. - №1(11). – С.127-136.
3. Яруш М.В. Інформаційне суспільство в сучасному філософському дискурсі // Збірник наукових праць «Гілея: науковий вісник» [Серія: Філософські науки] / М.В.Яруш. – В.80. – С. 316-322.

УДК 338. 433-035.57

СУЧАСНІ ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ТА РИНКУ МОЛОКА Й МОЛОКОПРОДУКЦІЇ

Бінерт О.В., ст. викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Olesya200678@ukr.net

Розвиток ринку молока та молочних продуктів відбувається під впливом дії складових ринкового механізму: попиту, пропозиції, ціни та формування ринкової кон'юнктури.

На сьогоднішній день виробництво молока та молокопродуктів є одним з перспективних напрямів розвитку аграрного сектору. В середньому одна людина протягом року повинна вжити близько 380 кг молочних виробів: знежиреного молока – 12 кг 300 г ; сиру – 8 кг 800 г ; морозива – 8 кг ; сметани – 6 кг 500 г ; вершкового масла – 6 кг 100 г ; сиру – 6 кг 100 г ; молочних консервів – 3 кг.

Але затяжна кризова ситуація, яка склалася після набуття Україною незалежності у 1991 році, призвела до збиткового його виробництва. До основних причин занепаду можна віднести: скорочення поголів'я великої рогатої худоби, скорочення обсягів виробництва та споживання, зменшення обсягів реалізації продукції.

Ринок молока та молочної продукції слід характеризувати з позицій інтересів споживачів, які безпосередньо впливають на кон'юнктуру ринку. Формування його структури відбувається під впливом різних економічно-правових чинників і проявляється

через купівельну спроможність, що визначається рівнем доходів населення, ціни на молочну продукцію, яка постійно змінюється через дію різних чинників.

Основними проблемами на ринку молока та молочної продукції залишаються:

— низька якість молочної сировини, що, в свою чергу, негативно впливає на виробництво молочної продукції та загострює проблему її збуту, особливо на зовнішньому ринку;

— низька якість технологічного оснащення молокозаводів;

— відсутність стандартів на молочну продукцію, які б відповідали вимогам європейського рівня;

— недостатній захист споживачів молочної продукції від неякісної продукції.

Основна причина низької якості молока є концентрація виробництва його в господарствах населення, тісно взаємопов'язана з окресленими проблемами – дефіцитом сировини та недостатнім державним контролем за дотриманням вимог щодо якості й безпечності продукції. Причинами низької якості молока переважно є порушення технології доїння, зберігання молока, утримання та годівлі. Отже, доки виробництво молока буде здебільшого сконцентроване в особистих селянських господарствах, доти якість вітчизняного молока та молокопродуктів, які з нього виготовляються, залишатиметься низькою.

У Києві, на VIII Міжнародному молочному конгресі, який відбувся у березні 2015 року, обговорювалися актуальні питання, які стосуються розвитку української молочної галузі та її подальший крок у складному становищі країни. Було присутніх *більше 1000 учасників*. Під час виступу заступник Міністра аграрної політики та продовольства України з питань євроінтеграції проаналізувала результати роботи профільного міністерства у напрямку розвитку молочної галузі у 2014-му та плани на наступний рік, а також наголосила на проблемі підвищення якості молочної сировини. Висвітлення питання якості підкреслив також директор ТОВ «Центр експертних рішень», відмітив, що «багато переробних підприємств уже зараз працюють над покращенням роботи щодо гатунковості, але частка екстра молока на підприємстві максимально досягала 20%». Обговорювалась ціна на молоко та молокопродукти, генеральний директор одного з підприємств зазначив, що у 2015 році підняти ціну можна лише на 7-8% , що «переробники залежні від держави, яка регулює цінову політику в Україні». Молочний конгрес відзначився як наймасштабніший за всю історію проведення цього заходу.

Забезпечити необхідну якість виробленого молока сьогодні можуть лише потужні сільськогосподарські підприємства, у яких здійснюється механічне доїння, очистка та охолодження молока. Селянин не має ні умов, ні можливостей забезпечити необхідний

технологічний процес виробництва молока. Оскільки вітчизняна молокопродукція зарекомендувала себе як продукція низької якості, то на даному етапі необхідне відродження іміджу якості молока та молокопродуктів. Лише за дотримання таких умов молоко та молочна продукція може бути високоякісною, а отже, конкурентоспроможною на світовому ринку.

УДК 330.322:631.16

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Брух О.О., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

e-mail: bryh@ua.fm

Виробничо-збутова діяльність суб'єктів ринкових відносин завжди пов'язана з вивченням і дослідженням внутрішнього та зовнішнього ринку. Особливо зросло значення щодо вивчення ринку у зв'язку із загостренням конкурентної боротьби на ньому. У цій боротьбі товаровиробники стали гостріше відчувати потребу в деталізованій і різносторонній інформації про ринок сільськогосподарської продукції та всі зміни у формуванні попиту на неї.

Ринкові відносини товаровиробників та споживачів знаходять своє відображення в такій категорії, як ринок, і не можуть розглядатися окремо від нього. Ринок – це економічна категорія товарного виробництва, що є сферою обміну з певною системою ринкових відносин між продавцями і покупцями, або ж – це місце купівлі – продажу товарів і послуг, укладання торгових угод [1, с. 515].

Основною характерною рисою ринку є те, що за допомогою ринкових важелів встановлюється чіткий баланс попиту і пропозиції на товари, у тому числі на товари сільського господарства. По-перше, держава є основним регулятором диспаритету цін та значних коливань цін на сільськогосподарську продукцію. По-друге, при надлишку на ринку продукції ціна на неї знижується, що у свою чергу позитивно сприймається споживачами. По-третє, за значного інтересу покупців до продукції спостерігається кількісне обмеження товару, що призводить до зменшення пропозиції на ринку. По-четверте, при значному дефіциті продукції ціна на товар поступово підвищується, що зумовлює відповідну стриманість покупців щодо купівлі продукції.

У зв'язку з постійними коливаннями попиту, пропозиції та ціни на сільськогосподарську продукцію товаровиробники повинні завжди аналізувати ринкову інформацію на ті чи інші товари, та на основі достовірних даних формулювати власний асортимент, обсяги і збут продукції. Стабілізуючи попит і пропозицію, не допускаючи ні дефіциту, ні перевиробництва, ринок виконує інформаційну функцію і тим самим проявляється регулятивна функція ринку, а також відбувається споживання продукту [3, с. 23].

Успішною умовою функціонування підприємств є ринок, тому для більш детального визначення цієї категорії необхідно визначити та охарактеризувати функції ринкового механізму. До них варто зарахувати такі:

1) стимуляційну, яка полягає у стимулюванні виробників до постійного поліпшення якості продукції, а також оновлення асортиментних ліній сільськогосподарської продукції. Також сюди належить і стимулювання розвитку ефективного виробництва при раціональному використанні ресурсів;

2) регулятивну, що виступає регулятором аграрного виробництва. Регулювання здійснюється через попит, пропозицію і ціну на відповідні товари, при цьому формуються необхідні економічні закономірності щодо обсягів і структури виробництва;

3) інформаційну, яка надає об'єктивну інформацію товаровиробникові про рівень затрат виробництва, місткість ринку, рівень ціни на товари, стан товарних запасів, попит і пропозицію на продукцію. Це у свою чергу дає змогу товаровиробникові безпосередньо впливати на ситуацію, що відповідно цими діями зумовлюється;

4) забезпечувальну, яка при чіткій і злагодженій системі забезпечує стабілізацію цін на сільськогосподарську продукцію, стимулювання збуту товарів, покращання споживчих якостей продукції, а також сприяє вирішенню соціальних проблем в аграрному секторі;

5) координаційну, що виступає одним із координаторів зниження витрат виробництва на одиницю продукції;

6) контролюючу, яка сприяє частковому й опосередкованому контролю з боку споживачів щодо виробництва та збуту сільськогосподарської продукції на ринку шляхом зіставлення грошових доходів із цінами;

7) сануючу (класова диференціація товаровиробників) – за допомогою жорсткої конкуренції здійснюється розшарування товаровиробників на різні групові класи: від економічно неефективних до найефективніших, при цьому відкриваються всебічні можливості для продуктивних виробників, що відповідають суспільним потребам.

Для забезпечення ефективного функціонування сільського господарства на внутрішньому ринку і створення умов для виходу на зовнішній ринок велике значення має досягнення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Одним з основних

чинників вирішення поставленої проблеми є формування збалансованої ринкової інфраструктури, яка сприяє збереженню високої якості продукції, зниженню так званої посередницької маржі та ціни на сільськогосподарську продукцію [4, с. 128].

Отже, для ефективного функціонування вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції, а також дієвого механізму, що забезпечує рівновагу між попитом і пропозицією, необхідно сформулювати чіткі, діючі політико-правові та організаційно-економічні засади розвитку ринку, а також створити розвинену ринкову інфраструктуру для подальшої побудови ефективної національної економіки.

Список використаних джерел

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / [Р. С. Дяків, А. В. Бохан, В. М. Горбаль та ін.]. – К. : Міжнар. екон. фундація, 2000. – 708 с.
2. Павленчик А. Теоретичні засади аграрного ринку / А. Павленчик // Вісник Львівського державного аграрного університету : економіка АПК. – 2006. – № 13. – С. 92–100.
3. Павленчик Н. Ф. Формування та функціонування ринку сільськогосподарської продукції : монографія / Н. Ф. Павленчик, А. О. Павленчик. – Львів, 2009. – 172 с.
4. Саблук П. Т. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції : практ. посіб. / П. Т. Саблук . – К. : ІАЕ, 2000. – 555 с.

УДК 657.37: 631.11

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ – ФІНАНСОВА ОСНОВА ПІДПРИЄМСТВА

Вдовенко І. С., магістрант

Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

e-mail: ira_vdovenko@i.ua

Капітал є базою створення і розвитку підприємств, а у процесі функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. Капітал являє собою сукупність матеріальних цінностей, коштів, фінансових вкладень і витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності.

Для формування структури капіталу та вибору джерел його фінансування власник підприємства стикається з проблемою вибору фінансування свого підприємства.

Існує дві основні схеми: змішане фінансування, що передбачає формування капіталу як за рахунок власних, так і за рахунок позичкових коштів, що залучаються у різних пропорціях; повне самофінансування, що передбачає формування капіталу підприємства виключно за рахунок власних його видів, що відповідають організаційно-правовій формі

підприємства [1, 2].

Власний капітал є основним, початковим та умовно безстроковим джерелом фінансування господарської діяльності підприємств, а також джерелом погашення збитків підприємства, він є одним з найвагоміших показників, що використовуються при оцінці фінансового стану підприємства, оскільки показує, з одного боку, ступінь фінансової самостійності підприємства, а з іншого – ступінь кредитоспроможності підприємства.

Збереження власного капіталу є одним з основних показників якості управління підприємством. Цей показник дозволяє власникам підприємства уникнути ілюзії прибутковості своїх вкладень у випадках виплат їм поточних доходів за рахунок зменшення власного капіталу протягом періоду, за який сплачується дохід.

Проте, вибираючи кожен із названих схем, потрібно враховувати переваги чи недоліки джерел фінансування. Так, переваги власного капіталу: власний капітал є фінансовою основою підприємства; залучення власного капіталу є більш простим порівняно з залученням позикового капіталу, що пов'язане з тим, що рішення, пов'язані із збільшенням капіталу приймає власники та менеджери підприємства без необхідності отримання згоди інших господарюючих суб'єктів; власний капітал забезпечує більш високу можливість генерування прибутку в усіх сферах діяльності.

Недоліками власного капіталу є: обмеженість обсягу залучення фінансових ресурсів для розширення операційної та інвестиційної діяльності підприємства на окремих етапах його життєвого циклу; висока вартість; неможливе забезпечення перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності підприємства над економічною рентабельністю.

Формування власного капіталу має певну специфіку, зумовлену організаційно-правовою формою діяльності підприємств, у відповідності до чинного законодавства України, яку слід враховувати як при заснуванні того чи іншого виду підприємства, так і для забезпечення ефективної господарської діяльності даного підприємства у майбутньому.

Список використаних джерел

1. Федоренко Н. О. Управление инвестициями фирмы: определение эффективной структуры капитала/ О. М. Теліженко, Н. О. Федоренко// Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – Суми : Вид-во СумДУ, 2006. – №7(96). – С. 131-137.
2. Федоренко Н. О. Управление инвестициями фирмы: определение эффективной структуры капитала/ Федоренко Н. О. // Тези доповідей науково-технічної конференції викладачів, співробітників, аспірантів та студентів факультету економіки та менеджменту «Економічні проблеми сталого розвитку» присвяченої Дню науки в Україні. – Суми Вид-во СумДУ, 2006. – С. 34-35.

НОВІ ПРАВИЛА АДМІНІСТРУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПОДАТКІВ

Герасименко Н.В., аспірант
Європейський університет
nina.gerasimenko.81@mail.ru

Адміністрування податків є органічною складовою управління системою оподаткування, тобто управлінською діяльністю державних органів, спрямованою на реалізацію законодавчих норм. Відповідно до (Податкового кодексу України) ПКУ адміністрування податків, зборів та інших платежів визначається як «сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом» [1]. Чергова податкова реформа запроваджена в Україні з 1 січня 2015 р., у зв'язку з чим були прийняті такі зміни:

1) впроваджено систему електронного адміністрування ПДВ (з 01.02 по 01.07.2015 р. – у тестовому режимі; з 01.07.2015 р. – на постійній основі. Відкриття та обслуговування електронних рахунків Казначейством здійснюється на безоплатній основі, яка діє за допомогою електронних рахунків платників ПДВ. Інформація про рух коштів на електронних рахунках платникам податку надається Державною фіскальною службою України. Датою початку використання електронного рахунку є 01.02.2015 р. для суб'єктів господарювання, які зареєстровані платниками ПДВ до 01.02.2015 р., а для суб'єктів господарювання, які будуть зареєстровані як платники ПДВ у будь-який період після 01.02.2015 р. – дата їх реєстрації платниками податку.

2) змінено ставку земельного податку. Ставка податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3,0 % (раніше – 1,0 %) від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не більше 1,0 % від їх нормативної грошової оцінки. Також зменшено кількість пільговиків-юридичних осіб.

3) оновлено правила сплати пенсійного збору з купівлі іноземної валюти. З 01.01.2015 р. фізичні та юридичні особи, які здійснюють операції з купівлі іноземної валюти в готівковій формі (крім фізичних осіб, що здійснюють операції з купівлі іноземної валюти для погашення кредитів), є платниками збору на обов'язкове державне пенсійне страхування.

Розмір пенсійного збору – 2,0 %. Слід зазначити, що безготівкова купівля іновалюти з 01.01.2015 р. звільнена від обкладення пенсійним збором.

4) суттєві зміни в спрощеній системі оподаткування. Як відомо, із 1 січня замість 6 груп платників єдиного податку (ЄП) залишилося 4. Групи платників ЄП з 3-ї по 6-ту (фізичні та юридичні особи) об'єднали в одну єдину групу – «нову» групу 3 платників ЄП. Перехід груп платників ЄП (групи 3-6) до оновленої групи 3 відбуватиметься автоматично. Так, платники ЄП груп 3-6, які перебували на обліку в контролюючих органах до 1 січня 2015 р., з 1 січня 2015 р. вважаються платниками ЄП групи 3.

Відповідно до останніх кардинальних змін в податковому законодавстві, виникли нові правила адміністрування вітчизняних податків та зборів, табл. 1.

Таблиця 1

Зміни в системі оподаткування з 01.01.2015 р.*

Види податків	Сфера застосування податків
податок на майно (місцевий податок)	встановлюють відповідні місцеві ради, ставка не більш ніж 24,36 грн./кв.м (2,0 % від мінімальної заробітної плати). Законом встановлено пільги на сплату податку, якими база оподаткування житлової нерухомості зменшується для власників квартир на 60 кв. м, а для власників будівель – на 120 кв.м, а якщо у власності декілька об'єктів нерухомості квартира/квартири і будинок/будинки – 180кв.м.
збір за місця для паркування транспортних засобів (місцевий податок)	Платниками транспортного податку з 01.01.2015 р. є фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з законодавством власні легкові автомобілі, які використовувалися до 5 років і мають об'єм циліндрів двигуна понад 3000 куб. см. Ставка податку встановлюється з розрахунку на календарний рік у розмірі 25000 грн. за кожен легковий автомобіль. Для фізичних осіб податок обчислюється контролюючим органом, які надаються органами внутрішніх справ
податок на прибуток підприємств (загальнодержавний податок)	Адміністрування податку на прибуток відбуватиметься за новими правилами. Запроваджується принципово новий порядок, який ґрунтується на визначенні фінансового результату (прибутку до оподаткування) за даними бухгалтерського обліку та його подальшого коригування на незначний перелік визначених законом податкових різниць. Контролюючим органам надано право проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, а також визначення фінансового результату за відповідними стандартами. При цьому, підприємства, які мають річний доход від будь-якої діяльності, що не перевищує 20 млн. грн., можуть за власним рішенням відмовитись від обліку податкових різниць (крім збитків минулих років) і визначати об'єкт оподаткування на підставі фінансового результату (прибутку оподаткування).

* Згруповано автором за даними [1]

Таким чином, впровадження якісно нового механізму адміністрування податків дозволить підвищити його ефективність і створити умови для легального функціонування реального сектора економіки та сприятливого податкового клімату. Оскільки, саме

підвищення ефективності функціонування податку є метою заходів, спрямованих на удосконалення системи адміністрування податків.

Список використаних джерел

1. Залуцький В.П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення / В.П. Залуцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11.– С. 163-169.

УДК: 631.171

СУТЬ ТА УМОВИ ОСВОЄННЯ ІНТЕНСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВИРОЩУВАННЯ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

Гринчишин В.Б., студент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Процес формування інтенсивного типу розвитку є досить складним і багатограним, оскільки залежить від багатьох факторів – зовнішніх, що притаманні мікро- і макросередовищу функціонування аграрних підприємств, і внутрішніх, які діють і регулюються самим підприємством. Інтенсивна технологія (від лат. *intensio* – напруга) в рослинництві означає застосування найбільш ефективних засобів виробництва (сортів і гібридів інтенсивного типу, ефективних пестицидів, добрив і регуляторів росту, біологічних і агротехнічних методів захисту рослин, сучасної техніки тощо) і технологічних процесів, впровадження передових методів організації праці, забезпечення збереження навколишнього середовища. Серед напрямів інтенсифікації особливу увагу треба звернути на запровадження в рослинництві нових поколінь техніки і обладнання, які дали б змогу комплексно механізувати та автоматизувати виробництво і досягти на цій основі істотного зростання продуктивності праці і зниження поточних витрат на одиницю продукції.

Інтенсивна технологія в сільському господарстві – це сучасна технологія, яка забезпечує збільшення виробництва продукції за рахунок підвищення урожайності при більш повній реалізації біологічного потенціалу культур на базі широкого використання сучасних факторів інтенсифікації [2, с. 36].

Важливими напрямками інтенсифікації виробництва зернових є ефективна меліорація землі, запровадження нових екологічнобезпечних технологій, раціональна хімізація виробництва, його електрифікація, широке запровадження біотехнологій, нових форм організації і оплати праці, науково обґрунтованої спеціалізації і концентрації виробництва. Ефективність цих напрямів інтенсифікації значною мірою залежить від стану розпитку

аграрної науки. Багато наукових розробок обмежуються лише частковими вдосконаленнями в галузі техніки, технології виробництва, в селекційній роботі, а тому неспроможні істотно вплинути на прискорення інтенсифікації виробництва і формування інтенсивного типу розвитку аграрних підприємств. Аграрна наука повинна орієнтуватися на створення розробок, що відповідають світовому рівню, забезпечують одержання принципово нових результатів, запровадження яких у виробництво дозволить значно підвищити його економічну ефективність [3, с. 35].

При формуванні інтенсивного типу відтворення треба обов'язково враховувати ту об'єктивну обставину, що кожний напрям інтенсифікації має граничну межу використання, перехід за яку впливає на екологічну систему. Тому мову потрібно вести про екологічно допустимий рівень того чи іншого фактора інтенсифікації.

Сформувані інтенсивний тип розвитку неможливо, якщо не дотримується соціальна спрямованість інвестиційної політики. Слід зазначити, що для сільського господарства можливості прискорення кругообігу ресурсів порівняно з іншими галузями значною мірою обмежені біологічними факторами, що зумовлено залученням у відтворюваний процес живих організмів як засобів виробництва. Водночас аграрні підприємства через суб'єктивні й об'єктивні причини істотно відрізняються між собою за швидкістю ресурсообороту, що безпосередньо відбивається на результатах виробництва.

Для успішного застосування інтенсивної технології необхідно оволодіти її науковими основами, вміти керувати її факторами, тобто застосовувати агрозаходи з врахуванням біології рослин і умов зовнішнього середовища. До факторів інтенсивної технології вирощування сільськогосподарських культур відносяться: вирощування високоврожайних сортів інтенсивного типу з високою якістю продукції; використання насіння з високими посівними якостями (схожість, сила росту, маса 1000 насінин); розміщення посівів по кращих попередниках передбачених сівозміною, з врахуванням зональних умов; високоякісний обробіток ґрунту: добре розпушування, вирівняність поверхні, боротьба з бур'янами, збереження вологи в ґрунті; біологічне обґрунтування строків сівби з врахуванням особливостей росту і розвитку рослин і умов зовнішнього середовища; управління ростом і розвитком рослин, що досягається оптимальним забезпеченням рослин елементами мінерального живлення з врахуванням їх вмісту у ґрунті; інтегрована система захисту рослин від бур'янів, шкідників та хвороб і застосування регуляторів росту (ретарданти тур, кампозан) для боротьби з виляганням; своєчасне і високоякісне виконання всіх технологічних операцій, які стосуються захисту ґрунтів від ерозії, накопичення вологи, створення сприятливих умов розвитку сільськогосподарських культур; біологічний контроль за ростом і розвитком рослин по фазах та етапах органогенезу; біологічне обґрунтування

строків початку, тривалості і способів збирання урожаю. Враховують також біологічну і фактичну урожайність зерна; визначення науково обґрунтованого запланованого урожаю з врахуванням природних ресурсів зони і лімітуючих факторів, родючості ґрунту, можливостей сорту (див. розділ “Основи програмування врожаїв сільськогосподарських культур”) [2, с. 28].

Основними організаційно-економічними параметрами інтенсивних ресурсощадних технологій виробництва сільськогосподарських культур є: організаційні, техніко-технологічні особливості вирощування сільськогосподарських культур, розробка технологічних карт вирощування сільськогосподарських культур і нормативи затрат на виробництво продукції зернових і т.д.

Список використаних джерел

1. Березівський П.С., Михалюк Н.І. Організація виробництва в аграрних формуваннях. Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.
2. Дичковська О.В. Системи технологій: Навчальний посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2004. – 251с.

УДК 338.434:631.16

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАХУВАННЯ ВРОЖАЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

Грицина О.В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Україна є типовою аграрно-індустріальною державою, що має значний потенціал для розвитку сільського господарства та подальшого виходу на європейські ринки. Вона переживає період глибоких змін, викликаних трансформацією економічного механізму. При цьому одним з елементів ринкової моделі аграрного сектору є створення нової системи страхування з метою зниження рівня ризикованості виробничої діяльності. Спектр підприємницького ризику в сільському господарстві дещо ширший, ніж в інших галузях господарювання. Це зумовлено, перш за все, природничими чинниками в аграрному виробництві. Хоч рівень залежності результатів сільськогосподарської діяльності від впливу природи із застосуванням НТП суттєво знижується, в окремий момент саме ці чинники можуть бути визначальними.

Пропоновані в даний час на ринку страхових послуг програми страхування сільськогосподарських ризиків за багатьма параметрами не задовільняють споживачів.

Основним їх недоліком є висока вартість. Тільки за умови реальної державної підтримки можна буде досягти рівноваги між попитом та пропозицією в даній сфері. Слід зазначити, що держава намагається вирішити цю проблему шляхом компенсування затрат на страхування окремих видів сільськогосподарських культур. Однак, більшість інструктивних матеріалів та документів в даній сфері на сьогодні перебувають на стадії розробки, а сам аграрний страховий ринок є слаборозвинутим та недосконалим. В цілому сільськогосподарське страхування проходить глибоку кризу, основними причинами якої є: неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність рекомендаційних матеріалів на страховому ринку; відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність більшості сільськогосподарських підприємств та дефіцит фінансових ресурсів; інфляційні процеси, внаслідок яких здійснення довгострокових видів страхування в національній валюті неможливе; відсутність гарантій своєчасної та повної виплати страхових відшкодувань в зв'язку із відсутністю необхідних засобів у страхових компаній; неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку в сільському господарстві.

З метою покращення ситуації на аграрному страховому ринку України і, зокрема, в механізмі страхування урожаю сільськогосподарських культур, необхідно провести ряд заходів, реалізація яких значною мірою дасть можливість налагодити відносини між аграрним сектором та страховими компаніями. Зокрема, доцільно створити агропромислові страхові організації і товариства взаємного страхування побудовані на співпраці держави та приватного сектора. Для координації їх діяльності доцільним є формування керівного органу у формі агентства, правління, який би виступав як державний агент щодо регулювання і державної підтримки в сфері агропромислового виробництва [3].

Слід остаточно визначитись із обов'язковістю та добровільністю страхування врожаю сільськогосподарських культур. Добровільна форма страхування для сільськогосподарських товаровиробників недержавної форми власності не створює умов для фінансової стабільності господарств. Вона має вибірковий характер, є значно дорожчою в порівнянні з обов'язковою. Водночас, враховуючи скрутний фінансовий стан сільськогосподарських товаровиробників, доцільним є поєднання обов'язкової та добровільної форми страхування.

З метою підтримки сільськогосподарських виробників необхідно запровадити багаторизикове страхування врожаю сільськогосподарських культур. Таке страхування повинне бути запроваджене у формі закону, який визначає основні положення по страхуванню, а також відповідальність держави за його проведення. При цьому держава повинна субсидувати багаторизикове страхування врожаю [2]. Доцільним є організація на території областей (регіонів) великих перестраховальних компаній, які спеціалізуються на перестрахованні сільськогосподарських ризиків і функціонуватимуть за рахунок коштів

під гарантії місцевих і державного бюджетів. Договори страхування врожаю сільськогосподарських культур слід укладати на строк не менше 5 років. При цьому страхову вартість слід визначати щорічно, виходячи з розміру посівних площ, врожайності за попередні 5 років і прогнозованої ринкової ціни врожаю сільськогосподарських культур на поточний рік. Страхова сума повинна складати 75-80 відсотків страхової вартості. Страхові платежі повинні бути визнаними як суспільно необхідні витрати, які забезпечують безперервність суспільного виробництва.

Доцільно використовувати досвід страхових компаній, які пропонують власні умови страхування врожаю, і відповідно власні страхові тарифи. Так, ефективним є страхування всього майбутнього врожаю, при умові обчислення страхової суми на основі можливої врожайності залежно від наявних сільськогосподарських угідь і від заставної або мінімальної ціни застрахованого врожаю.

В цілому, створення ефективної системи розподілу та управління ризиками сільськогосподарського виробництва повинно стати важливим напрямом сучасної аграрної політики, що забезпечуватиме підвищення захисту економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників, сприятиме залученню інвестицій та кредитних ресурсів в аграрний сектор економіки, нарощуванню виробництва сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел

1. Базлевич В. Д. Страхування : підручник / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008 –1019 с.
2. Герасименко Н. А. Регулювання системи страхування сільськогосподарських культур в Україні: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук / Н.А. Герасименко. – Київ. – 2010. – 23 с.
3. Офіційний сайт Ліги страхових компаній України. Режим доступу: www.uainsur.com
4. Офіційний сайт Національної страхової компанії Оранта. Режим доступу: www.oranta.ua

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРОБЛЕМАТИКИ КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Грубінка І.І., к.е.н., асистент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

igor_grubinko@mail.ru

Розбудова ефективної економіки вказує на те, що кожна країна повинна максимально ефективно і раціонально використовувати свої ресурси. Одним з основних ресурсів нашої країни є земля, відповідно АПК України маючи в своєму розпорядженні такий ресурс має стати однією з провідних галузей народногосподарського комплексу України. Тому актуальним стає питання кредитного забезпечення цього комплексу, особливо з врахуванням сучасних умов, коли джерела фінансових ресурсів є обмеженими. Крім того АПК має величезне значення в контексті продовольчої безпеки держави і світової продовольчої кризи на тлі постійного збільшення світового населення. Слід відзначити, що зараз потреби сільськогосподарських підприємств в позикових коштів не задовольняються в повних обсягах, це пов'язано з одного боку із низьким рівнем фінансового стану більшості аграрних підприємств, високим рівнем їх дебіторської заборгованості. З іншої сторони потенційні кредитори – банки зараз відчують гострий брак фінансових ресурсів і мають проблеми з власною ліквідністю, тому їхні можливості кредитування є обмеженими.

Ми безперечно дотримуємось думки тих науковців і вчених [1, 2, 3], що стоять на позиціях того, що для розкриття цього потенціалу галузь АПК потребує особливого підходу з боку держави:

- цей підхід стосується перш за все фінансово-кредитної, податкової, бюджетної і цінової політики держави в цій галузі;
- особливу увагу, ми хочемо звернути перш за все на фінансово-кредитну політику і важелі впливу на основі неї на ефективну діяльність сільськогосподарських підприємств.

Аграрне виробництво, є однією з найбільш фондомістких галузей економіки. Пасивна складова в основних фондах досягає 70%, що є дуже вагомим показником. Він вказує не тільки на стаціонарність виробництва і важливу роль землі в ньому, але і на потребу в значних обсягах капітальних інвестицій для прибуткового функціонування і забезпечення розширеного відтворення. Експерти вказують на потребу у мільярдних довгострокових фінансових вливаннях в цю галузь, що коливаються на рівні 250 млрд грн. Однак

незважаючи на значну величину основних фондів і потребу в її відповідному фінансовому забезпеченні, джерела такого забезпечення є обмеженими.

На нашу думку основними заходами у цій сфері кредитного забезпечення АПК повинні стати:

- розширення фінансових можливостей пільгового кредитування підприємств АПК (за рахунок застосування механізму здешевлення кредитів, а також підтримки цільового кредитування);
- зменшення норм резервування за кредитами, що надані сільськогосподарським підприємствам;
- створення спеціалізованої установи, яка б займалася кредитним обслуговуванням підприємств АПК (в тому числі видачею кредитів під заставу сільськогосподарських угідь), на наше бачення вона повинна бути акціонерним банком з контрольним пакетом в власності держави (при цьому її назва не має великого значення).

Однією з об'єктивних причин застосування спеціального кредитного механізму, щодо підприємств АПК є неспівпадіння періодів витрачання (1-2 кв.) і надходження (3-4 кв.) фінансових ресурсів, що зумовлено залежністю аграрних підприємств від природно-кліматичних умов і сезонністю їх виробництва:

- це в свою чергу зумовлює нестачу оборотних фондів і касовий розрив в кількомісячний термін;
- цей розрив має покриватися за рахунок короткострокових (до 1 р.) банківських позичок (кредитів). Саме ці причини, що об'єктивно впливають на ведення підприємницької в аграрній сфері, є її основними особливостями. Їх вирішення є можливим лише за рахунок застосування державою відповідної фінансово-кредитної підтримки (спеціально розроблених механізмів і програм), що дозволить ефективно вирішити цю проблему і зробити підприємства АПК стратегічно конкурентоспроможними.

Отже, проблема кредитного забезпечення діяльності аграрних підприємств є складною і потребує комплексного підходу до її вирішення, проте без її розв'язання подальший розвиток аграрного виробництва, як одного з основних секторів економіки України є неможливим.

Список використаних джерел

1. Непран А.В. Роль кредиту в прискоренні нагромадження процесів нагромадження капіталів в сільському господарстві / А.В.Непран // Журнал Економіка АПК. – 2010. – №11 – С. 74-79.

2. Колотуха С. Розвиток земельних відносин та їх фінансове забезпечення в аграрному секторі економіки // С.Колотуха, І.Коваленко // Журнал Банківська справа .– 2012. – №2 –С. 19-27.
3. Дем'яненко М.Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М.Я.Дем'яненко // Журнал Економіка АПК. – 2011. – №7 – С. 68-75.

УДК 37.013.42

КОНФЛІКТНІ СИТУАЦІЇ У ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ

Гірняк К.М., к.е.н., ст. викладач

Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З.Гжицького, girnjak@mail.ru

Ділове спілкування відноситься до специфічної форми контактів і взаємодії людей у службовій сфері. Учасники виступають в офіційних стосунках і орієнтовані на розв'язання конкретних проблем, що дуже часто спричиняє конфлікти. Конфлікти відображають зіткнення протилежних інтересів і поглядів, напруження і крайнє загострення суперечностей, що спричиняє активні дії та ускладнює взаємодії між людьми.

Причини розвитку конфліктів у діловому спілкуванні розглядають зарубіжні та вітчизняні дослідники. На думку Є. Дубровської, В. Зазикіна, Р. Кричевського, причини конфліктів ґрунтуються на організаційному підході, А. Альшиної та А. Калініна – на мотиваційному, А. Анцупова, Д. Моїсєєва – на ситуаційному та системно-ситуаційному. Н. Гришина, Є. Зайцева, Н. Нечаєва дотримуються особистісно-діяльнісного підходу у визначенні конфліктів та їх причин. Теоретичним та практичним проблемам конфліктної поведінки особистості присвячені роботи М. Вебер, П. Козер.

Проведені дослідження [3] свідчать, що всіх працівників за схильністю до конфліктів можна поділити на групи, зокрема: стійкі до конфліктів; ті, хто утримується від конфліктів; конфліктні. До конфліктних відноситься близько 12 % усього персоналу підприємства.

Згідно до даного дослідження можна виділити типи конфліктних працівників:

- «агресивний» — працівник з агресивними порадами, відливими й гострими образами, який завжди всім незадоволений. Постійно критикує (керівництво, колег по роботі), обговорює помилки, намагається усунути енергійних працівників, постійно вимагає уваги до кожної ситуації і відволікає від важливих виробничих справ. Однак його скарги заважають забезпеченню ефективного ритму виробництва та позитивного психологічного

клімату в колективі. Найкраще, що можна зробити у таких випадках, це перефразувати скарги своїми словами, давши зрозуміти, що його агресія та переживання помічено;

- «самолюбець» - працівник завжди дратується, отримуючи завдання, вважає, що його не цінують, не прислухаються. Треба знайти підхід до нього і зрозуміти, в чому полягає причина його чутливого самолюбства;

- «порушника дисципліни» - працівник завжди спізнюється, порушує встановлений режим, вважає, що йому дають легку роботу і цим самим принижують його гідність. Слід попередити працівника про відповідальність за порушення дисципліни, а також необхідно допомогти працівнику оцінити свої дії, однак не порівнювати з іншим колегами;

- «інформатора» - працівник намагається досягти прихильності керівництва, інформуючи про все, що відбувається навколо, про всі неофіційні події, поведінку інших, причому змальовуючи це все часто чорними фарбами. Працівника слід попередити, що дані дії авторитету не додають;

- «нерішучі» люди даного типу роблять багато пробних кроків перед прийняттям рішення, що викликають роздратування у оточуючих. До такого працівника слід підходити індивідуально, висуваючи відповідні вимоги, а в разі потреби винести відповідне покарання, яке попередньо обговорити з колективом;

- «усезнайки» є цінними працівниками, але поведуться так зухвало, що викликають у оточуючих почуття неповноцінності. Даний тип працівника дуже рідко погоджуються на те, щоб визнати свої помилки. Такому працівнику слід доручати справи, які вимагають більшої відповідальності та самостійності.

Різні типи людей по-різному чутливі до протиріч та конфліктів, що стосуються різних сфер особистості. Краснова Н. П. в працях зазначає: «Особливість скидати власну незадоволеність на оточення. Так, людина, яка отримала заряд негативних емоцій дорогою на роботу, не забуде зірвати зло на комусь із співробітників. Або ж, отримавши купу негативу на роботі й будучи не в змозі на нього відповісти, прийде додому й зірветься на рідних» [1].

Успіх у роботі з працівниками багато в чому визначається вмінням менеджера розпізнавати подібні характерологічні особливості людей, з якими він працює. До тих, хто поводить неправильно, заважає виконанню поставлених завдань, треба ставитися терпляче, але лише до того часу, поки є надія на зміну їхньої негативної поведінки. Аналіз основних тенденцій менеджменту ХХІ ст. свідчить, що у сфері виробничих відносин відбувається відхід від командно-адміністративної структури взаємин між керівництвом та підлеглими і перехід до системи співробітництва. Це відбувається тому, що люди стають кращими, відповідно збільшується тиск конкурентного ринку на працівників, які не вміють

вибудувати ефективні міжособистісні взаємини. Конкуренція змушує працівників та керівництво організацій працювати разом, а особистісні інтереси працівників пов'язувати з інтересами організації. Ринок з його жорстокістю потребує перегляду традиційно складних взаємин як в організації, так і з її зовнішнім оточенням – клієнтами, постачальниками, партнерами [3].

Під час обговорення конфлікту виникають помилки керівника у вирішенні конфлікту та шляхи їх приховування: часткове приховування власних інтересів; представлення власного промаху як помилки іншого; відсутність виразу всіх своїх потреб; «бойова стійка»; вхід в оборону; диктування власної поведінки винятково тактичними розуміннями; укривання за «виробничою необхідністю»; наполягання на визнанні своєї влади; використання відомих уразливіших місць партнера; пригадування старих образ; виявлення, зрештою, переможця та переможеного.

Дуже часто у конфліктній ситуації відбувається неправильне сприйняття як власних дій, наміру та позиції, так і опонента.

До типових викривлень сприйняття відносяться:

«Ілюзії шляхетності». У більшості конфліктів кожний з опонентів упевнений у своїй правоті й прагненні до справедливого вирішення конфлікту, переконаний, що тільки супротивник не хоче цього.

«Пошук недоліків». Кожний із супротивників бачить недоліки та прогрішення іншого, але не усвідомлює про такі ж недоліки у себе самого. Як правило, кожна з конфлікуючих сторін схильна не помічати змісту власних дій щодо опонента, але з обуренням реагує на його дії.

«Подвійні стандарти». Навіть тоді, коли супротивники усвідомлюють, що виконують однакові дії один до одного, власні дії сприймаються кожним з них як припустимі та законні, а дії опонента - як нечесні та недозволені.

«Зрозуміло». Дуже часто кожний з партнерів навмисно спрощує ситуацію конфлікту, причому так, щоб це підтверджувало загальне уявлення про те, що його дії гарні та правильні, а партнера - навпаки, погані та неадекватні.

Отже, подібні помилки поглиблюють конфлікт та перешкоджають конструктивному виходу з проблемної ситуації. Якщо викривлення сприйняття під час конфлікту є значним, виникає реальна небезпека опинитися для працівника.

Список використаних джерел

1. Краснова Н.П. Види конфліктів у діловому спілкуванні / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/lib>.

2. Орлянський В.С. Конфліктологія: [навч. посіб.] / В.С.Орлянський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 160 с.

3. Ярослав Л.О. Конфліктологічна компетентність як предмет психологічного дослідження / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://novyn.kpi.ua/2009-1/12_Yaroslav.pdf.

УДК 338.242.4

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ

Дема Д. І., к.е.н., професор

Житомирський національний агроєкологічний університет, м. Житомир

ddema-56@mail.ru

В результаті реформування сільськогосподарських підприємств колективної і державної форми власності мільйони селян одержали землю в приватну власність, що надало можливість їм використати її на свій розсуд. В перші роки значна частина селян робила спробу самостійно використовувати земельні паї, тобто самостійно господарювати. Можливості самостійно господарювати сприяв такий фактор, як наявність деякої кількості сільськогосподарських підприємств, які були створені як правило керівниками, спеціалістами та їх ріднею бувших колгоспів і радгоспів. Ці підприємства мали достатню матеріально-технічну базу (сільськогосподарську техніку) і могли за певну плату надавати сільськогосподарську техніку селянам, які використовували свої земельні паї самостійно. З часом сільськогосподарська техніка цих сільськогосподарських підприємств зносилась, а нової було придбано не багато, що не дозволяло власникам підприємств надавати її офіційно чи неофіційно в оренду тим селянам, які працювали індивідуально. В результаті, ця група селян долучилась до тих, хто з самого початку земельні паї передали в оренду фермерським, сільськогосподарським підприємствам та агрохолдингам. Таким чином, появу агрохолдингів можна пояснити великою наявністю землі (земельних паїв), яку самостійно не могли обробляти селяни. З іншої сторони, агрохолдинги створювали промислові підприємства, фінансово-промислової групи, спільні з іноземним капіталом підприємства, які мали значні вільні кошти і бажали їх ефективно вложити в бізнес. В перші роки діяльності агрохолдинги дуже зважено ставилися до поєднання промислово – фінансового бізнесу з аграрним, але дуже скоро зрозуміли його високу ефективність. Цьому сприяло відсутність будь-якого державного регулювання діяльності агрохолдингів. В результаті, на сьогодні в аграрному секторі економіки ведуть свій бізнес біля 100 агрохолдингів з площею землі, яку вони використовують в розрахунку на одне підприємство від 10 до 670 тис. га. На 1 січня 2015

року 19 агрохолдингів мали площу землі в обробітку більше 100 тис. га. Такі агрохолдинги, як Ukrland Farming обробляє 670, Кернел груп – 390, Миронівський хлібопродукт – 320 тис. га [1]. На сьогодні під контролем агрохолдингів знаходиться 5.85 млн. га землі, то становить майже 28 % всіх сільськогосподарських угідь, що перебувають у користуванні сільськогосподарських угідь, вони виробляють п'яту частину аграрної продукції України [2].

Характеризуючи площу земельного банку агрохолдингів, ми бачимо значний розрив між максимальною і мінімальною його величиною. На сьогодні в законодавстві не визначено, яка мінімальна площа земельного банку дає можливість називати суб'єкт господарювання агрохолдингом. Зустрічається площа 3, 5, 10 тис. га.

Тісно пов'язано з розміром земельного банку монополізація оренди земельних паїв на певній території (сільської ради, району, області), що не дає можливості власникам земельних паїв вільного вибору орендаря землі. Крім цього, монополісти оренди землі встановлюють терміни і форми оплати за оренду, які вигідні агрохолдингам.

Аналіз діяльності агрохолдингів показує, що більшість з них займаються виробництвом продукції рослинництва, причому зерна та технічних культур. Не дотримуючись вирощування сільськогосподарських культур в сівозміні, агрохолдинги негативно впливають на родючість землі, сприяють її ерозії та виснаженню. Негативний вплив діяльності агрохолдингів має на соціальну сферу сільських територій: руйнуються місцеві дороги; в результаті застосування великої кількості мінеральних добрив, гербіцидів та ін. забруднюються місцеві річки та водоймища; погіршується якість питної води; зростає безробіття на селі.

Для зниження негативного впливу агрохолдингів на соціальну сферу ряд економістів пропонують запровадження соціального податку, який агрохолдинги повинні сплачувати до бюджету сільської громади на території якої розміщена орендована земля та працевлаштовувати 10 % працездатного населення села. Розмір такого податку може становити 1-2 % від вартості грошової оцінки землі [3].

Найбільш важливою проблемою, яку слід вирішити в найближчий час є визначення механізму оподаткування агрохолдингів. На нашу думку, користування фіксованим сільськогосподарським податком є узаконеним державою ухиленням від сплати податків. Якщо ж залишити цей механізм і надалі, то його слід застосовувати лише на рівні вирощування сільськогосподарських культур, тобто на першому рівні горизонтальної інтеграції. Підприємства, які входять до складу агрохолдингу і знаходяться на іншому (вищому) рівні горизонтальної інтеграції та зареєстровані як самостійні, не повинні користуватися пільговим оподаткуванням.

Виходячи з цього, виникає необхідність у розробці окремого закону про агрохолдинги, де слід визначити суть та параметри (розміри) агрохолдингу, його взаємовідносини з власниками паїв, сільською громадою та державою, зарубіжними інвесторами, питання монополізації землі, тощо.

Список використаних джерел

1. Главные агроновости Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.latifundist.com
2. Дані офіційного сайту AgriSurvey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.agrisurvey.ua
3. Гайдуцький П. І. Державно-приватне партнерство в аграрному секторі / П. І. Гайдуцький // Збірник матеріалів Чотирнадцятих зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К.: ННЦ «ІАЕ». – С. 48-52.

УДК 636.03:356

ОБҐРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ ПАРАМЕТРІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА І КОЗІВНИЦТВА

Диндин М.Л., к.е.н., старший викладач

Львівський національний університет ветеринарної медицини

та біотехнологій імені С.З. Гжицького, м. Львів

dyndynmisha@mail.ru

Подальший розвиток вівчарства і козівництва у сільськогосподарських підприємствах, на засадах самофінансування, в сучасних економічних умовах, які не забезпечують прибуткове ведення галузі, поки що не можливий. Аналіз їх фінансового стану переконливо свідчить, що відновити вівчарство і козівництво, як важливу галузь національної економіки, і зробити її конкурентоспроможною, можливо лише шляхом створення матеріально-технічної бази галузі, здійснення заходів щодо збереження наявного генофонду та його удосконаленню, кадрового і наукового забезпечення, використання цінкових, податкових, кредитних, бюджетних та інших регуляторів економіки.

Сучасний стан вівчарства і козівництва обумовлений, перш за все, різким зниженням цін на вовну і шерсть, що зменшило зацікавленість виробників у її виробництві. Адже весь час галузь, її технологія, економічні важелі, менталітет працюючих були зорієнтовані на виробництво саме цієї продукції. За різних причин галузь не було спрямовано на більш ефективний шлях розвитку і в результаті рівень її збитковості в останні роки становить 72,0-

73,0%. При цьому собівартість вовни у сільськогосподарських підприємствах зросла до 20-25 грн при ціні реалізації – 4,5-6,5 грн за кілограм. Вихід приплоду, який є основою формування економічної ефективності галузі, становить 75-80 ягнят на 100 вівцематок. За останні 20 років вівчарство і козівництво перетворилося в дрібнотоварне і майже 78 відсотки поголів'я утримується у господарствах населення. Середня чисельність овець і кіз у сільськогосподарських підприємствах України на кінець 2012 р. становить 297 голів. Рівень споживання баранини складає 25% від норми МОЗ, потреба у вовні задовольняється лише на 10% [2] (табл. 1).

Таблиця 1

Обсяги споживання продукції вівчарства і козівництва населенням України*

Показник	Рівень споживання на одну особу в рік, кг			
	норматив МОЗ	факт	до нормативу	
			+/-	%
Баранини і козлина	1,0	0,25	-0,75	25,0
Вовна і пух	1,0	0,1	-0,9	10,0

*Джерело: власні дослідження.

Порівняння фактичного і необхідного споживання продукції вівчарства і козівництва дає змогу розрахувати загальну потребу в продуктах харчування для населення України. При цьому можна визначити найбільший дефіцит до встановлених нормативів. Дефіцит продукції вівчарства становить: баранини і козлини – 25,3 тис. т, вовни – 41,3 тис. т (табл. 2).

Таблиця 2

Фактичне і необхідне виробництво продукції вівчарства і козівництва в Україні, тонн*

Показник	Фактичне виробництво			Потреба згідно нормативів МОЗ	Дефіцит до норми споживання
	сільсько-господарські підприємства	господарства населення	всього		
Баранина і козлина	1100	18600	19700	45000	25300
Вовна	556	3168	3724	45000	41276

*Джерело: власні дослідження.

Такі обсяги дефіциту у споживанні продукції вівчарства і козівництва в Україні практично не вплинули на якісний склад харчування продукції тваринного походження, і загальна калорійність споживання продукції тваринного походження у 2012 р. порівняно з 2011 р. збільшилась на 1,8 Мкал та білка – на 1,5 кг у наслідок збільшення споживання свинини та яєць [1, с. 15].

Проведені розрахунки свідчать про можливість збільшення чисельності овець і кіз в сільськогосподарських підприємствах західних областей України у перспективі, з урахуванням наявного маточного поголів'я, розвитку матеріально-технічної бази сільськогосподарського виробництва та надання державної підтримки галузі. Поголів'я

овець і кіз в сільськогосподарських підприємствах має зрости в 2015 р. порівняно з 2013 р. у 1,2 раза, у 2020 р. проти 2015 р. відповідно в 1,4 раза (табл. 3).

Таблиця 3

Прогноз поголів'я овець і кіз в сільськогосподарських підприємствах західних областей України, гол.*

Область	Рік								2020 р. до 2013 р., раз
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	
Закарпатська	23600	25700	28200	30300	32450	34600	36500	38900	1,80
Івано-Франківська	1235	1462	1614	1827	2065	2268	2990	2740	2,54
Львівська	3033	3202	3367	3523	3676	3744	3900	4050	1,41
Разом	27858	30364	33181	35650	38191	40612	43390	45690	1,79

*Джерело: власні дослідження.

Площа пасовищ в Україні становить 5,5 млн га. Крім того, для зменшення розораності земель з метою підвищення ефективності використання земельних ресурсів окремі вчені наполягають вивести з ріллі 8-12 млн га і перевести їх у природні кормові угіддя (пасовища). Найбільш ефективно використовують пасовища вівці. З огляду на необхідність більш ефективного використання сільськогосподарських угідь, збільшення виробництва вовни і баранини без сумніву належить відновлювати галузь вівчарства. Для відновлення вівчарства і козівництва в нинішніх конкретних умовах більшості областей сьогодні є єдиний спосіб – імпорт племінних овець.

Слід відзначити, що за останні роки намітилась позитивна тенденція щодо нарощування обсягів виробництва продукції вівчарства і козівництва у господарствах усіх категорій завдяки збільшенню виробництва сільськогосподарськими підприємствами. Це відбувається у результаті концентрації поголів'я та спеціалізації виробництва, а також використання сучасних технологій виробництва.

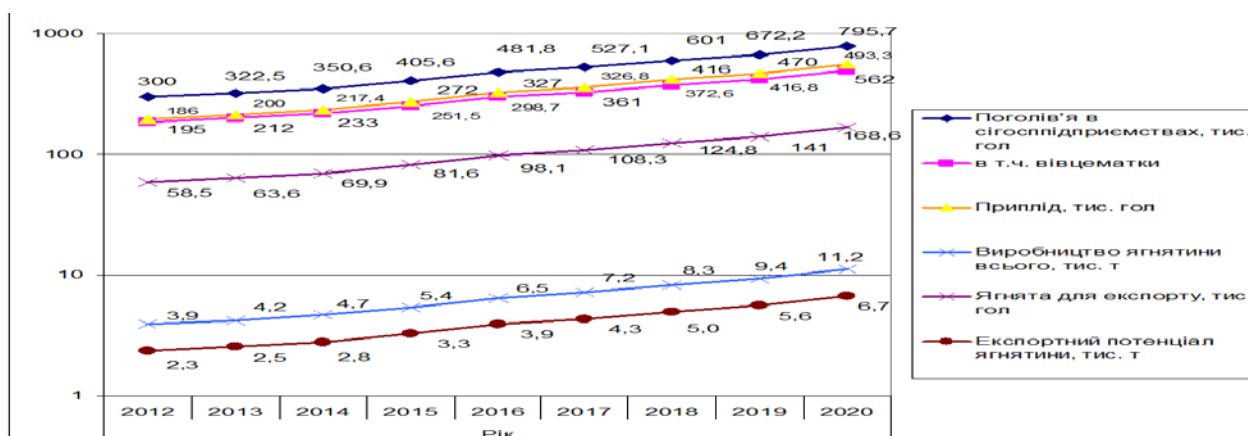


Рис. 1. Прогнозні показники виробництва продукції вівчарства у сільськогосподарських підприємствах України.*

*Джерело: власні дослідження.

Отже, стратегічним напрямом розвитку сільськогосподарських підприємств вівчарства і козівництва в Україні має стати відродження галузі шляхом підвищення продуктивності овець і кіз та стимулювання попиту на продукцію вівчарства і козівництва, удосконалення управління і організації виробництва у підприємствах. При цьому необхідне збільшення поголів'я тварин і як наслідок м'ясного та вовного ресурсу країни, що забезпечить населення продукцією вівчарства і козівництва відповідно до норм споживання. Враховуючи вище наведене, в Україні та західних областях зокрема, необхідно приділити увагу збереженню й удосконаленню наявних і створенню нових порід овець і кіз, здатних одночасно продукувати високоякісні м'ясо та вовну і шерсть, а також дефіцитну сировину – овчини, смужки тощо.

Список використаних джерел

1. Безуглий М. Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України / М. Д. Безуглий, М. В.Присяжнюк. – К. : Аграр. наука, 2013. – 48 с.
2. Козівництво / Електронний режим доступу <http://www.webfarmerstvo.org.ua/tvarynnyctvo/kozivnyctvo-pro-kiz-i-produkcii-kozivnyctva.php>.
3. Лохоня О. Я. Вівчарство України: оцінка нинішнього стану та перспектив відродження. Режим доступу <http://agrotimete.com.ua>.

УДК 631.162:336

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Дорохова Л.М.

Житомирський національний агроекологічний університет

e-mail: vdorokhov@meta.ua

В умовах нестабільної економіки, що характеризується тривалою фінансово-економічною кризою, важливим завданням є активізація процесів капіталоутворення та вдосконалення фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору економіки. Формування та ефективне використання фінансових ресурсів має вирішальний вплив на процеси генерування вартості підприємств, отже, удосконалення методів і форм фінансового забезпечення постає головним завданням фінансової політики аграріїв.

Результати досліджень відомих вчених-економістів, відображених, зокрема в працях В.М. Алексійчука, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненка, П.А. Лайка, А.М. Мороза, П.А. Стецюка, П.Т. Саблука та ін., стали вагомим внеском у теоретико-методологічний та методичний базис

дослідження фінансово-кредитного забезпечення підприємств аграрного сектора економіки. Серед останніх публікацій, присвячених проблемам фінансового забезпечення аграрних підприємств та кредитної підтримки їх розвитку, необхідно виділити дослідження таких вчених як: Недільська Л. В., Вовк В. М., Белов В. О., Гудзь О. Є., Гнеушева І. О., Кошельник В. М., Рудницька О. М. Разом з тим для забезпечення успішної ринкової діяльності сільськогосподарських підприємств за умов швидких змін зовнішнього середовища зумовлюють актуальність розроблення виваженої політики формування фінансових ресурсів та її узгодження з політикою їх ефективного використання.

Слід відзначити, що в цілому динаміка обсягу фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України протягом останніх років відзначалася тенденцією до зростання (рис. 1).

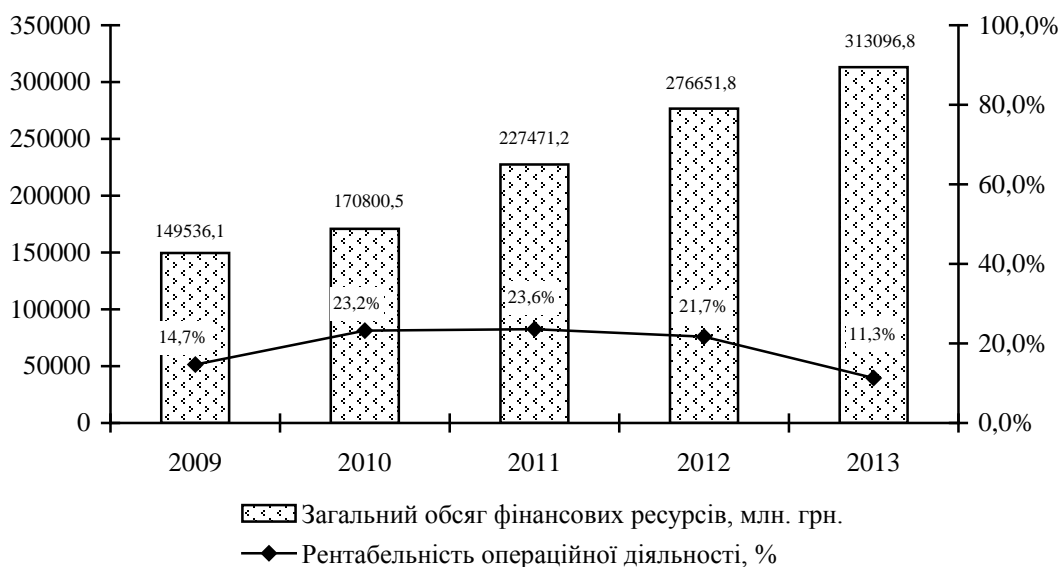


Рис. 1. Динаміка формування та ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств України за 2009-2013 рр.

Джерело: побудовано за [5]

Так, загальна вартість капіталу аграрних підприємств за 2009–2013 рр. зросла на 163,6 млрд. грн. або у 2,1 рази. Поряд з цим доцільно відзначити також позитивні зміни реальної вартості фінансових ресурсів, оскільки протягом досліджуваного періоду було зафіксоване падіння індексу інфляції на 15,4 п.п. Якщо головним джерелом нарощування фінансових ресурсів у попередні роки виступав власний капітал, то за станом на кінець 2013 р. у структурі джерел формування фінансових ресурсів підприємств аграрної галузі частки власного і позичкового капіталу практично зрівнялись на рівні 50 %.

Основним джерелом фінансування інвестицій у сільському господарстві протягом 2009-2013 рр. були власні кошти товаровиробників, частка яких у джерелах фінансування інвестицій була на рівні 70%, а кредитів – близько 20%. Аналітики відзначають також зростання обсягів прямих іноземних інвестицій у виробництво продукції сільського господарства, обсяги яких зросли на 120 млн. дол. США і сягнули на кінець 2013 р. близько 850 млн. дол. США. Таким чином, частка прямих іноземних інвестицій у сукупних інвестиціях сільського господарства склала 5% [3].

Таким чином можна зазначити, що в розпорядженні підприємств аграрного сектору економіки в останні роки знаходився потужний обсяг фінансових ресурсів, але це не призвело до збільшення їх прибутковості. За даними рис. 1, рентабельність операційної діяльності сільгоспідприємств у 2013 р. зменшилась порівняно з 2009 р. на 3,4 п.п., а порівняно з 2011 р. – більше, ніж удвічі, що є результатом неефективного управління фінансовими ресурсами та частково викликане погіршенням економічного стану в економіці держави.

Аналіз практики фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств свідчить про те, що з переходом на новий ринковий механізм господарювання більшість з них не створили ефективну систему фінансового менеджменту, основою якого є управління формуванням, розміщенням та використанням фінансових ресурсів. Такий стан обумовлює необхідність вдосконалення механізму управління фінансовими ресурсами аграрних підприємств та обґрунтування відповідних теоретичних й методичних основ його реалізації. Стратегічним завданням аграрної політики на найближчу перспективу є удосконалення системи фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств через поліпшення його структури, в якій домінуюче значення повинні мати власні джерела формування фінансових ресурсів [1].

У практиці господарювання аграрних підприємств необхідно постійно прагнути до оптимального співвідношення між видами використовуваних ресурсів, оскільки нестача чи надмірне забезпечення одними ресурсами природно позначиться на збалансованості виробничих можливостей, створенні оптимальних економічних пропорцій [2]. Потреби ринку на перший план висувають необхідність не лише кількісного забезпечення аграріїв ресурсами, а і їх якісного стану. Отже, потребують подальшої розробки наукові дослідження щодо формування механізму управління фінансовими ресурсами підприємств аграрного сектору економіки, адекватного сучасним умовам господарювання та орієнтованого на зростання майнового потенціалу суб'єктів господарювання при забезпеченні їх стійкості та допустимого рівня ризиків.

Список використаних джерел

1. Кошельник В. М. Напрями зміцнення фінансового стану аграрних підприємств у посткризовий період їх розвитку / В. М. Кошельник, Л. В. Побережна // Економічні науки. – 2013. – Вип. 10(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10\(1\)__36.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)__36.pdf)
2. Масловська Л. Ц. Оптимізація структури фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств / Л. Ц. Масловська, Л. В. Недільська // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 65-69.
3. Павлова О. М. Фінансові ресурси аграрного сектору економіки України / О. М. Павлова, Є. Ш. Ісхаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z...
4. Рудницька О. М. Шляхи покращення фінансового стану українських підприємств / О. М. Рудницька, Я. Р. Біленська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2009_649/19.pdf
5. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/fin.htm

УДК 620.952

ВПЛИВ ЧИННИКІВ НА ПРОЦЕС ВИРОЩУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ВЕРБИ В УКРАЇНІ

Дубневич Ю.В., к.е.н, старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

dubnevych@ukr.net

Постійні проблеми вітчизняної економіки, пов'язані з сильною залежністю від імпорту енергоносіїв, зумовлюють необхідність пошуку альтернативних джерел їх постачання. При цьому, відомо, що через 7-10 років розвідані світові запаси нафти будуть вичерпані на 60-65%, розвіданих світових запасів природного газу вистачить лише на 50-60 років, нафти – на 25-30 років, вугілля – на 500-600 років. Постійно зростаючі тарифи на газ та комунальні послуги ще більше стимулюють пошук, запровадження та використання альтернативних, нетрадиційних джерел енергії.[1]. Всебільної популярності на ринку енергетичних ресурсів приділяється енергетичній вербі.

Серед усіх енергетичних рослин у світі саме вербу нині використовують як основну культуру для виробництва твердого палива. Найбільший досвід у її продукуванні й

виращуванні мають такі країни, як Швеція, Англія, Ірландія, Польща, Данія. Наймасштабніші плантації верби на сьогодні у Швеції (приблизно 18 – 20 тис. га), в Польщі (понад 6 тис. га).[2]

В Україні виращування і використання енергетичної верби стримується рядом негативних чинників які не дають розвиватись даній галузі, а саме:

- підбір та відведення земель, придатних для створення плантацій;
- відсутністю державної програми розвитку даної галузі;
- низька кількість використання твердопаливних котлів;
- добір високопродуктивних видів та сортів верби до конкретних умов виращування;
- розроблення ефективних технологій створення та виращування плантацій у різних ґрунтових умовах та на різних категоріях земель;
- оцінка впливу такого типу насаджень на навколишнє середовище, зокрема – на ґрунт;

Закордонний досвід свідчить, що проекти створення насаджень енергетичної верби затверджуються на державному рівні та отримують дотації у всіх розвинутих країнах світу, адже, безсумнівно, це перший крок до енергетичної незалежності та самобутності кожної країни. Світова спільнота сприяє розвитку даного напрямку отримання енергетичної сировини, як на юридичному, так і на науковому рівнях, створюючи сприятливі умови для фізичних і юридичних осіб, які займаються виращуванням енергетичних рослин.

Україна має великий біоенергетичний потенціал і, при повноцінному використанні малопродуктивних земель, здатна повністю його використати для створення сировинної бази альтернативної енергетики. Енергетичні плантації верби при цьому можуть і повинні зайняти одне з провідних місць.

Список використаних джерел

1. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.alterenergy.info/biofuels/33-notes/1216-prospects-for-growing-energy-willow-in-ukraine>
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://derevoobrobnyk.com/perevagi-ta-pidvodni-kameni-viroshhuvannya-energetichnoi-verbi/>

**ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ КОНТРОЛЮ ЗЕМЕЛЬ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА**

Ільчак О. В., аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

ilchak.olga@gmail.com

Для забезпечення достатньої ефективності використання земель в сільському господарстві необхідно особливу увагу приділяти заходам контролю. У першу чергу, слід провести аналіз системи господарювання та визначити її слабкі місця. Після їх детального аналізу слід максимально усунути їх.

За даними дослідження О.О. Бредіхіна[2] обсяги гумусу земель в Україні за останні 130 років знизилися. Втрати гумусу склали в Лісостеповій зоні 22%, 19,5 % - в Степу та 19% в зоні Полісся. В Україні 32% земельних площ так чи інакше зазнають впливу водної ерозії, що складає 13,3 млн. га. З них 4,5 млн. га піддаються сильній водній ерозії, 68 тис. га повністю втратили гумусовий горизонт. Такі негативні тенденції потребують вжиття заходів для збереження та відновлення родючості земель.

Можна констатувати, що система управління землями в Україні лише формується, залишається не завершеною земельна реформа, не сформований ринок сільськогосподарських земель. Так само залишаються відкритими питання обліку та контролю земель. Разом з тим, земельні ресурси України надзвичайно багаті. Україна володіє четвертою частиною світових запасів чорнозему. І це може стати серйозною конкурентною перевагою України у міжнародних відносинах. Тому наукові дослідження щодо контролю земельних ресурсів сільського господарства надзвичайно актуальні.

Частина повноважень загальнодержавних органів контролю земель сільського господарства дублюється, тоді як деякі аспекти залишилися неохопленими, зокрема щодо розподілу земель під час приватизації між зацікавленими сторонами. Крім того, недостатньо ефективно діє механізм контролю за збереженням земель, не ведеться достатньо повно моніторинг з якістю ґрунтів, не достатньо ефективно налагоджена робота з масового бонітування ґрунтів, первісної оцінки земельних ділянок та регулярного її перегляду. У той же час, саме оцінка земельних ділянок, яка б враховувала різні аспекти вартості ділянки – якість, кількість гумусу, розміщення, контури, цільове призначення, – є одним з головних показників, що використовуються в бухгалтерському обліку та господарському контролі. Остаточо не сформовано порядок контролю за збереженням родючості та охороною земель. Також варто відмітити забюрократизованість державного контролю у сфері

землекористування. Для проведення будь-якої операції із земельною ділянкою при зверненні до органів державної влади за оцінками експертів необхідно витратити від 10 робочих днів до кількох місяців та оформити значний перелік документів. Такий підхід значно знижує ділову активність та ускладнює реалізацію прав власників та землекористувачів.

Самоврядний контроль може забезпечити максимальну ефективність виконання поставлених завдань, оскільки враховує інтереси як громадян, так і власників, а також держави. В Україні існує проблема організації та нормативно-правового забезпечення самоврядного контролю використання земель сільськогосподарського призначення, зокрема, прийняття положення про місцевий контроль використання сільськогосподарських земель, визначення змісту та порядку здійснення контрольних процедур, залучення до здійснення контролю громадських організацій та різних зацікавлених громадян та їх об'єднань.

Контроль з боку власника зосереджується на ефективності використання та збереженні земель. Хоча Конституція та Закони України [1] захищають права власників на землю фактично орендодавці не мають реальних механізмів здійснення контролю за використанням їх земельної ділянки орендарем. Крім того, землекористувачі не завжди зацікавлені в охороні земельних ділянок, збереженні їх природних властивостей. Однак, найчастіше, підприємство-орендар є монополістом в конкретній сільській місцевості, а утримувати та обробляти земельну ділянку самостійно орендодавці найчастіше не в змозі. Таким чином, виникає ситуація, коли власники землі фактично не можуть контролювати її використання. Отже, нині гостро стоїть питання розробки механізмів контролю землі її власниками.

Список використаних джерел

1. Земельний кодекс України від 25.10.2001 № 2768-14 (зі змінами і доповненнями від 11.02.2015) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14>
2. Бредіхін О. О. Актуальні організаційно-економічні проблеми здійснення державного нагляду (контролю) сільськогосподарських земель / О. О. Бредіхін // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №14. – С. 50 – 56.

СУТНІСТЬ ТА ГОЛОВНІ ЗАВДАННЯ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ

Кельман О.В., магістр

Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

Капітал є об'єктивною основою створення та подальшого ефективного функціонування підприємств завдяки здатності генерувати грошові потоки та створювати нову вартість. Це обумовлює необхідність науково обґрунтованого системного управління ним на всіх стадіях кругообігу з урахуванням сучасних тенденцій інноваційного розвитку виробничих структур, які орієнтовані на довгострокове економічне зростання. Причому одним з основних індикаторів такого зростання виступає вартість підприємства.

Розробка питань, що пов'язані з визначенням економічної сутності капіталу підприємства, його завданнями та застосуванням методів управління ним, стали предметом дослідження в працях багатьох вітчизняних (А. Афанас'єв, Ю. Воробйов, Л. Довгань, С. Кравченко, С. Соколов, А. Поддєрьогін, В. Савчук), і зарубіжних економістів (Дж. К. Ван Хорн, Р. Брейли, С. Майерс, Н. Мажлуф, М. Міллер, Ф. Моділ'яні). Однак існують проблеми пов'язані із різними теоретичними підходами щодо сутності капіталу.

Метою статті є аналіз теоретичних підходів до трактування економічної сутності поняття «капітал» та визначення його ролі та завдань управління капіталом.

Капітал виступає одним з фундаментальних понять економічної науки, змістове наповнення якого є відображенням еволюції економічної науки. Економічна категорія «капітал» виникла та розвилася на тлі капіталістичної системи господарювання. Першими дослідниками капіталу є Аристотель (IV ст. до н.е.), Авіценна (X-XI ст.), Фома Аквінський (XIII ст.) та інші давньогрецькі, давньоримські та середньовічні діячі [6].

Капітал – це економічна категорія, яка відома давно, але отримала новий зміст в умовах ринкових відносин. Під капіталом розуміють невід'ємну частину здійснення фінансово-виробничого циклу, його визначальним чинником та рушієм розширеного відтворення, що обумовлює необхідність дослідження значної кількості характеристик капіталу підприємства, що віддзеркалюють різноманітність форм його прояву та джерел фінансування, що дозволить зосередитися на певних аспектах його формування та використання у відповідності до цілей дослідження та напрямів вкладення при реалізації стратегії і тактики функціонування підприємства [4].

З точки зору підприємства або власника капітал характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування активів підприємства.

Сутність капіталу визначається його характеристиками: він є основним фактором виробництва, характеризує фінансові ресурси підприємства, які забезпечують дохід, є головним джерелом формування добробуту власників та головним вимірювачем ринкової вартості підприємства, а динаміка капіталу підприємства є важливим барометром рівня ефективності його господарської діяльності [7].

У працях Касяна С.Я. капітал підприємства це головний ресурс, що є обмеженим і неоднорідним та спрямованим на накопичення й отримання прибутку завдяки своїй продуктивності, є, з однієї сторони, системою економічних відносин, з іншої,— єдиним запасом авансованої вартості, яка сама збільшується; характеризується здатністю до концентрації і забезпечує безперервність управління ресурсами, має двоїсту речовинно-фінансову природу; капітал під час вкладення й обертання зі зміною своїх форм у процесі економічної діяльності підприємства у вигляді різних активів постійно взаємодіє з ринковим середовищем, відчуваючи вплив його чинників та асиметричність інформації [3].

Городня Т.А. тлумачить капітал підприємства як нагромаджений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів та реальних капітальних товарів, що залучається його власниками в економічний процес як інвестиційних ресурс і чинник виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах і пов'язане з чинниками часу, ризику, ліквідності [1].

Головні завдання управління капіталом підприємства зображені на рис.1. [2]

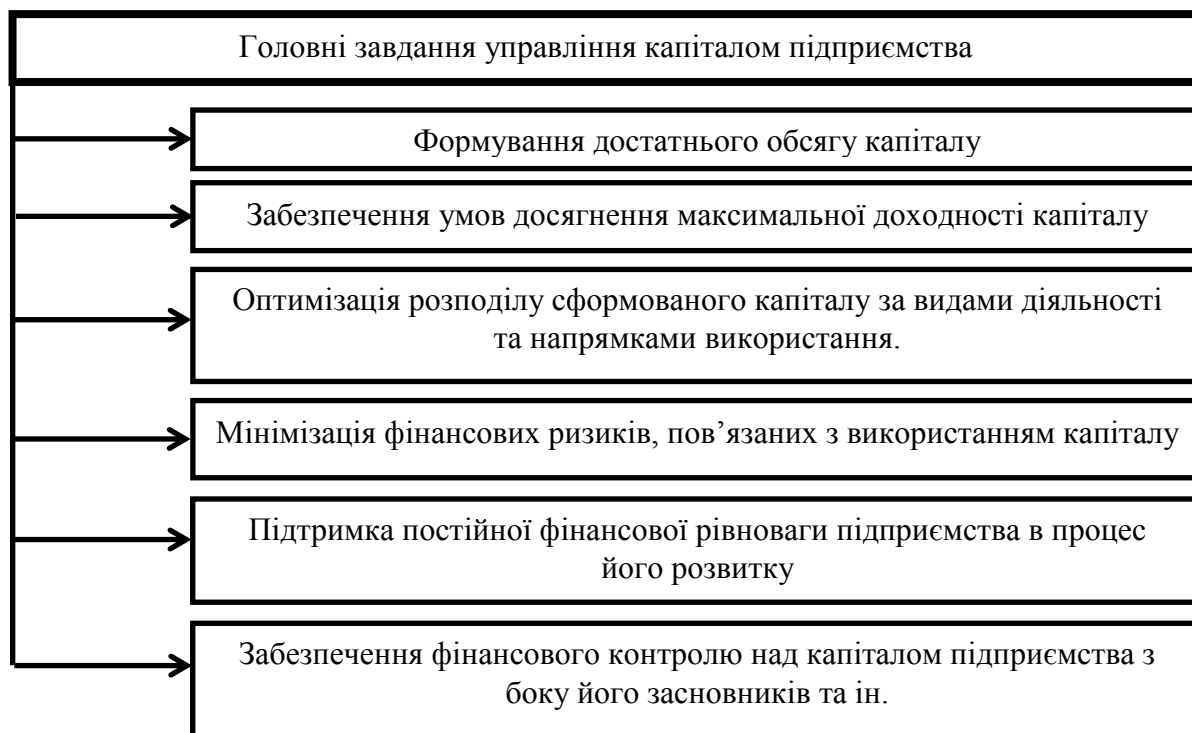


Рис. 1. Головні завдання управління капіталом підприємства

Капітал підприємства — сукупність матеріальних ресурсів, коштів, фінансових вкладень і витрат для придбання прав, а також інструмент, що відображає взаємовідносини між певними суб'єктами господарювання в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності та управління фінансовими результатами та підприємством в цілому, згідно праць Назаренко І.М. [5].

Отже, капітал підприємства представляє відображені в грошовій формі фінансові, матеріальні і нематеріальні ресурси підприємства, що акумулюються ним із різних джерел для забезпечення економічних умов безперервної підприємницької діяльності з метою одержання прибутку і забезпечення зростання добробуту власників і найманого персоналу.

Список використаних джерел

1. Городня Т.А. Сучасна стратегія управління капіталом підприємства / Т.А. Городня, О.Р. Стефаник. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Che_2.pdf
2. Єгорова О.Ю. Головні завдання управління капіталом // О.Ю. Єгорова. - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://eprints.kname.edu.ua/32585/1/114.pdf>
3. Касян С.Я. Управління ресурсами промислового підприємства: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.04 / С.Я. Касян; Нац. техн. ун-т України «Київ. політехн. ін-т». — К., 2011. — 20 с.
4. Клименко С.О. Капітал як визначальний чинник ефективності діяльності підприємства / С.О. Клименко // Економіка і управління. - №2. – С.113-118.
5. Назаренко І.М. Формування та ефективність управління капіталом сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. канд. екон. наук: 08.00.04 / І.М.Назаренко; Міжнародний ун-т бізнесу і права. — Херсон, 2010. — 22 с.
6. Стельмащук Ю.А. Сутнісний аналіз капіталу в контексті управління ефективністю його використання та відтворення / Ю.А. Стельмащук. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc...2/79.pdf
7. Тарасенко С.І. Дослідження впливу управління капіталом на вартість підприємства // С.І. Тарасенко — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_8/stati/Tarasenko.pdf

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Ковалів В.М., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

volodymyrk@mail.ru

Основною проблемою сучасної економіки всіх господарюючих суб'єктів є тотальна відсутність фінансових ресурсів для фінансування та забезпечення виробничої та інших діяльностей. Існує проблема, що при певній кількості афішованого прибутку сільськогосподарські підприємства не мають грошових коштів, які є найліквіднішим видом фінансових ресурсів. Отже, управління формуванням та використанням фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, зокрема і фермерських господарств, є розповсюдженою проблемою, яка потребує вивчення та вдосконалення.

Фермерські господарства є однією з найнезахищеніших форм господарювання, яка функціонує на Україні. На загал вважається, що фермерство більш пристосоване до умов сталого розвитку так як не наносить великої шкоди навколишньому середовищу, а й шанобливіше ставиться до землі. З цим можемо не погодитися, адже фермери мають набагато обмеженіші ресурси аніж великі підприємства та агрохолдинги. Фермерські господарства частіше відмовляються від технології виробництва сільськогосподарських культур у зв'язку з обмеженою кількістю власних ресурсів та неможливістю залучення зовнішнього фінансування.

Нагадаємо, що джерела фінансових ресурсів розподіляються на власні, залучені та позичені. Для самого підприємства ця класифікація може бути обмежена власними та залученими зі сторони.

Загальна кількість малих та середніх сільгоспвиробників становить майже 42 тис., вони обробляють 11 млн га земель. 54% - найдрібніші аграрії з площами до 50 га. Найбільше їх знаходиться в Одеській, Миколаївській, Дніпропетровській, Кіровоградській, Запорізькій, Херсонській областях. Основний вид діяльності - рослинництво (78% від загального обсягу виробленої продукції), овочівництво (19%), тваринництво (менш ніж 3%). [4]

Сучасне фермерство практично відділене від інвестиційних ресурсів адже часом та станом української економіки створено багато перепон до залучення інвестора, а саме недосконалі законодавчі ініціативи, часта зміна законів, зміна державної політики не лише в розрізі років, а й за період одного фінансового року, скритість бухгалтерської звітності, відсутність можливості емітування цінних паперів, високі податки тощо.

Окрім частини чистого прибутку та амортизаційних відрахувань, внутрішніми джерелами фінансування або самофінансування можуть бути наступні:

- вивільнення основних засобів, які не використовуються в виробничому процесі, з метою направлення їх до оборотних засобів, а також погашення зобов'язань;
- зменшення обсягу надлишкових оборотних засобів, кошти від реалізації яких після погашення поточних зобов'язань можуть бути направлені на розвиток матеріально-технічної бази;
- збільшення розміру статутного капіталу шляхом використання фонду накопичення та нерозподіленого прибутку.

Основним джерелом залучення фінансування має стати банківське кредитування. В США визначають показник фінансового стресу, де співставляється сума власних та залучених коштів і стрес вищий там, де залучені кошти в 12-2 рази перевищують власні. Для українських фермерів фінансовий стрес не визначається так як залучені кошти в переважній більшості підприємств не перевищують 10%, а здебільшого в практиці існує бартер де за пальне, добрива та посадковий матеріал фермер платить майбутнім урожаєм. За даними Національного банку України, за 2010-2013 роки обсяг банківських кредитних вкладень у сільське господарство зріс у 31,1 рази і становив станом на кінець 2013 р. 34 814 млн грн. Погіршилась строкова структура кредитів, наданих сільськогосподарським товаровиробникам: у 2013 р. довгострокові кредити становили 8,75 % проти 10,85 % у 2011 р.. За 2010-2013 роки сільськогосподарськими підприємствами було одержано 126 569 млн грн кредитів комерційних банків, у тому числі 55 209 млн грн короткострокових та 10 568 млн грн довгострокових кредитів. [3, с. 93]

Кредитування кредитними спілками у світлі діючих законів є практично неможливим для юридичних осіб, оскільки кошти видають фізичній особі-члену кредитної спілки. Вважаємо, що фермерське господарство є найоптимальнішою структурою для залучення таких засобів, адже фермер може бути членом кредитної спілки і також може кошти використовувати на власні потреби, тобто потреби фермерського господарства. Хоча, вважаємо за необхідне створення кооперативного банку за ініціативи та за кошти кредитних об'єднань. Це в свою чергу дасть можливість вийти на ринок кредитування юридичних осіб, отримувати кошти від НБУ та користуватися всіма інструментами фінансового ринку.

Вступ України до ЄС та запровадження методики державної підтримки на підприємства сільськогосподарської галузі дало б можливість фермерським господарствам стрімко розвиватися та користуватися суттєвим та дешевим ресурсам. Вважаємо, що методика яка застосовується в країнах Європейського союзу, а саме економічного розміру

підприємства, для залучення бюджетних коштів є більш лояльною для малих та середніх підприємств.

У світлі можливості виходу сільськогосподарської продукції на ринок ЄС, вважаємо, що рівень фінансування в Україні не дозволить створити конкурентоспроможну продукцію. Розглянемо рівень доплат на продукцію тваринництва у Фінляндії в таблиці 1.

Таблиця 1

Вплив прямих доплат на вартість стандартної продукції у Фінляндії [1, с.9]

Діяльність	Вартість SGM «2002»*, євро	
	З доплатами	Без доплат
Поросята до 20 кг	42,30	-30,00
Бички 1-2 роки	173,60	-94,00

*SGM «2002» - (Standard Gross Margin) – вартість стандартної продукції 2002 року (стандартний валовий дохід)

Отже, тваринництво у Фінляндії також збиткове але державні дотації дозволяють зберегти галузь і не втратити конкурентних позицій на ринку.

Для кращого дофінансування фермерських господарств необхідно створити систему доплат, що базується на величині отриманого доходу адже за умови нормального функціонування державного управління саме держава має вказувати які види продукції і скільки вироблятиме кожне підприємство. Систему доплат можна також диференціювати від величини землекористування: більше доплат здійснювати малим підприємствам (до 100 га), а підприємствам понад 1000 га ріллі таких доплат не здійснювати. Для підприємств з великими обсягами землекористування застосувати довгострокові фінансові інструменти та надати допомогу у залученні інвестора шляхом гарантій та зобов'язань.

Розвиток фермерських господарств є невід'ємною частиною розвитку сільських територій. Вважаємо, що без фінансової підтримки господарюючих суб'єктів неможливо проводити реформи на селі, а також адміністративну реформу в цілому. Для прикладу із вступом до ЄС та згідно зі Стратегією розвитку сільських територій Республіки Польща до 2013 року на державну інвестиційну підтримку фермерських господарств цієї країни за рахунок коштів бюджету ЄС та відповідної державної програми Польщі виділено понад €72 млрд.[2, с.57]

На нашу думку, активніша робота з прямими замовниками на регіональних ринках областей України дасть змогу підприємствам отримати вищі доходи та наступні переваги:

- працюючи безпосередньо з замовниками продукції можна краще вивчити проблеми та потреби своїх покупців і відповідно орієнтувати свої дії на максимальне задоволення потреб клієнтів;

- робота з кінцевими споживачами зміцнює взаємовідносини і робить їх довготривалішими;

- прямий збут зменшує кінцеву ціну продукції і робить її привабливішою для покупців

- безпосередня робота з замовниками продукції робить підприємство самостійнішим та незалежнішим на ринку.

Отже, фермерські господарства – це сільськогосподарські виробники які є найгнучкішою формою виробництва, яка вигідна для держави, а саме створені у формі юридичною особи є платниками податків (на відміну від ОСГ) та можуть без проблем трансформуватися у кооперативні збутово-обслуговуючі організації. Сьогодні залишається проблема фінансового забезпечення, оскільки доступний ресурс занадто дорогий, а альтернативи немає. Тому, на нашу думку, необхідно розпочати етап створення системи кластерних об'єднань на основі фермерських господарств з суттєвою підтримкою держави, що дасть змогу за декілька років вийти на беззбиткове їх функціонування з мінімальним втручанням держави.

Список використаних джерел

1. Goraj L. Analiza skutków zmian we Wspólnotowej Typologii Gospodarstw Rolnych/ Lech Goraj, Izabela Cholewa, Dariusz Osuch, Renata Płonka Warszawa 2010, 102 s.

2. Ковалів В.М. Модернізація системи державної підтримки сільськогосподарських підприємств / В.Ковалів, В.Волохов// Фінанси України. - №9. – 2014. – с.52-64.

3. Руда О. Л. Банківське кредитування як один із видів забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку агроформувань / О. Л. Руда // Фінансовий простір. - 2014. - № 3. - С. 191-197. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fin_pr_2014_3_27.pdf

4. Степанюк О. Агрокредитування: новий погляд, нові підходи <http://www.agro-business.com.ua/finansuvannia-apk/1527-agrokredytuvannia-novy-pogliad-novi-pidkhody.html>

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕНСІЙНИХ ВИПЛАТ ДЛЯ ОСІБ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Ковалів І.З., к.е.н., асистент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

kovaliv_ira@ukr.net

Пенсійне забезпечення є одним з основних завдань соціальної політики держави, від якої залежить добробут кожної непрацездатної людини. Пенсійна система стала фінансово нестабільною і на теперішньому етапі розвитку суспільства не може забезпечувати належні розміри пенсій більшості громадянам.

Реформаційні заходи не вирішують усіх проблем, серед яких важливе місце посідає пенсійне забезпечення сільського населення, яке нині є однією з найменш захищених верств суспільства. Низька заробітна плата, високий рівень безробіття та складна демографічна ситуація в сільській місцевості негативно впливають не лише на сучасний стан пенсійного забезпечення сільського населення, а й на майбутні пенсії працівників, зайнятих в аграрній сфері виробництва. Погіршує становище той факт, що велика частина сільського населення, яке працює в особистих селянських господарствах, зовсім не сплачує внески до Пенсійного фонду України, чим не тільки зменшує надходження коштів для виплати пенсій нинішнім пенсіонерам, а й втрачає право на пенсію в майбутньому. Таким чином, у сільській місцевості існує значний дефіцит фінансових ресурсів для виплати пенсій, який покривається з інших джерел фінансування [2].

Дуже точну оцінку ситуації, що склалася на селі, дає В. Колбун, зазначаючи, що наприклад у 2000 році до Пенсійного фонду надійшло від платників фіксованого сільськогосподарського податку 559,4 млн грн, а для виплати сільським пенсіонерам потрібно було 5,4 млрд грн, тобто у десять разів більше [1, с. 38]. Отже, вже в ці роки основним джерелом пенсій сільським пенсіонерам було і залишається фінансування коштів з Держбюджету України, а не за рахунок власних надходжень до бюджету Пенсійного фонду.

Більшість працездатних громадян не залучені до праці у відповідних підприємствах через відсутність робочих місць. Вони взагалі не отримують заробітної плати і покривають свої родинні фінансові потреби за рахунок ведення особистих господарств. Як зазначалося населення, яке працює в особистих селянських господарствах не сплачує внесків у Пенсійний фонд. Доцільно зазначити, що вони не чинять порушень щодо здійснення такої діяльності, тому що в прийнятому Законі України «Про особисті селянські господарства» не передбачено сплати коштів до ПФУ і ці селяни законно позбавлені участі у нагромадженні

коштів для виплати майбутньої пенсії, залежної від їх доходів, і можуть сподіватися лише на мінімальну пенсію, гарантовану державою.

У Львівській області в загальній структурі пенсіонерів, пенсіонери які проживають у селах складають більше 40%. Виплата пенсій пенсійними органами здійснюється вчасно, а надходження від сільськогосподарських товаровиробників пенсійних внесків вкрай низькі – 1,3 відсотки. Необхідно посилити відповідальність за внесення пенсійних внесків не тільки роботодавців, а й кожного окремого працівника. Адже побутує хибна думка серед частини людей похилого віку щодо зобов'язань держави у пенсійному забезпеченні і неврахування власної відповідальності у створенні джерел пенсійних виплат. Вони сприймають державу не в ролі регулятора і гаранта призначення та виплат пенсій, а як носія фінансової відповідальності за пенсійне забезпечення населення. Нестачу коштів на виплату пенсій Пенсійний фонд покриває за рахунок державного бюджету. Така ситуація змушує шукати шляхи розв'язання цієї проблеми.

Дослідження стану та особливостей пенсійного забезпечення сільського населення дало змогу виявити та проаналізувати вплив на нього ряду соціально-економічних факторів:

- низькій рівень заробітної плати сільського населення зайнятого в аграрному секторі економіки, що залишається однією з головних причин низького рівня надходження коштів до Пенсійного фонду і відповідно низьких пенсій;

- не залучаються до формування коштів Пенсійного фонду, жителів сільської місцевості, які отримують додаткові доходи від реалізації сільськогосподарської продукції виробленої ними в особистому господарстві, що сприятиме усвідомленню громадян свого обов'язку щодо участі у формуванні коштів для пенсійних виплат, завдяки чому ці особи матимуть підстави для отримання реальної пенсії.

Вирішення проблеми пенсійного забезпечення сільського населення є важливим не лише з огляду на фінансову стабільність сучасної пенсійної системи, але й з врахуванням соціально-економічної ситуації в сільській місцевості. Залучення власників особистих селянських господарств до формування коштів Пенсійного фонду врегулює відносин між сторонами пенсійного процесу та позитивно вплине на розмір майбутніх пенсій.

Список літературних джерел

1. Колбун В. Пенсійна система: нагальні проблеми, напрями реформування, соціально-економічне значення / В. Колбун // Україна: аспекти праці. – 2001. – №7. – С. 36-42.
2. Мальований М.І. Розвиток пенсійного страхування сільського населення. – [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?...2.
3. Про особисті селянські господарства: Закон України від 15.05.2003 № 742-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua/go/742-15>.

ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ ЯК ПОСЕРЕДНИКИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Колодій А.В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

a_kolodij@ukr.net

Світова фінансова криза 2008 р. кардинальним чином змінила структуру, призначення та інструментарій фінансових ринків. Фінансова криза виявила слабкі сторони у функціонуванні та прозорості фінансових ринків у цілому світі. Розвиток фінансових ринків підкреслив необхідність зміцнення нормативно-правової бази для ринків фінансових інструментів, у тому числі, якщо торгівля здійснюється поза регульованим ринком, з метою підвищення прозорості, кращого захисту інвесторів, зміцнення рівня довіри, вирішення проблем у нерегульованих областях і наглядових органів, які б забезпечили достатній потенціал для виконання своїх завдань [4]. Що стосується України, слід відзначити вразливість та неготовність вітчизняної економіки до такого роду глобальних викликів.

Проведення економічних реформ в Україні неможливе без функціонування ефективного фінансового ринку. У свою чергу розвиток національної економіки базується на дієвій співпраці усіх її складових, зокрема державних органів, галузей, суб'єктів господарювання. Становлення та розвиток фінансової системи країни цілком і повністю зумовлений впливом фінансового ринку завдяки якому відбувається акумуляція та перерозподіл фінансових активів, що в свою чергу позитивно впливає на ефективну роботу економіки держави. Операторами фінансового ринку, тобто тими хто забезпечує переміщення капіталів серед його учасників, виступають банківські установи та небанківські фінансові посередники. І хоча частка банків у даному сегменті є досить високою (завдяки більшим сумах активів та розмірами залучених фінансових ресурсів), фінансові посередники небанківського типу займають свою, хоча і незначну, однак вузько спрямовану нішу у забезпеченні надання ряду послуг фінансового характеру учасникам фінансового ринку.

Основними інститутами, що здійснюють акумуляцію та використання ресурсів є недержавні пенсійні фонди, страхові компанії та інститути спільного інвестування (ІСІ). Проте, при виборі фінансових інструментів для інвестування дані парабанківські інститути мають різні цілі. Страхові компанії та НПФ в силу того, що вони мають акцентувати увагу на надійності вкладень та їх захисті у довгостроковій перспективі, дещо обмежені певними рамками при інвестуванні коштів. Натомість, основною метою діяльності інститутів спільного інвестування є одержання прибутку, тому процес інвестування у них передбачає

використання ризикованіших фінансових інструментів у яких вища норма прибутковості.

Внески в активи ІСІ можуть здійснювати юридичні і фізичні особи. Якщо інститут спільного інвестування належить до відкритого типу, то він бере на себе зобов'язання здійснювати у будь-який час на вимогу учасників цього інституту викуп цінних паперів (інвестиційних сертифікатів) емітованих ним. Інвестиційні сертифікати можуть продаватися шляхом розміщення їх на фондових біржах або неорганізованих ринках. Коли інститут спільного інвестування належить до інтервального типу, він бере на себе зобов'язання здійснювати на вимогу учасників цього інституту викуп цінних паперів, емітованих ним протягом обумовленого у проспекті емісії строку (інтервалу). За умови створення інституту спільного інвестування закритого типу, він не бере на себе зобов'язань щодо викупу цінних паперів, емітованих ним до моменту його припинення.

У 2013 р. в Україні відбулося зростання активності торгівлі цінними паперами, у зв'язку із запровадженням спеціального податку на операції з фондовими активами, що спонукало перевести частину таких операцій із позабіржового ринку на біржовий. Так, частка біржових торгів у загальній вартості виконаних угод на фондовому ринку України у 2013 р. зросла із 12.6% до 39.2%. За даними НКЦПФР, сукупний обсяг торгів на організованому ринку за рік зріс на 80% і склав 474.63 млрд. грн. При цьому понад 91% його припало на дві біржі – ФБ Перспектива (понад 67%) та ПФТС (майже 24%), а 74% угод були здійснені щодо ОВДП, ще по 10% - з корпоративними облігаціями та акціями [2, с. 2].

Кількість зареєстрованих інститутів спільного інвестування зросла у 2013 р. із 1544 до 1604, тобто уповільнилася у 1,5 рази (+60 проти +93 у 2012 році). Проте, через скорочення кількості КУА, це навіть більше ніж у 2012 р. посилило концентрацію управління активами ІСІ. Дещо іншою була ситуація у з кварталі 2014 р. Так, зареєстрованих ІСІ на кінець вересня 2014 р. поменшало на 5, до 1586 фондів, а кількість ІСІ, що досягли нормативу мінімального розміру активів скоротилася на 26 фондів, до 1207. Станом на квітень 2015 р. кількість ІСІ становила 1210 фондів.

Активи ІСІ у 3-му кварталі, зросли за рахунок закритих фондів і на 30.09.2014 становили 205 359 млн. грн., у тому числі венчурних – 194 556 млн. грн. Приріст сукупних активів усіх ІСІ за квартал скоротився більш ніж удвічі – до +5 440 млн. грн. (+2.7%), у при цьому венчурних фондів – до +4 622 млн. грн. (+2.4%). Вартість чистих активів відкритих ІСІ зменшилася на 16.3%, інтервальних – на 5.4%, у той час як сукупні чисті активи індустрії збільшилися на 2.7% (+4 780 млн. грн.), до 180 423 млн. грн., а венчурних фондів – на +2.5% (+4 187 млн. грн.), до 170 797 млн. грн. Відтік капіталу з відкритих ІСІ у липні-вересні 2014 року уповільнився на чверть – до 9 млн. грн., а у річному вимірі – скоротився до 47,5 млн. грн. Питома вага чистого відтоку в динаміці сектору вартості чистих активів, відповідно,

також різко впала, що відбулося на тлі втрат від зниження вартості портфелів фінансових інструментів в активах. Роль окремих фондів у формуванні сукупного відтоку значно послабилася, а тих, які залучали додатковий капітал більш успішно – зросла – разом до таких фондів надійшло понад 1,8 млн. грн. за третій квартал [1].

На початку 2014 р. набрав чинності новий Закон України «Про інститути спільного інвестування» [6]. Даним законом, зокрема, передбачається створення спеціалізованих або кваліфікаційних ІСІ, які можуть поділятися на інвестиційні фонди грошового ринку, державних цінних паперів, облігацій, акцій, індексні та банківських металів. Компанії з управління активами мають право змінити вид ІСІ з диверсифікованого на спеціалізований протягом року з дня набрання чинності цим законом. Також даний закон знімає заборону на інвестування ІСІ в акції банків. При цьому ІСІ не можуть бути засновниками та власниками істотної участі в банку (більше 10%). Крім того, даним законом вводиться новий вид акцій - акції корпоративного інвестиційного фонду, а також прописується процедура обігу таких акцій. Ряд норм даного закону спрямовані на забезпечення залучення та розміщення фінансових ресурсів інвесторів і визначають правові та організаційні засади створення, діяльності, припинення суб'єктів спільного інвестування, особливості управління активами зазначених суб'єктів, встановлюють вимоги до складу, структури та зберігання таких активів тощо.

Список використаних джерел

1. Аналітичний огляд діяльності ІСІ у 3 кварталі 2014 року // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://www.uaib.com.ua:88/analituaib/publ_ici_quart/200689.html
2. Аналітичний огляд ринку управління активами в Україні. Результати 2013 року. // Українська асоціація інвестиційного бізнесу. [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1954/11/2013-f.pdf>
3. Гаркуша Ю. О. Особливості розвитку інститутів спільного інвестування в Україні / Ю. О. Гаркуша // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки. – Полтава: ПДАА, 2011. – Т. 2. - Вип. 3. – С. 321-325.
4. Директива про ринки фінансових інструментів // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0065&from=EN>
5. Паєнтко Т. В. Акумулявання фінансових ресурсів фінансовими посередниками та його вплив на розвиток економіки / Т. В. Паєнтко, Ю. В. Сиротюк // Бізнес Інформ. - 2014. - № 8. - С. 237-242.120
6. Про інститути спільного інвестування: закон України від 05.07.2012 № 5080-VI // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>

ЛІЗИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Колотій С.В., к.е.н., доцент

Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

svetlana-tomchuk@rambler.ru

На сьогодні лізинг в Україні є переважно довгостроковим фінансовим інструментом. Частка лізингових операцій з терміном дії договору до 5 років втрачає свої позиції, питома вага договорів від 5 до 10 років зростає. За даними Асоціації лізингодавців України частка довгострокових контрактів (більше 10 років) збільшилась 2,26% до 4,97% у 2012 р.

За даними українського об'єднання лізингодавців, угоди у галузі транспорту продовжують переважати в серед договорі фінансового лізингу 58,09%, (2012 р. – 57,4). Наступними за транспортом ідуть галузі сільського господарства 19,04% (в аналогічному періоді 2012 р. – 14,23%), будівництва 5% (2012 р. – 6,71%) та сфері послуг 4,79% (у аналогічному періоді – 6,16%).

Станом на 31 грудня 2014 р. відповідно до розміру лізингового портфеля та вартості активів виділяють таких найбільших лізингодавців-членів Асоціації "Українське Об'єднання Лізингодавців": ВТБ Лізинг Україна, Райффайзен Лізинг Аваль, ІНГ Лізинг Україна, УніКредит Лізинг, ОТП Лізинг. Найбільший портфель лізингових угод припадає на ПП «ВТБ Лізинг Україна».[1]

Лідером лізингової діяльності в Україні є «ВТБ Лізинг Україна», хоча за 2013 р. спостерігається зменшення портфелю лізингових угод, а саме на 1364,333 млн.грн. «ВТБ Лізинг Україна» спеціалізується на лізингу основних виробничих засобів підприємств. Тенденції до зростання мають компанії, що займаються лізинговою діяльністю у сфері транспортних засобів. Так, протягом 2011-2012рр. компанія «Райффайзен Лізинг Аваль» збільшила портфель лізингових угод на 91,518 млн.грн.

Лізингова компанія «Український Лізинговий Фонд», що спеціалізується на лізингу транспорту та спецтехніки, працює на українському ринку з 2011 р. і вже займає провідне положення на ньому.

У 2013-2014 роках небанківські лізингові компанії змогли за темпами зростання втричі випередити лізингові компанії, створені при банках: завдяки спеціалізації їм вдалося поставити на потік залучення клієнтів та наростити портфель на 10,7%. Однак банківські лізингові компанії, незважаючи на приріст активів всього на 3%, в довгостроковій перспективі мають більше шансів для розвитку, відзначають учасники ринку [2].

Для подолання перешкод лізингової діяльності в Україні доцільно провести комплекс заходів, який передбачатиме:

- створення сприятливої законодавчої бази, ґрунтуючись на міжнародний досвід;
- розробити систему пільгового оподаткування лізингових операцій стратегічних галузей економіки (машинобудування, сільське господарство та ін.) та лізингових операцій, об'єктом яких є продукція вітчизняних виробників; розвиток рекламної діяльності в межах країни з метою розширення кола своїх клієнтів;
- посилити антимонопольний контроль над лізинговими компаніями, які диктують найбільш вигідні для себе умови;
- розширити спектр послуг лізингових компаній [3].

Список використаних джерел

1. Гринчук Ю.С. Методологічні засади дослідження лізингової діяльності сільськогосподарських підприємств / Ю.С. Гринчук // Економіка АПК. – 2014. – №4. – С. 90-94.
2. Данилова Л.І. Лізинг як фактор інвестиційного розвитку // Фінанси України / Л.І. Данилова. – 2008. – №11. – С.24
3. Черемисова Т.А. Становлення лізингового бізнесу в Україні через вдосконалення банківської системи / Т.А. Черемисова.// Экономика и управление. – 2012. – №6. – С. 57-60.

УДК 336.77

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ТА ВАЖЛИВІСТЬ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Командирчик А.С., студент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Аграрний сектор традиційно відіграє важливу роль в економіці України, ґрунтово-кліматичні умови, природно-ресурсний потенціал та трудові ресурси якої дозволяють створити ефективне конкурентоспроможне на міжнародному рівні аграрне виробництво.

Сучасна практика його фінансового забезпечення не відзначається комплексністю та системністю, має низку прогалин, що не дають змоги в повній мірі задовольнити фінансові потреби суб'єктів аграрного виробництва. Державна фінансова політика щодо регулювання діяльності аграрних підприємств не забезпечує належного їх доступу до ринку фінансових ресурсів, формуванню сприятливого як інституційного так і конкурентного середовища

господарювання. Основними причинами незадовільного інвестиційного і кредитного забезпечення аграрного товаровиробника є:

- сезонні особливості діяльності залежність від природно-кліматичних умов;
- відсутність у позичальників ліквідного забезпечення, значна частка пасивної частини необоротних засобів в їх структурі;
- проблеми, пов'язані із реалізацією продукції затримки надходження виручки від реалізації, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств;
- кризовий стан банківської системи, пов'язаний із її низькою ліквідністю та як наслідок збільшенням дохідності депозитів і зростання кредитних ставок, які значно перевищують рівень рентабельності діяльності аграрного сектору економіки;
- неефективною державною фінансовою підтримкою кредитного забезпечення аграрних підприємств, що вказує на потребу в перегляді підходів щодо її здійснення в контексті викликів сьогодення, зокрема економії державних коштів і водночас зростання ефективності їх використання.

У той же час вивчення зарубіжного досвіду свідчить, що аграрний сектор у провідних країнах кредитується у великих обсягах. До країн з найвищою питомою вагою позичкових коштів в аграрному капіталі належать

Великобританія та Німеччина – 50 %, на Францію припадає понад 40%, Італію та Бельгію – більше 30 %. Формування кредитної системи визначається характером існуючих у країні кредитних відносин, відповідних форм кредиту[1].

На нашу думку, потенціал аграрного сектору економіки є джерелом зростання національної економіки. Крім очевидної масштабності даної галузі, її можливості щодо забезпечення економічного зростання мають синергетичний ефект щодо інших галузей економіки, особливо щодо досягнення соціальної стабільності у суспільстві і зменшення рівня бідності і сільського безробіття. Крім цього в умовах значної девальвації національної грошової одиниці саме експорт аграрних підприємств є основним джерелом валютної виручки для країни, відповідно і забезпечення цінової стабільності для населення.

Список використаних джерел

1. Дадашев Б.А. Економіко-фінансовий механізм розвитку регіонального продовольчого ринку / Б.А.Дадашев, С.Г.Черемісіна, В.В. Обливанцов. – К.: ННЦ ІАЕ – 2012. – 324 с.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ГРЕЧКИ В УКРАЇНІ

Кощей Ю.О., студентка

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, м. Харків

koshej123@mail.ru

Найважливішою складовою агропромислового комплексу є зернова галузь, що визначає основу економічної безпеки країни. Зернове виробництво займає провідне місце в структурі аграрного сектору економіки України. Від рівня ефективності його розвитку залежить добробут населення, гарантування національної продовольчої безпеки, експортні можливості країни.

Гречка, як основна круп'яна культура, є невід'ємною складовою вітчизняного ринку зерна. Це єдина незлакова рослина у групі зернових культур з високими смаковими, поживними та дієтичними властивостями, із зерна якої виготовляють крупу і борошно.

Цінність основної національної круп'яної культури – гречки – обумовлена як унікальними харчовими та лікувально-дієтичними властивостями, так і її агрономічним використанням. В гречаній крупі міститься до 16% легко засвоюваних білків (в їх числі такі амінокислоти, як аргінін та лізин); до 30% вуглеводів і до 3% жирів; велика кількість мінеральних речовин (кальцій, залізо, мідь, фосфор, йод, цинк, бор, кобальт, нікель); клітковина; органічні кислоти (лимонна, яблучна і щавлева); вітаміни груп В, Р і РР. З позицій наближення до системи органічного землеробства, гречка невибаглива до хімічних засобів удобрення, зменшує забур'яненість полів, покращує фізичні властивості ґрунту, підвищує його родючість, поліпшує фітосанітарний стан, вона є страховою культурою для пересівання озимих культур. Гречка є одним із кращих медоносів, а також побічна продукція її виробництва (солота, полова, висівки, борошняний пил) є цінним кормом у тваринництві, тобто вона є культурою безвідхідної технології вирощування. У зв'язку з цим проблема збільшення обсягів виробництва гречки та підвищенням її економічної ефективності в сучасних умовах набуває особливого значення.

Україна є основним виробником гречки у світі (12,1 %) після Китаю (40,5 %) та Росії (30,1 %). За офіційними даними Державної служби статистики України у 2013 р., основні посівні площі гречки зосереджені в Сумській (21,7 тис. га), Хмельницькій (19,4 тис. га), Чернігівській (14,7 тис. га) та Харківській (14,4 тис. га) областях. Показники ефективності виробництва гречки на сільськогосподарських підприємствах України наведений в табл. 1.

Впродовж останніх 10 років посівні площі під цією культурою коливалися від 198,6

тис. га (2010 р.) до 386,2 тис. га (2005 р.), тоді як в звітному році цей показник є найнижчим і становить 191,4 тис. га [1]. Внаслідок зменшення посівних площ відповідно й зменшуються валові збори гречки – від 3109 тис. ц (2003 р.) до 1790 тис. ц. (2013 р.). Зазначимо і позитивні результати: в 2013 р. урожайність гречки в Україні становить 9,4 ц/га, що менше лише на 0,2 ц/га від рекордного урожаю в 2003 р., проте на 2,7 ц/га більше від низького рівня урожайності 2010 р., коли на внутрішньому ринку України створився дефіцит гречки і держава змушена була здійснити імпорتنі поставки гречки з Китаю. Для уникнення зазначеної ситуації у 2011 р. державою було укладено форвардні контракти з сільськогосподарськими підприємствами на виробництво гречки.

Таблиця 1

Економічна ефективність виробництва гречки в Україні за 2003-2013 рр.

Показники	Роки										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Площа, тис. га	324,1	388,7	396,2	359,5	310,1	281,8	254,3	198,6	285,7	273,3	191,4
Кількість реалізованої продукції, тис. ц	1277	1291	1207	991	937	1109	1371	942	1022	1088	1054
Валовий збір, тис. ц	3109	2936	2747	2292	2174	2406	1886	1337	2816	2387	1790
Урожайність, ц/га	9,6	7,6	6,9	6,4	7,0	8,5	7,4	6,7	9,9	8,7	9,4
Рівень товарності, %	41,1	44,0	43,9	43,2	43,1	46,1	72,7	70,5	36,3	45,6	58,9
Виробнича собівартість 1 ц, грн.	в/д	в/д	в/д	в/д	в/д	120,97	145,79	228,67	239,38	271,23	223,62
Повна собівартість 1 ц, грн.	48,60	66,97	78,06	96,31	121,12	143,09	150,49	233,52	300,26	303,14	270,96
Ціна реалізації за 1 ц, грн.	84,41	84,67	88,05	121,96	165,69	142,17	147,32	397,48	477,07	377,52	267,34
Рентабельність (збитковість), %	73,7	26,4	12,8	26,6	36,8	-0,7	-2,1	70,2	58,9	24,5	-1,3

Примітка. В/д – відсутні дані.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України

Цінова ситуація на ринку гречки протягом 2003-2013 р. мала тенденцію до різкого росту. Внаслідок високого попиту на гречку в 2010 р., середні ціни реалізації зросли в 2,7 р. порівняно з передуючим роком – це пов'язано, насамперед, з підвищенням виробничої собівартості продукції, а також із скороченням посівних площ під цією культурою, та як

наслідок – зменшенням валових зборів. Повна собівартість 1 ц гречки також мала тенденцію до зростання, так, в 2013 р. цей показник становив 270,96 грн., що в 5,6 р. більше від 2003 р., проте менше на 10,6 % від 2012 р., коли було досягнуто найвищої позначки цього показника.

Протягом 2003-2007 рр. та 2010-2012 рр. виробництво гречки було рентабельним, найвищий рівень рентабельності був у 2010 р. (70,2 %), але в 2008, 2009 та 2013 рр. виробництво було збитковим. Отже, як свідчить аналіз економічної ефективності гречка із прибуткової культури перейшла у категорію збиткових. За оцінками експертів, низький рівень економічної ефективності вирощування гречки став наслідком дії низки чинників, серед яких погіршення соціально-економічних умов господарювання, недостатнє забезпечення матеріально-технічними засобами виробництва й недотримання у зв'язку з цим вимог технології вирощування культури, а також збільшення собівартості продукції [2].

Україна має великі можливості нарощування високоефективного виробництва гречки. Тому в умовах ринкових відносин слід відмовитися від концепції вирішення тих чи інших проблем лише за рахунок окремих локальних заходів. Необхідно перейти до комплексного підходу при вирішенні взаємопов'язаних проблем єдиної системи виробництва, зберігання, переробки та реалізації продукції, особливо щодо залучення інвестицій у виробництво круп'яних культур.

В перспективі підвищення економічної ефективності виробництва гречки необхідно пов'язувати з подальшим збільшенням обсягів виробництва продукції і зменшення витрат на її одиницю, що передбачає вирішення комплексу таких основних заходів:

- впровадження комплексної механізації і автоматизації виробництва;
- поглиблення спеціалізації і концентрації виробництва на основі міжгосподарської кооперації і агропромислової інтеграції;
- поліпшення використання землі, підвищення її родючості;
- раціональне використання виробничих фондів і трудових ресурсів;
- впровадження інтенсивних і ресурсозберігаючих технологій та індустріальних методів виробництва;
- підвищення якості і збереження виробленої продукції;
- розвиток сільськогосподарського виробництва на основі різноманітних форм власності і видів господарювання і створення для них рівних економічних умов, необхідних для самостійної та ініціативної роботи.

Список використаних джерел

1. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Ульянченко О. В. Зерно-круп'яне виробництво як важіль підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / О. В. Ульянченко // Агроінком. – 2009. – № 9 – 12. – С. 9-13.

УДК 631.162:336

РОЛЬ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Куровська Н.О., к.е.н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет, м. Житомир

nkurovska@mail.ru

Забезпечення фінансово-економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств створює основу для формування та функціонування діяльності аграрних формувань. За умов обмеженості фінансових ресурсів виникає необхідність у теоретико-методологічному обґрунтуванні пошуку залучення джерел, які за своєю структурою, вартістю та можливостями залучення будуть прийнятними з огляду на забезпечення збалансованого процесу виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств. Особливості функціонування сільськогосподарських підприємств зумовлюють потребу у диверсифікації джерел фінансування процесу виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції. У цьому контексті постає необхідність у формуванні наявних джерел фінансування щодо забезпечення належного рівня платоспроможності та ліквідності аграрних формувань.

Сучасні умови виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств зумовлюють необхідність та поступову реалізацію політики формування і використання фінансово-економічного потенціалу суб'єктів аграрного підприємництва. Так, у наукових джерелах категорію потенціал вбачають як джерела, можливості, засоби, запаси, які можуть бути приведеними в дію, використанні для вирішення якоїсь задачі, досягнення певної цілі, можливості окремої особи, суспільства, держави, підприємства в певній галузі [5, с. 11].

Економічний потенціал підприємства відображає реальну, фактичну здатність до створення максимального обсягу матеріальних благ з урахуванням конкретних ресурсних обмежень, збалансованості трудових та матеріальних ресурсів [2, с. 27]. П. А. Стецюк фінансовий потенціал підприємства розглядає як якісну характеристику його фінансового стану, виражену спроможністю генерувати певний обсяг грошових потоків, достатній для реалізації передбачених його економічною стратегією програм і заходів, а також

відшкодування використаних (залучених за рахунок всіх джерел) фінансових ресурсів та витрат на їх залучення, не погіршуючи при цьому фінансову стійкість [3, с. 50].

При виборі джерел фінансування аграрних підприємств необхідно враховувати специфіку сільськогосподарського виробництва. Це пов'язано з наявністю природно-кліматичних, агротехнічних, екологічних фінансово-економічних, цінкових та ін. ризиків, які можуть вплинути на результати виробничо-господарської діяльності аграрних формувань. Обсяг та структура фінансових ресурсів має формуватися виходячи з реальних можливостей, окупності вкладеного капіталу та забезпечення прибутковості підприємства у короткостроковому та довгостроковому періодах. Структуру капіталу доцільно розглядати як співвідношення вартості всіх власних ресурсів до вартості позичкових, які використовуються у процесі здійснення фінансово-економічної діяльності. З метою дослідження вартісних показників оцінювання капіталу розглянемо динаміку структури капіталу сільськогосподарських підприємств України за період 2009-2013 рр. (рис.).



Рис. Динаміка структури капіталу сільськогосподарських підприємств України, 2009-2013 рр.

Джерело: побудовано за даними [4].

Аналіз структури капіталу сільськогосподарських підприємств України протягом 2009-2013 рр. показує, що у середньому власний капітал займав майже 52 %. У 2013 р. у порівнянні з 2009 р. спостерігається зростання цього показника на 1,8 п.п. або на 84 602,8 млн грн. Це свідчить про збільшення власних ресурсів, що є безумовно позитивним фактором у формуванні стратегічних цілей діяльності сільськогосподарських підприємств. Резервами щодо нарощування обсягу власного капіталу є зростання обсягів виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції та формування власних джерел для забезпечення простого та розширеного відтворення.

Забезпечення належного рівня прибутковості, рентабельності та платоспроможності залежить від ефективності формування та раціонального використання власних та залучених фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Сучасні трансформаційні процеси соціально-економічного середовища зумовлюють необхідність забезпечення достатнього

рівня платоспроможності та ліквідності з метою оптимізації періоду операційного, виробничого та фінансових циклів аграрних формувань. Реалізація тактичного та стратегічного розвитку аграрних підприємств передбачає їх доступність до різноманітних джерел фінансування, особливо актуально постає питання щодо залучення капіталу на довгостроковій основі, який повинен забезпечувати можливості використання інноваційних підходів у процесі виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції. За сучасних умов господарювання виникає потреба у всебічному відтворенні дієвого механізму управління та раціонального використання наявного потенціалу сільськогосподарських підприємств. У цьому контексті виникає необхідність у використанні інноваційних підходів до збереження та примноження фінансово-економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств як основи для забезпечення його конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках аграрної продукції.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: монографія / В. Г. Андрійчук. – Ніжин: ТОВ “Видавництво “Аспект-Поліграф”, 2007. – 216 с.
2. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: Монография / Е. В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004 – 359 с.
3. Стецюк П. А. Аналіз елементів фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк // Облік і фінанси АПК. – 2008. – № 1. – С. 48-53.
4. Структура балансу підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/fin.htm
5. Хомяков В. І. Управління потенціалом підприємства / В. І. Хомяков, І. В. Бакулін. – К.: Кондор, 2007. – 400 с.

УДК: 005. 57-049.5:664.7.013.

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ЗЕРНОВИХ

Лакіш Л.М., аспірант

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Lilianaolia@rambler.ru

Тривалий час у всіх без винятку країнах перед сільським господарством ставили головне завдання: нарощувати обсяги виробництва продукції та розширювати її асортимент для задоволення потреб населення, кількість якого постійно зростала. Ставку при цьому робили на індустріалізовані методи агровиробництва, нехтуючи ґрунтозахисними заходами, що призвело

до стрімкого збільшення витрат вичерпних природних ресурсів і деградації ґрунтів. У доповідях Організації з продовольства та сільського господарства ООН за останні роки, наведені свідчення про надмірну витратність індустріального аграрного виробництва. До того ж через постійне використання пестицидів і мінеральних добрив знищується біологічне різноманіття в ґрунті та зменшується вміст гумусу, що призводить до щорічних втрат 10–15 мільйонів гектарів сільськогосподарських земель нашої планети. В українських ґрунтах упродовж останніх років істотно знизився вміст гумусу, а за рівнем ерозії ґрунтів деякі області України взагалі наблизилися до граничної екологічної межі.

Нагальна необхідність збереження навколишнього середовища і забезпечення населення Землі якісними продуктами харчування актуалізує пошук та використання нових альтернативних інтенсивних моделей сільськогосподарської діяльності. В їх основі лежить концепція одержання високоякісного врожаю без шкоди довкіллю, завдяки вивченню і врахуванню природних процесів. Нині до таких відносять: органічне землеробство (organic farming), біоінтенсивне мініземлеробство (biointensive minifarming), біодинамічне землеробство (biodynamic agriculture), екологічне сільське господарство (ecological agriculture), ЕМтехнології (effective microorganism technologies), усталене сільське господарство з низькою ресурсомісткістю (low input sustainable agriculture – LISA), точне землеробство (precision farming), регенеративне сільське господарство (regenerative agriculture).

За певної відмінності згаданих систем, їм усім притаманні спільні риси, зокрема, зменшення залежності від промисловості й інших галузей економіки, зростання самозабезпечення та самопідтримання господарств, захист навколишнього середовища, консервація обмежених ресурсів, виробництво екологічно чистих, корисних для здоров'я людини продуктів харчування, зменшення споживання енергії, налагодження прямих зв'язків із споживачами продукції. Найпоширеніший серед зазначених методів сучасного альтернативного землеробства, що охоплює галузі рослинництва і тваринництва, дістав назву «органічне землеробство» або «органічне виробництво».

Органічне сільськогосподарське виробництво, згідно із Законом України, № 425-VII “Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини“ - це виробництво за встановленими правилами, які дозволяють виробляти органічні продукти з оздоровчими властивостями; а також зберігати та відновлювати природні ресурси у процесі виробничої діяльності.

Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Так, площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощування різноманітної органічної

продукції, складає вже понад триста тисяч гектарів, а наша держава займає почесне двадцяте місце світових країн-лідерів органічного руху. Частка сертифікованих органічних площ серед загального об'єму сільськогосподарських угідь України складає близько 0,9%. При цьому Україна займає перше місце в східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур.

Офіційні статистичні огляди IFOAM підтверджують, що якщо на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус “органічного”, то в 2013 р. нараховувалось вже 175 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 393400 га. Дослідження Федерації органічного руху України свідчать, що сучасний внутрішній споживчий ринок органічних продуктів в Україні почав розвиватись з початку 2000-х років, склавши: у 2007 році - 500 тис. євро, і досягнувши 14,5 млн. євро у 2014 р.

Велика частина органічної продукції, виробленої на території України, йде на експорт (зернові, бобові, олійні культури). У структурі товарної органічної продукції провідні позиції займає пшениця озима – понад 31%, соняшник – 27%, кукурудза на зерно – 19%, ячмінь, соя, буряки цукрові відповідно – 6, 5 і 2%.

Узагальнюючи практичний фермерський досвід впровадження органічного землеробства в Україні і в країнах західної Європи, Америки та Канади, переваги органічного виробництва слід розглядати в таких напрямках: додана вартість внаслідок можливості продажу продукції за ціною, вищою від традиційної (ціни на зерно, залежно від якості і попиту є від 50% до 200% вищими за ціни традиційного виробництва; зменшення витрат на засоби виробництва (виключення із технологічної схеми пестицидів та мінеральних добрив).

Список використаних джерел

1. Галяс А. Органічне агровиробництво: нові ринкові можливості та виклики для виробників зерна в Україні : в рамках проекту «Якість зерна та система кредитування сільського господарства в Україні – фаза II» / А. Галяс, М. Капштик, Ю. Бакун. – Київ, 2011. – 71 с.
2. Корніцька О.І. Екологічні та соціально-економічні передумови розвитку виробництва органічної продукції : дис. кандидата с-г наук : 03.00.16 / О.І. Корніцька – К., 2009. – 133 с.
3. Седікова І. О. Органічне зерновиробництво: можливості та перспективи розвитку / І. О. Седікова, Є. М. Коренман // Економіка харчової промисловості. - 2012. - № 4. - С. 80-83.

ТРЕНДИ В ПОВЕДІНЦІ СПОЖИВАЧІВ

Липчук В.В., д.е.н., професор

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

wlipczuk@ukr.net

Поведінка споживачів має багато неочікуваних вимірів та є достатньо складною. Однак, незважаючи на всю складність цього процесу, саме поведінка споживачів є і завжди залишатиметься центральною проблемою маркетингового управління. Маркетингове управління завжди мусить початися від розуміння клієнтів.

Поведінка споживачів на ринку (купівельна поведінка споживачів) розуміється як сукупність рішень, що приймаються споживачами стосовно покупки продукту або отримання послуги. Це цільова діяльність споживачів скерована на задоволення їх споживчих потреб. Охоплює процеси, пов'язані з підготовкою споживача до прийняття рішення (пошук і обмін інформації напр. про фірму, її пропозицію чи конкретний продукт), з вибором умов здійснення покупки (місця і часу покупки, конкретного пункту продажу, дня тижня, способу фінансування покупки), з безпосередньою покупкою товару (акт трансакції) та з почуттями, отриманими внаслідок покупки (рівень задоволення потреби і сатисфакція споживача).

Поведінка покупців відноситься до способу поведінки фінальних споживачів. Це - особи і домогосподарства, що купують матеріальні блага і отримують послуги для особистого споживання. Споживачі відрізняються між собою, насамперед віком, доходами, рівнем освіти, відмінністю смаків тощо. На поведінку споживачів впливає сукупність чинників: культурних, соціальних, особистих, психологічних.

Преференції і купівельні звички споживачів змінюються разом з технологічним прогресом, демографічними змінами, залежать від політичної ситуації, а також рівня доходів населення та його купівельної спроможності. Все це сформувало певні тренди в поведінці споживачів, серед яких можна виділити наступні:

1. Поінформований споживач. Розповсюдження інформаційних і комунікаційних технологій спричинило велетенський вплив на поведінку споживачів. Інтернет-покупці мають щораз більше довір'я до безпеки інтернетівських трансакцій. Пошук інформації, що стосується можливості задоволення визначених потреб, здобуття даних про конкретні продукти також їх постачальників чи врешті самі покупки, а також обмін думкою щодо їх здійснення - в кожному з цих етапів Інтернет може відігравати істотну роль. В умовах економічної кризи споживачі виявляють більше ангажування в здобуття знань про продукт, що купується. Крім цього, вони очікують від постачальників відкритості і чесності в деклараціях, домагаються

ретельної і повної інформації про продукти, що вміщується, між іншим і на упаковках. Споживачі цінять продавців, при яких мають відчуття контролю над своїми видатками [2, с.26].

2. Активний споживач. Сучасний споживач має доступ до інформації, вимогливий, свідомий, цінить свої гроші, час і зручність. Споживачі не хочуть бути анонімними для виробника і очікують, що пропозиція буде скерована до їх індивідуальних потреб. «Активне двостороннє спілкування клієнт-постачальник,... не тільки інформаційні зв'язки, але й зв'язки матеріальні. Ці типи відносин формують новий тип активного клієнта, якого називають просументом. Це хтось, хто є більш свідомим при ухваленні рішення про купівлю і хоче брати активну участь у розвитку продуктів». [1, с.365].

Споживач зацікавлений категорією, якої стосується покупка, задає питання, передає свої коментарі виробникові або постачальникові. Має він потребу визнання суспільством (громадою), прагне акцентувати свою індивідуальність. Охоче бере участь в рекламах, де створюється спільні гасла або продукти і отримує задоволення від здобуття приємного досвіду.

3. Прагматичний споживач, який шукає матеріальну вигоду від покупки товару, є практичним. Сучасні споживачі все частіше стають експертами у пошуках інформації про продукти і їх придбання. Вони очікують привабливих пропозицій в доступних цінах. Контролюють ринок у пошуках доброї нагоди. Криза додатково спонукала споживачів до прийняття більш раціональних рішень. У цей тренд вписується бережливість в побуті. Заможні споживачі соромляться здійснювати покупки в магазинах із вживаним одягом.

4. Екологічний споживач. Сучасний споживач свідомий впливу людської дії на навколишнє середовище. Щораз більшу вагу він надає впливу таких зовнішніх чинників, як дієта чи стиль життя на власне здоров'я, фізичні та психічні кондиції. Прагнення до духовної рівноваги, а також пошук власних, індивідуальних способів досягнення щастя і самореалізації комбінуються з культом фізичної сили і молоджавого вигляду. Екологічний споживач шукає продуктів, сприяючих середовищу і готовий заплатити за них вищу ціну.

Загалом можна відмітити, що в кращому положенні по відношенню до змін, що відбуваються на ринку знаходяться споживачі, які легше пристосовуються до нових умов, зокрема це стосується молодих людей, освічених, з вищими доходами, проживаючих переважно у великих міських агломераціях.

Список використаних джерел

1. Бжуска Я., Пика Я. Розумна спеціалізація регіону, Lviv Polytechnic National University Institutional Repository, 2012. - С. 362-366. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>
2. Frątczak-Rudnicka B., Konsument w gorszych czasach, cz. I //Marketing w Praktyce, 2009/-№ 4.- с.22-27ю

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ТА БАЗА АНАЛІЗУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Лишенко М.О., к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

lm_1980@ukr.net

Реальні інвестиції – це вкладення коштів в розвиток матеріально-технічної бази підприємства виробничої і невиробничої сфер. Головною метою економічного аналізу інвестиційної діяльності підприємства є вибір найбільш ефективних і реальних інвестиційних проектів та обґрунтування програми їх реалізації.

Для досягнення цієї мети потрібно вирішити комплекс завдань, головними серед яких є: 1. Проведення аналізу фінансово-господарської діяльності з метою визначення найбільш слабких місць в діяльності підприємства. 2. Аналіз напрямів інвестиційної діяльності та оцінка розробленої інвестиційної стратегії підприємства. 3. Проведення розрахунку та всебічного аналізу бізнес-плану інвестиційного проекту, підготовка техніко-економічного обґрунтування кредиту або інших видів фінансових ресурсів у разі залучення зовнішніх джерел фінансування. 4. Оцінка впливу зовнішніх факторів та внутрішніх параметрів на загальну ефективність проекту. 5. Оцінка доцільності капіталовкладень та розроблення відповідних критеріїв прийняття інвестиційних рішень. 6. Рейтингова оцінка інвестиційних проектів щодо показників фінансової ефективності та обґрунтування програм забезпечення їх реалізації. 7. Проведення відбору найбільш перспективного варіанту проекту на основі порівняльної оцінки декількох варіантів. 8. Обґрунтування та оцінка виконання програми й плану капітального будівництва, уведення в дію основних фондів і виробничих потужностей.

Ефективність капітальних вкладень характеризує економічний або соціальний результат, що досягається їх реалізацією в практику функціонування господарюючих суб'єктів, а також доцільність їх здійснення. У сучасних умовах економічна ефективність капітальних вкладень визначається співставленням ефекту (результату) і величини капітальних витрат, що обумовили цей ефект. Показником, що відбиває економічний ефект капітальних вкладень на підприємствах, є приріст прибутку, що визначається як різниця величини прибутку за кінцеві роки попереднього і розрахункового періодів [2].

До групи облікових оцінок, які використовуються для розрахунку економічної ефективності капітальних вкладень відносять два взаємопов'язані показники: коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних вкладень та період (строк) окупності капітальних вкладень.

Другий показник — строк (період) окупності капітальних вкладень визначається як відношення обсягів капітальних вкладень до економічного ефекту і є зворотним попередньому показнику економічної ефективності капітальних вкладень.

Період окупності капітальних вкладень – це період часу, необхідний для того, щоб грошовий потік від інвестицій зрівнявся зі сумою інвестицій, тобто це час, протягом якого чисті прибутки від інвестицій відшкодують понесені витрати [1].

Викладена методика визначення ефективності капітальних витрат дозволяє розрахувати загальну економічну ефективність здійснених реальних інвестицій шляхом обчислення очікуваного коефіцієнта прибутковості інвестування. Проте її застосування не дає можливості отримати достатньо об'єктивну оцінку доцільності реальних інвестицій в умовах формування ринкових відносин. Це зумовлюється тим, що вона:

1) обмежує грошові потоки лише прибутком, хоча зарубіжний досвід оцінки ефективності капітальних вкладень свідчить про те, що в реальній практиці інвестиції повертаються у вигляді грошового потоку, який складається із суми чистого прибутку й амортизаційних відрахувань;

2) не враховує чинник часу, тому що показники (прибуток, обсяги капітальних вкладень), які використовуються для визначення економічної ефективності капітальних вкладень, не приводяться до теперішньої вартості;

3) дозволяє отримати лише односторонню оцінку ефективності капітальних вкладень, тому що обидва вищезгадані показники ґрунтуються на використанні однакових вихідних даних (суми прибутку й обсяги капітальних вкладень);

4) не враховує існуючі в ринковій економіці господарський ризик та інфляцію [5].

При обґрунтуванні рішень інвестиційного характеру надається перевага критеріям, заснованим на дисконтованих оцінках, які побудовані з врахуванням фактора часу. В складі дисконтованих оцінок використовуються: чиста теперішня вартість (ЧТВ); - індекс рентабельності інвестицій (ІР). Чиста теперішня вартість (ЧТВ) є більш науково обґрунтованим методом оцінки ефективності інвестицій, оскільки він дає прямий вимір грошового прибутку акціонерів на основ теперішньої вартості проекту. Насамперед визначають теперішню вартість затрат (З), тобто визначають скільки інвестицій потрібно для проекту. Після цього розраховують теперішню вартість майбутніх надходжень від проекту. Для цього доходи за кожний рік приводять до теперішньої дати. Результати розрахунків показують, скільки коштів необхідно вкласти для одержання запланованих доходів за умови, що ставка доходів дорівнюватиме ставці відсотка в банку або дивідендній віддачі капіталу.

Підсумок теперішньої вартості доходів за всі роки дасть загальну теперішню вартість

доходів від проекту (ЗТВ):
$$\zeta \hat{O}A = \sum_{k=1}^n \frac{\zeta \hat{O}A_k}{(1+r)^k},$$

де r – ставка відсотка; n – кількість років у розрахунковому періоді.[5]

Чиста теперішня вартість (ЧТВ) визначається як різниця між теперішньою вартістю

доходів (ЗТВ) і теперішньою вартістю затрат (З):
$$\times \hat{O}A = \zeta \hat{O}A - \zeta = \sum_{k=1}^n \frac{\zeta \hat{O}A_k}{(1+r)^k} - \zeta,$$

ЧТВ показує, що саме отримує інвестор (чисті доходи чи чисті збитки) у результаті інвестування коштів у проект порівняно зі збереженням їх в банку. Якщо:

- ЧТВ>0, проект слід прийняти, оскільки він принесе більший дохід ніж вартість капіталу; ЧТВ<0, проект слід відхилити, оскільки його дохідність нижча, ніж вартість капіталу і тому кошти вигідніше залишати в банку; ЧТВ=0, проект ані прибутковий, ані збитковий.[3]

Критерій ЧТВ ґрунтується на грошовому потоці до початку дії проекту, тобто в його основі закладене дисконтування. При виборі варіантів проекту інвестування з числа альтернативних зручно користуватись індексом рентабельності. Індекс рентабельності (ІР) – це дисконтова на вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одну гривню інвестицій у даний проект. Чим більше значення цього показника, тим вища віддача кожної гривні, інвестованої в проект.

$${}^2D = \sum_{k=1}^n \frac{\zeta \hat{O}A_k}{(1+r)^k} \div \zeta,$$

Після розрахунків дисконтованих критеріїв оцінки вибирають найбільш вигідний проект. Таким чином, з переходом до ринкових відносин виникає потреба у використанні таких методичних основ оцінки доцільності капітальних вкладень, які дали б можливість усунути перераховані недоліки, що властиві офіційній методиці визначення показників економічної ефективності капітальних вкладень. При цьому заслуговують на увагу базові принципи і методичні підходи, що використовуються в практиці оцінки ефективності реальних інвестицій у країнах з розвинутою ринковою економікою.

Список використаних джерел

1. Глухов В. Характеристика ефективності використання різних джерел фінансування капітальних інвестицій в Україні / В. Глухов // Ринок цінних паперів України. – 2009. - №1-2. – С. 23.
2. Катан Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л. І. Катан, К. С. Корішко // Інвестиції: практика та досвід. - 2010. - № 15. - С. 22-24.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навчальний посібник — К.: Т-во "Знання", КОО, 2000. — 378 с.

4. Остапчук Т.П. Капітальні інвестиції як об'єкти бухгалтерського обліку // Вісник Житомирського інженерно-технологічного інституту. Економічні науки. – 2002. – № 22.
5. Стражева Н.С., Стражев А.В. Основи інвестиційного менеджменту. – К.: Вища школа, 2003. – 174 с.

УДК 339.7

БОРГОВІ ПРОБЛЕМИ КРАЇН ЄВРОЗОНИ: ПЕРЕДУМОВИ ТА ЗАХОДИ ЩОДО ПОПЕРЕДЖЕННЯ ЕСКАЛАЦІЇ

Лубкей Н. П., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Nadija777@inbox.ru

Боргові проблеми держав світу на сучасному етапі набувають глобального характеру та трансформуються у загальносвітову проблему державної заборгованості, яка є надмірною у переважній більшості країн, включаючи найбільш потужні та високо розвинуті в економічному плані. Зокрема, проблеми значних та наростаючих державних боргів характерні для країн Єврозони, що об'єднує сьогодні 19 держав ЄС, котрі використовують євро як офіційну валюту.

Упродовж декількох останніх років середній показник обсягу загального урядового боргу в країнах Єврозони щорічно зростав стрімкими темпами – з 70,2% від ВВП у 2008 р. до понад 90% у 2014 р. [1, с. 40]. Цей показник є досить значним, зважаючи на встановлений Маастрихтським договором один із п'яти критеріїв для країн-претендентів на вступ до ЄС – державний борг повинен складати менше 60% ВВП.

На даному етапі у ЄС найбільш загрозливою є боргова ситуація у країнах, котрі виділили у окрему групу – GIPS, до якої входять Греція, Італія, Ірландія, Португалія та Іспанія. В усіх цих державах відбулось значне зростання обсягів державних боргів внаслідок зниження темпів економічного зростання ще у період світової фінансової кризи 2008 – 2009 рр. Але у той час дану проблему було вирішено шляхом випуску урядами зазначених держав додаткових суверенних боргових зобов'язань, які успішно були розміщені на світових фінансових ринках. Мобілізовані таким чином кошти дали змогу покрити значні бюджетні дефіцити даних країн та певним чином стабілізувати поточну боргову ситуацію. Проте, без проведення урядами країн групи GIPS належних заходів із відновлення високих темпів економічного зростання, запровадження жорсткої політики бюджетної економії, обмеження

надання державних гарантій за кредитами тощо, ситуація із державною заборгованістю все більше усугублялась.

Внаслідок зростання кредитних ризиків та підвищення волатильності ринків країн групи GIPS з початку 2010 р. іноземні інституційні інвестори та іноземні банки починають активно виводити свої капітали з периферійних держав Єврозони та позбуватись боргових зобов'язань зазначених країн. Водночас відбувається зниження суверенних кредитних рейтингів країн групи GIPS. Внаслідок втечі капіталу з периферійних країн Єврозони запускається мультиплікативний механізм, пов'язаний із підвищенням позикових ставок, витісненням внутрішніх інвестицій державними позиками, скороченням сукупного попиту, стагнацією економіки.

Серед причин боргової кризи ЄС відзначають не лише надмірні бюджетні видатки та бюджетні дефіцити, а й значне зростання приватних запозичень і надання масштабних державних гарантій за позиками, що спрямовувались на підтримку фінансового сектора. Суттєве збільшення обсягів кредитування приватного сектору сформувало надмірну іпотечну заборгованість в Іспанії та Ірландії, а також значний приріст корпоративних боргів у Португалії та Іспанії. За даними МВФ проблема корпоративних боргів сьогодні найбільш гостро постає у таких країнах ЄС, як Португалія, де 50% боргу належить фірмам, а також Ірландія й Італія, у яких фірмам належить 40% та 30% боргу відповідно [2, с. 85].

Боргова криза окремих країн Єврозони незадовільно відображається на економічному розвитку держав Східної та Центральної Європи, що є залежними від експорту до західноєвропейських країн.

Поширення негативних впливів боргової кризи країн GIPS на інших учасників Європейського Союзу вимагало від керівних органів ЄС реалізації негайних конструктивних заходів для стабілізації ситуації. Уданому напрямку було вжито заходи стосовно збільшення кредитного потенціалу Європейського фонду фінансової стабільності, а також утворено новий фінансово-кредитний інститут – Європейський механізм стабільності. Починаючи з 2010 р. даними кредитними організаціями, а також Міжнародним валютним фондом було здійснено значну кредитну підтримку найбільш проблемних країн Єврозони. Зокрема, у травні 2010 р. Греція отримала кредит на суму 110 млрд. євро, а у березні 2012 р. – 130 млрд. євро; у листопаді 2010 р. Ірландії було надано позику в обсязі 67,5 млрд. євро; у квітні 2011 р. Португалія одержала кредит на суму 78 млрд. євро [1, с. 41].

Незважаючи на певні застережливі заходи, що вживались керівними органами ЄС та урядами країн Єврозони з метою підвищення ефективності управління боргом, державний борг найбільш проблемних країн-боржників значно зріс за 2010 – 2014 рр. Так, показник відношення державного боргу Греції до ВВП упродовж згаданого періоду збільшився з

147,4% до 172,6%, Португалії – з 89,6% до 119,3%, Італії – з 100,0% до 111,2% відповідно [3]. На сучасному етапі спостерігається подальший розвиток негативних тенденцій стосовно даного індикатора боргової безпеки периферійних країн Євросони.

Згідно із даними, наведеними у звіті статистичного відомства Eurostat за 2014 р. державний борг у країнах ЄС зріс в 2014 р. у порівнянні з попереднім роком на 1,3% ВВП та досягнув нового рекордного значення – 91,9% від ВВП. Найвище боргове навантаження серед країн Євросони характерне для Греції – 177,1% ВВП. Друге й третє місце за величиною даного показника займають Італія (132,1%) та Португалія (130,2%) відповідно. У 16 із 28 країн ЄС суверенний борг у 2014 р. перевищив порогове значення у 60% ВВП [4].

У теоретичному плані загалом можна виділити два концептуальних підходи до вирішення проблеми суверенної боргової кризи країн Євросони. Прихильники першого підходу (Б. Айхенгрін, Г.-В. Зінн, Г.-Б. Шафер та ін.) вирішення боргових проблем ЄС бачать у відмові від фіскальної експансії, забезпеченні жорсткої економії бюджетних коштів, скороченні публічного сектору та подальшій лібералізації економіки. Представники другого підходу (Ж.-М. Еро, Г. Зігмар, П. Кругман, Дж. Сорос та ін.) відстоюють необхідність застосування кейнсіанських методів вирішення даної проблеми, що передбачають здійснення державою значного стимулюючого впливу на сукупний попит шляхом збільшення державних видатків [5, с. 14]. На нашу думку, країнам ЄС при розробці антикризової боргової політики доцільно обрати за орієнтир перший підхід, адже в умовах надмірного державного боргу додаткові запозичення, зазвичай, лише посилюють тягар боргу, не справляючи ніякого позитивного впливу на економічний розвиток.

Отже, з метою попередження подальшої ескалації боргової кризи країн Євросони їх урядам необхідно проводити політику бюджетної консолідації з акцентом на скороченні поточних бюджетних видатків, вживати заходів для утримання низького рівня відсоткових ставок, проводити структурні реформи для активізації економічної активності.

Список використаних джерел

1. Богдан Т. Глобальні ризики боргового «нависання» у розвинутих країнах і засоби їх мінімізації / Т. Богдан // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 6. – С. 39-46.
2. Гузь М. М. Боргова криза країн ЄС / М. М. Гузь // Объединение экономистов и правоведов – ключ к новому этапу развития : сборник научных работ международного научно-практического конгресса. – Санкт-Петербург, 2013. – Т-1. – С. 84-85.
3. Порівняльна оцінка співвідношення державного боргу до ВВП України та окремих країн Європи / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?&art_id=398647&cat_id=398646.

4. Держборг країн Єврозони досяг рекордного значення (22.04.2015 р.) / РБК – Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbcua.com/ukr/news/gosdolg-stran-evrozony-dostig-rekordnogo-1429691263.html>.
5. Кончин В. І. Суверенна боргова криза ЄС: моделювання тимчасових рівноваг у межах теорії ігор / В. І. Кончин, М. В. Максименко // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 5-6. – С. 13-17.

УДК 336.741.242:33(477)

ВПЛИВ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Марків Г.В., к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

g_mark@ukr.net

Одним із основних показників стабільності фінансового ринку є валютний курс. Більше того, він значною мірою впливає на соціально-економічний розвиток країни. Тому ефективне управління валютним курсом з метою його підтримання на оптимальному для економіки рівні є вирішальним завданням валютно-курсової політики. З огляду на це проблематика валютного курсу ніколи не втрачає своєї актуальності для науковців, адже результати відповідних досліджень дозволяють обґрунтувати шляхи попередження та мінімізації негативних наслідків, зумовлених його коливаннями.

Найбільша амплітуда коливань валютного курсу гривні щодо долара США та євро спостерігалася у 1998–1999 рр. та 2005–2008 рр. Перший великий стрибок курсу відбувся у 1998–1999 рр., коли гривня різко девальвувала, хоч її курс до долара США мав коливатися в оголошених НБУ межах – від 1,80 до 2,25 гривень за долар. Основними причинами тодішньої девальвації стали падіння ВВП, дефіцит бюджету та торговельного балансу, зростання зовнішнього боргу України та світова фінансова криза.

У 2000–2004 рр. Україна досягла стану макроекономічної стабільності, що характеризувався відносно низькими темпами інфляції та стрімким економічним зростанням.

Курсові тенденції упродовж 2008 р. були вкрай неоднозначними. Якщо у травні 2008 р. виникли передумови для ревальвації гривні, то на початку осені – для її девальвації. Так, за вересень 2008 р. девальвація за офіційним курсом становила 0,32%, жовтень – 18,50%, листопад – 17,04%, грудень – 14,21% порівняно з попереднім місяцем. За рік гривня знецінилася відносно американського долара на 52,50% [1].

Динаміка курсу національної валюти щодо євро у той період демонструє дещо інші тенденції та загальну спрямованість. Дві відносно короткі хвилі ревальвації (2000–2001 рр. і 2004–2006 рр.) поглинаються значно потужнішими девальваційними процесами, що проявлялися у 2001–2004 рр. та у 2006–2008 рр. При цьому у 2007–2008 рр. національна валюта щодо євро девальвувала особливо сильно [2]. Високі темпи девальвації національної валюти були зумовлені багатьма чинниками: дефіцит платіжного балансу, інфляція, високий рівень доларизації української економіки та проблеми банківського сектору.

У 2009 р. динаміка курсу гривні зазнала значних коливань. На початку року спостерігалось падіння курсу гривні відносно долара США, влітку – певна його стабілізація, а восени знову відновився девальваційний тиск на гривню, який вдалося подолати лише наприкінці року. Протягом 2009 р. офіційний курс гривні відносно долара США знизився на 3,7% порівняно з 52,5% у 2008 р.

Динаміка курсу гривні до інших світових валют віддзеркалювала кон'юнктуру міжнародних ринків, на яких спостерігалось, зокрема, знецінення долара США відносно євро. Відповідно до цих тенденцій офіційний курс гривні до євро у 2009 р. знизився на 5,5%, а до російського рубля – на 0,7% [3]. У 2010 р. динаміка ринкового курсу гривні перебувала визначалася головним чином характером співвідношення пропозиції іноземної валюти та попитом на неї на внутрішньому ринку. Коливання обмінного курсу гривні до долара США протягом 2010 р. були помітнішими, ніж у попередньому році.

У 2014 р. у нашій країні знову намітилася тенденція до розгортання інфляційних процесів та відповідного знецінення національної валюти. Власники гривні намагались конвертувати її в більш стійку валюту, передусім в американський долар. Внаслідок цього курс останнього суттєво підвищився, а курс української гривні різко впав.

Найбільш стрімкі зміни валютного курсу спостерігалися у лютому 2015 р. Протягом місяця офіційний курс досяг позначки 30,01 грн за долар. На «чорному» ринку цей показник сягав 40-43 грн за долар. Така ситуація остаточно підірвала довіру населення до банківської системи та призвела до масового зняття депозитів вкладниками, чергового знецінення гривні та суттєвого зростання цін.

Оцінивши динаміку зміни індексу інфляції в Україні за останні 10 років, можемо зробити висновок, що за період 01.2005 – 01.2015 рр. підсумковий індекс інфляції склав 290,5%.

Згадані вище цифри та факти викликають цілком закономірні питання. Чому за такий короткий період відбулися величезні коливання валютного курсу, знецінення гривні та її відносно швидка стабілізація? Хто на цьому заробив, продавши долар на «чорному» ринку по 40 гривень і купивши його через декілька днів по 20?

Якби НБУ провадив транспарентну валютну політику, ми могли би розуміти, у який спосіб він стане на захист гривні. Але зараз, коли український центробанк декларує, що взагалі не відповідає за стан курсу національної валюти, за підвищені процентні ставки, інфляцію, то реальний сектор і фінансова спільнота втрачають будь-який «якір», за який вони би могли триматися.

Доки у політиці Національного банку України не відбудеться кардинальних змін, доти ніхто не зможе прогнозувати курс гривні на міжбанківському валютному ринку. Бюджетом на 2015 р. закладено курс на рівні 21,7 гривень за долар. На наш погляд, якщо зараз НБУ та український уряд робитимуть правильні кроки, то гривня могла б піднятися й до позначки 19. Такий курс видається більш реальним у контексті купівельної спроможності українського населення.

Вважаю, що нинішня ситуація в країні вимагає реалізації украї потрібних заходів щодо її врегулювання, зокрема: слід ліквідувати усі адміністративні обмеження, що їх запровадив НБУ, адже саме вони спричинили появу трьох валютних ринків із різними курсами; повернути валюту, яка нині оминає Україну, в державу, збільшивши, зокрема, пропозицію долара за рахунок зміни валютної позиції. Валюта не надходить на наш ринок через запроваджені обмеження. Наприклад, 75% валютних надходжень треба одразу поміняти за невивідним, з точки зору експортерів, курсом. Крім того, валюти немає, бо люди не кладуть гроші на банківські депозити (а вони не роблять цього, оскільки потім не можуть зняти грошей). Ускладнює ситуацію запровадження оподаткування продажу валюти та доходів за депозитами. Тобто зроблено все, щоб легальний валютний ринок України ставав дедалі вужчим; слід перейти до політики інфляційного таргетування, коли ключову роль будуть відігравати ставки за депозитами та кредитами НБУ; не менш як 30% коштів, що ми їх отримуємо від міжнародних фінансових організацій та зарубіжних урядів, треба виводити на валютний ринок, у банківську систему країни для забезпечення можливостей збільшити кредитування кризової української економіки. Зовсім нелогічно витратити всі валютні кошти на виплату боргів і на критичний імпорт; слід відмовитись від великомасштабної емісії. Емісія Національним банком на прохання уряду незабезпеченої гривні збільшує небезпеку девальвації та інфляції.

Сприяття стабілізації гривні може притік зовнішнього капіталу від МВФ, ЄБРР, Світового банку та інших кредиторів, а також деескалація напруженості на Донбасі. Зовнішні кредити допоможуть нейтралізувати негативні фактори та відновити економіку. Коли «запуститься» економіка, нормалізуються потоки товарів і капіталу, курс увійде у врівноважений стан. Основними факторами забезпечення сталості курсу виступатимуть запуск економіки країни, проведення реформ і стабілізація цін.

Список використаних джерел

1. Ніздельська І. Валютна політика: основні етапи та особливості її реалізації в Україні / Інна Ніздельська // Банківська справа. – 2009. – № 4. – С. 12–18.
2. Кораблін С. Валютний курс гривні: деякі ефекти та обмеження / С. Кораблін // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 76–88.
3. Глухова В. І. Тенденції змін валютного курсу гривні в Україні [Електронний ресурс] / Глухова В. І. – Режим доступу : <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/1321/35/>

УДК 332.1

СУТНІСТЬ ТА ФОРМУВАННЯ ПРОЦЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ

Маринюк Л. В., здобувач

Держаний університет телекомунікацій, м. Київ

lesia.m032012@gmail.com

В сучасному світі банки відіграють провідну роль в мобілізації та перерозподілі капіталу, акумуляції тимчасово вільних коштів та наданні позичок з метою отримання прибутку. Важливим фактором фінансової стійкості банку є вірне управління його ризиками, одним з яких є ризик, пов'язаний зі змінами процентних ставок за активними та пасивними операціями. Процентна політика характеризує складні механізми регулювання інвестиційної та ощадної політики банку, має регулювати значення процентних ставок за кредитами та депозитами та встановлювати їх на рівні, що забезпечує рентабельність банківських операцій та еластичність до витрат, забезпечує взаємозв'язок між активними та пасивними операціями за строками та сумами, підтримує ліквідний баланс, мінімізує процентний ризик.

На підставі тенденцій розвитку грошових ринків в сучасній економіці важливо зазначити, що поряд з ринковою ціною відсоткові ставки є одним з найбільш важливих інструментів економічного простору, які дають змогу оцінювати динаміку економічних процесів [2]. Згідно Закону України «Про Національний банк України», процентна політика Національного банку – це регулювання Національним банком попиту та пропозиції на грошові кошти як через зміну процентних ставок за своїми операціями, так і шляхом рекомендацій щодо встановлення процентних ставок за активними та пасивними операціями банків з метою впливу на процентні ставки суб'єктів грошово-кредитного ринку та дохідність фінансових операцій [1]. Важливу роль у процентній політиці відіграє облікова ставка центрального банку, яка є офіційною ставкою та орієнтиром для суб'єктів господарювання офіційної вартості ресурсів. Облікова ставка Національного банку – це один

з монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк встановлює для суб'єктів грошово – кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених та розміщених грошових коштів на відповідний період, і є основною процентною ставкою, яка залежить від процесів, що відбуваються в макроекономічній, бюджетній сферах та на грошово – кредитному ринках. Процентна політика утворює один з важливих елементів кредитних відносин та визначає механізм плати за кредит. Тому процентну політику варто розглядати як тактику та стратегію банку відносно формування оптимальних процентних ставок за депозитами і кредитами, направлену на забезпечення його ліквідності, фінансової стійкості та прибутковості. Виділяються наступні принципи процентної політики банку: максимізація процентної маржі; встановлення диференційованих процентних ставок; паралельне регулювання рівня процентних ставок за кредитними та депозитними операціями. Для визначення ефективної процентної політики вищенаведені принципи слід застосовувати в комплексі, а не поодиночі.

При формуванні процентної політики враховують такі фактори як, депозитна ставка має бути привабливою для потенційних клієнтів банку та процентна ставка не має різко перевищувати нижню межу процентної маржі між активними та пасивними операціями [4]. Для прикладу, в ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО», залежно від терміну оформлення грошового вкладу в гривні, ставка коливається від 20 % річних строком на один місяць до 22 % річних терміном на 380 днів; в доларах вартість оформлення депозиту дорівнює 6 % річних, строком на 1 місяць та 10% річних – строком на 380 днів; в євро 5% та 9 % річних відповідно [5]. ПАТ «Діамантбанк» надає такі умови на залучення тимчасово вільних коштів населення: від 19 % до 20,5% річних залежно від суми розміщення вкладу в гривні, в доларах вартість депозиту становить від 8,25% річних до 9% річних, а в євро – 6% річних – 6,75% річних відповідно [6].

Для встановлення рівня процентної ставки мають бути враховані макроекономічні та мікроекономічні фактори. Вони зумовлюють можливості покриття витрат банку, отримання прибутку та управління ризиками за проведені операції. Внутрішніми чинниками являються термін використання позики, сума позики, надійність та репутація клієнта, взаємовідносини банку з клієнтом, рівень прибутковості банку, розмір банку та його тип, розташування банку та ін. Проте, для ефективної та надійної процентної політики банку недостатньо враховувати лише мікроекономічні фактори. Тож невід'ємною частиною процентної політики банку являється і комплекс макроекономічних чинників. Основним є рівень державного регулювання ставок на ринку, тобто, вплив державних регулятивних органів, а саме Центрального банку, за допомогою адміністративних чи економічних методів. Зміна розміру рефінансування являється сигналом для фінансового ринку, дає його членам інформацію

відносно оцінки рівня інфляції. Тож під час розробки процентної політики банки мають враховувати на рівень ставки рефінансування, так як процентна ставка є головним інструментом реалізації важливих цілей та пріоритетів банку. При формуванні процентної політики банк має: визначати процент за кредитами з урахуванням темпів інфляції; створювати систему процентних ставок, які максимально стимулюють раціональне використання кредитів; пов'язувати офіційну ставку процента з попитом і пропозицією кредитних ресурсів; рахувати надбавку до офіційної ставки Національного банку України в залежності від фінансового стану позичальника; враховувати різні варіанти нарахувань процентів в залежності від типу клієнта, строку кредиту, суми кредиту тощо; прогнозувати процентний ризик .

Наступним фактором є зміна попиту та пропозиції на банківські позики, тобто, зміна динаміки на кредитному ринку. Коли відбувається етап економічного зростання, процентні ставки на кредити зростають, відповідно, коли проходить економічний спад – ставки зменшуються.

Третім чинником є темп зростання інфляції, який має прямий вплив на формування процентної політики та відображає рівень прибутковості банків. Якщо спостерігається високий темп інфляції, то відбувається зростання процентних ставок через підвищення цінних ризиків для кредиторів. Інфляція визначає той мінімальний рівень відсоткової ставки, який власник коштів хоче отримати за надання їх у кредит [3].

Останнім фактором являється величина бюджетного дефіциту. Цей чинник є ключовим з боку врахування динаміки попиту на кредитні ресурси з боку держави, що безпосередньо впливає на величину ринкових процентних ставок.

Отже, врахування всіх необхідних факторів впливу в процесі формування процентної політики банку має бути механізмом досягнення адекватності процентної ставки за кредитами реальним умовам функціонування банківської установи, а також ситуації в конкретний період часу. Чим більше чинників враховується при розробці процентної політики банку, тим більше можливостей для вдалої реалізації кредитної справи.

Врахування динаміки змін у процентних ставках за кредитно-депозитними операціями зумовлює необхідність врахування вартості формування ресурсного потенціалу та кон'юктури ринку відносно процентних ставок. Варто зазначити, що у випадку зниження процентних ставок банк отримує в користування значно дешевші ресурси, але видача кредитів відбувається під нижчі проценти, що призводить до зниження обсягу валового доходу. При зростанні процентних ставок за кредитами прибуток за кредитними операціями зростає, але підвищується і вартість за формування ресурсної бази. Отже, основною причиною, яка визначає ймовірність втрат банку внаслідок коливання процента пов'язана з

дисбалансом змін у доходах від активів з відповідними змінами витрат, які пов'язані з залученням ресурсів для кредитних операцій. Цьому сприяють такі фактори, як неврахування у кредитному договорі можливих змін процентних ставок, встановлення єдиного процента протягом всього терміну банківської позики, невірне визначення ціни за кредит та відсутність альтернативних підходів до формування ціни за кредитами та вдалих систем оцінки процентних ризиків. Ризик зміни процентної ставки – це наявний або потенційний ризик для надходжень або капіталу, який виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок. Цей ризик впливає як на прибутковість банку, так і на економічну вартість його активів та зобов'язань. На сучасному банківському ринку стратегія управління процентним ризиком становить важливе завдання спеціальних банківських комітетів – так званого Комітету по управлінню активами і пасивами, основною ціллю якого є захист прибутку банку від негативного впливу різких коливань процентної ставки.

Управління процентним ризиком передбачає використання різних методів та дій, які спрямовані на зменшення ризику втрати прибутку внаслідок змін процентних ставок: управління ліквідністю банку, де основна увага лежить на дотриманні балансу між розміром процентної ставки за кредитними та депозитними операціями, балансування строків та обсягів залучення і розміщення фінансових активів, потоків надходжень і витрат; встановлення ліміту розриву у строках активних та пасивних операцій банку, що дозволяє регулювати виключно строкову структуру кредитних вкладень і зобов'язань, та очікування банку відносно динаміки ринкових процентних ставок; передача процентного ризику іншій стороні шляхом купівлі – продажу похідних фінансових інструментів (ф'ючерсів, свопів, опціонів), які повинні зменшити імовірність втрат банку від коливання ринкових процентних ставок; трансфертне ціноутворення, яке полягає у визначенні трансфертної ціни за кожним рахунком, пов'язаним з рухом фінансових ресурсів в момент його відкриття.

Ефективна процентна політика банку насамперед полягає в тому, щоб розробити стратегію по мінімізації процентного ризику та отримання прибутку, а не максимальна дохідність від фінансових операцій при заздалегідь визначеному рівні ризику. Нині такий підхід є новаторський, але на сьогоднішній день, в умовах глибокої фінансової рецесії, підтримується вітчизняними банкірами, які аргументують важливість формування всіх елементів процентної політики, яка являється невід'ємною та важливою складовою цінової стратегії для того, щоб ефективно поєднати банк з позичальниками та власниками вільних фінансових ресурсів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про Національний банк України» від 20.05.1999 // <http://bank.gov.ua>.
2. Кухарук Н. С. Сутність та призначення процентної політики / Н. С. Кухарук, Г. Г. Чмерук // <http://fkd.khivs.edu.ua/> Електронний ресурс.
3. Лепушинський В. Визначальні чинники формування відсоткової ставки за кредитом на макрорівні / В. Лепушинський // Вісник НБУ. – листопад 2012 [Електронний ресурс].
4. Музичка О. М. Організаційно - економічні засади формування процентної політики банку // О. М. Музичка // . Науковий вісник – 2014. - 1(42).
5. Офіційний сайт ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО»// www.creditdnepr.com.
6. Офіційний сайт ПАТ «Діамантбанк»// www.diamantbank.ua

УДК 330.142.211:336.564.1

ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА: ЙОГО РОЛЬ І ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Маслій А.В., студент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Основні засоби є важливою складовою виробництва, вони використовуються протягом довготривалого періоду і поступово переносять свою вартість на виготовлену продукцію. Цей процес дістав назву амортизації (зносу) основних засобів. Для відтворення основних засобів використовують такий інструмент як капітальні вкладення. На думку А.М.Поддєрьогіна «Капітальні вкладення – це витрати на створення нових, реконструкцію і технічне переозброєння діючих основних засобів. За допомогою капітальних вкладень здійснюється як просте, так і розширене відтворення основних засобів»[1, С.318]. Слід відзначити, що це визначення є найбільш поширеним в економічній літературі. О.Д. Василик стверджує, що за допомогою капітальних вкладень: «не лише завершується кругообіг авансованої раніше вартості, а й здійснюється додаткове інвестування засобів у зв'язку з розширенням виробництва та вдосконалення його матеріало-технічної бази»[2. С.245]. Отже:

- капітальні вкладення є одним з найголовніших інструментів відтворення основних засобів спожитих у процесі виробництва і забезпечення розширеного відтворення;

- вони повинні забезпечити виробництво необхідним рівнем технічного оснащення без них неможливим є процес інтенсифікації виробництва. Капітальні вкладення можуть фінансуватися як за рахунок власних джерел підприємства (прибуток, амортизація, мобілізація коштів, реалізація непотрібних основних засобів), так і за рахунок позичених

джерел, основним таким джерелом виступають довгострокові кредити банків. Сільське господарство як галузь виробництва є фондомісткою, тобто його технічна забезпеченість є чи не основним фактором ефективного виробництва. Досить згадати, що головним основним засобом цієї галузі є земля.

В сучасних умовах ведення господарської діяльності склалася ситуація коли фінансування капітальних вкладень для підприємств є досить складним процесом, оскільки власних коштів часто не вистачає на фінансування оборотних фондів не говорячи вже про основні:

- сільське господарство завжди в Україні було галуззю з низькою доданою вартістю, це зумовлено рядом причин організаційного, правового, навіть соціального характеру;
- відповідно здатність цієї галузі до самофінансування є досить обмеженою;
- в таких умовах виходом є залучення коштів зі сторони, нами вбачається два джерела таких коштів це державне фінансування і кредитування.

Якщо брати до уваги ці два джерела то бюджетне фінансування є наразі обмеженим, зараз держава не може відшкодувати повністю навіть свій борг, вдається до реструктуризації яка своїх суверенних зобов'язань так і податкового відшкодування залучаючи при цьому все нові позики, тобто проводячи свідому політику рефінансування.

Тобто чи не єдиним зовнішнім джерелом забезпечення фінансування капітальних вкладень в аграрних підприємствах є кредити. Однак їх вартість є надто високою, а умови отримання жорсткими, що пов'язано високим рівнем ризику, нестачею банківської ліквідності та іншими факторами. Тому, на нашу думку, одним із шляхів поліпшення даної ситуації є розроблення і впровадження методів фінансування основного капіталу, котрі б були гнучкими і дозволяли підприємствам оперативного маневрувати грошовими потоками, тому, що можливість підприємства повернути кредитні ресурси, є основним мотивом кредитної діяльності для банків.

Список використаних джерел

1. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств // Підручник за ред. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2004. - 546 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів // Підручник. –К.:НІОС. – 2000.-416с.
- 3 Тіней А.В. Суть іпотечного кредитування в сільському господарстві / А.В. Тіней // Економіка АПК. - 2008. - №3. –С. 93-98.

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА: ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ

Мірошниченко В.О., аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

a_sobchenko@ukr.net

Для підтримання власного потенціалу сільськогосподарського підприємства його керівники повинні вивчати його взаємодію із зовнішнім середовищем. Важливе значення при цьому має прогнозування майбутнього фінансового стану та фінансових можливостей підприємства для забезпечення його подальшого існування й ефективного функціонування в довгостроковій перспективі. Для успішного вирішення економічних і соціальних завдань, досягнення головної мети виробництва – підвищення прибутковості сільськогосподарського підприємства необхідним є раціональне використання фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. Основою структурного формування і необхідною умовою функціонування потенціалу підприємства є комплексне поєднання його складових, взаємодія між якими збільшує ефективність кожної з них.

Дослідження й розробка практичних заходів щодо раціонального використання потенціалу спонукають виділити його як цілісний системний об'єкт, елементи якого підпорядковуються одній спільній меті – виробництву продукції. Саме це вимагає від елементів потенціалу системної впорядкованості, взаємозв'язку та взаємодії, тобто відповідностей, які пред'являються до виробничих систем [3, с. 37]. Потенціал ефективності сільськогосподарських підприємств залежить від наявних у підприємстві активів, задіяних у виробництві. Сучасна практика господарювання досить багатогранна, що унеможливорює однозначне встановлення ключових чинників стратегічного успіху підприємств. При формуванні потенціалу аграрних підприємств слід враховувати чинник розміщення, який відіграє значну роль саме у сільськогосподарському виробництві.

На формування та розвиток фінансового потенціалу сільськогосподарського підприємства значно впливають різні чинники, зокрема - зовнішні чинники. Процес розвитку потенціалу вимагає постійного збору та аналізу інформації про вплив чинників зовнішнього середовища. Чинники впливу зовнішнього середовища на формування та нарощування економічного потенціалу підприємства є:

1. Економічні (рівень розвитку економіки та рівень інфляції; надійність національної грошової одиниці і стан її обігу; стабільність функціонування товарного, фінансового ринків

та ринку праці; досконалість податкової системи; розвиток виробничої та соціальної інфраструктури).

2. Політико-правові (політична ситуація в країні; інструменти державного регулювання економіки; стабільність правової бази; ставлення населення до певних видів підприємницької діяльності).

До чинників внутрішньої дії формування фінансового потенціалу сільськогосподарського підприємства можна включити такі:

– організаційно-економічні (собівартість продукції, система ціноутворення та організація збуту, інвестиційна політика, внутрішньоекономічний механізм, система менеджменту);

– матеріально-технічні (техніко-технологічна база, система матеріального забезпечення, інноваційні процеси);

– чинники соціального розвитку (матеріальна зацікавленість, умови праці, розвиток соціальної інфраструктури);

– комунікативні (кооперація, спеціалізація виробництва, раціональне співвідношення галузей, система організації господарства, партнерські зв'язки з постачальниками та покупцями продукції) [1].

Отже, основними складовими впливу на формування фінансового потенціалу сільськогосподарського підприємства є фактори та чинники впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Оскільки, фінансовий потенціал обумовлює перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств та забезпечує виконання загальної стратегії, визначені фактори та чинники впливу дозволять встановити, який рівень інтересів може задовольнити наявний фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств, і які заходи необхідно здійснити для збільшення кола задоволених інтересів.

Список використаних джерел

1. Березін О.В. Економічний потенціал аграрних підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. – Полтава: Інтер Графіка, 2012. – 221 с.
2. Бузько І. Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств / І. Р. Бузько, І. Є. Дмитренко, О. А. Сущенко. – Алчевськ : ДГМІ, 2002. – 216 с.
3. Россоха В. В. Потенціал аграрного підприємства : методологія дослідження / В. В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 35. – 40.

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРИВАТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Михалюк Н.І., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

lilianaolia@rambler.ru

Україна, маючи неабиякий природний, технологічний та науковий потенціал, ще недостатньо розвинута в інноваційному плані, що спричинило низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Активізація інноваційної діяльності приватних підприємств повинна супроводжуватися реформуванням, концентрації зусиль суспільства, держави та бізнесу на освоєнні принципово нових, конкурентоспроможних технологій та продуктів, інноваційного оновлення застарілого виробничого потенціалу та переходу до інноваційного типу розвитку країни, певною адаптацією існуючих організаційно-економічних механізмів і формуванням на їхній основі механізмів, що безпосередньо пов'язані з підвищенням ефективності інноваційного розвитку, що обумовлює актуальність дослідження проблем інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. На сьогоднішній день інноваційний розвиток приватних підприємств стає ефективним способом конкурентної боротьби на внутрішньому та зовнішньому ринках, невід'ємною складовою економічного зростання будь-якого підприємства.

Інновації сприяють збільшенню конкурентоспроможності підприємств, підвищенню ефективності виробництва на базі зростання продуктивності праці, зменшення собівартості продукції, збільшення її якості та обсягів виробництва сукупного продукту та доходу підприємств.

Інновації в приватних підприємствах можна класифікувати за такими ознаками: за рівнем управління: народногосподарські, галузеві, територіальні, первинної ланки управління; за механізмом здійснення: одиничні, завершені, незавершені, успішні, не успішні; за сферою діяльності (характером застосування): технологічні, виробничі, економічні, торгові (збутові), соціальні, управлінські; за технологічними параметрами: продуктові (нові продукти), процесні (нові технології, методи керування, організаційні форми); за ступенем новизни: нові для підприємства, нові для галузі, нові для країни, нові для ринку; за адресатом інновацій: для виробництва для споживача, для суспільства в цілому; за обсягом: точкові, системні, стратегічні; залежно від глибини змін що вносяться: радикальні, ординарні (винаходи, нові рішення), що поліпшують чи модифікують (модернізації).

Інноваційний тип економічного розвитку приватних підприємств дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає стабільність підприємства та його перспективи діяльності на світовому ринку продукції. Сьогодні є загально визнаним, що саме інноваційний розвиток підприємств сприймати економіко-формуючим процесом. Особливістю інноваційної діяльності приватних підприємств є те, що така діяльність сповнена ризиками, які обумовлені новизною, творчим характером науково-технічної роботи, можливістю отримання як позитивного так і негативного результату. Інноваційну діяльність підприємств можна розглядати як довгострокові інвестиції у розвиток та економічне піднесення підприємства. Великі зусилля повинні бути спрямовані на дослідження ринку, аналізу попиту та виявлення потреб споживачів, задоволення яких потребує розробки інноваційних товарів та послуг, підприємство повинно максимально використовувати свої сильні сторони і усувати слабкі.

Безпосередня реалізації інноваційної політики вимагає тісної взаємодії дослідних організацій та виробничих інноваційних структур, які орієнтуються на результат і не бояться ризику. Іншою проблемою є те, що нові технології та інновації, які їх породжують, зачіпають багато сфер повсякденного життя. Готовність громадян сприйняти нові технологічні рішення надає ключовий вплив на їх поширення. І навпаки, слабка орієнтація на майбутнє, недостатня відкритість суспільства для нових технологій є причиною негативної тенденції розвитку інноваційної діяльності.

Основними причинами низького рівня розвитку інноваційної діяльності приватних підприємств в аграрній сфері є: неспроможність держави в її нинішньому структурно-функціональному, нормативно-правовому, культурно-ідеологічному та кадровому стані визначитись з стратегією інноваційних економічних перетворень; недосконалість нормативно-правової бази регулювання інноваційної діяльності, ігнорування вимог законодавства або призупинення дії тих статей законів, які стосуються фінансування і стимулювання науково-технічної та інноваційної діяльності; неефективність адміністративно-організаційної структури управління науково-технічною та інноваційною діяльністю; недостатній рівень фінансування державної науково-технічної та інноваційної політики та його неефективне використання; взаємне і дедалі глибше відчуження науки і бізнесу. Переважна частина галузевої науки в Україні опинилася поза межами корпоративних структур і відповідно позбулася відтворювальних джерел фінансування; недостатня кількість спеціалістів у цій сфері діяльності та некомпетентність наявних кадрів.

На сьогодні приватні підприємства мають незадовільний рівень інноваційного розвитку, що є наслідком, в першу чергу, хибних підходів до управління підприємствами та економікою країни. Разом з тим, в сучасних умовах негативні тенденції викликані

недостатнім фінансуванням (основним джерелом фінансування є власні джерела підприємств, а фінансування інноваційної діяльності за рахунок кредитів вітчизняних та іноземних підприємств, місцевих бюджетів і позабюджетних фондів практично не відбувається) низьким рівнем зацікавленості керівництва підприємств в інноваціях, високим рівнем ризику. Для подолання вказаних недоліків роботи підприємств потребує суттєвого покращення система управління інноваційною діяльністю, оскільки відсутність інноваційного розвитку призведе до подальшого морального старіння основних засобів, як наслідок, її не конкурентоспроможності на світовому та національному ринках. Для оптимізації інноваційної діяльності необхідно, щоб держава мотивувала працівників до інноваційної діяльності, зменшувала міграції науковців. Треба впровадити законодавчі зміни у галузі інноваційної діяльності щодо пільг і стимулів та розширити джерела її фінансування.

Як вже зазначалося, інноваційний розвиток в Україні знаходиться на низькому рівні. На сьогодні значно загострилася глобальна конкуренція, тому необхідно велику увагу приділяти політиці інноваційної діяльності задля подолання наслідків кризи та виходу на міжнародний рівень. Впровадження інновацій на підприємстві сприятиме економічному зростанню вітчизняних підприємств та витісненню іноземних конкурентів у тій чи іншій галузі з ринку товарів та послуг.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність», Верховна Рада України; Закон від 04.07.2002 № 40-IV
2. Активізація інноваційної діяльності в аграрному виробництві П.П. Руснок, О.О. Чередніченко // Економіка АПК. – 2007. – № 3.– С. 10-16.
3. Інноваційна діяльність та реформування ринку науково-технічної продукції М.Ф. Бабієнко, О.Д. Витвицька, В.А. Скрипченко.: Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7 (86). – С. 92-96.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Назар М. В., аспірант

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

mbilozirnazar@ukr.net

Серед основних факторів економічного зростання аграрної сфери важливе місце належить стану ресурсів галузі, зокрема основним засобам. Із численних джерел їх відтворення важливим є фінансово-кредитне забезпечення, тобто сукупність фінансово-кредитних коштів, необхідних для їх ефективної діяльності. У пошуках кредитних ресурсів для розвитку свого виробництва сільськогосподарські підприємства зіштовхуються з низкою проблем, оскільки порівняно з підприємствами інших галузей їм набагато важче одержати до них доступ. [2, с.30].

Основні перешкоди на шляху отримання кредиту сільськогосподарськими підприємствами :

- високі відсоткові ставки;
- відсутність уніфікованої банківської політики;
- погана кредитна інфраструктура у сільській місцевості;
- дефіцит ліквідних гарантій;
- низька рентабельність ат нестабільний рух готівки в аграрній сфері;
- відсутність вчасного доступу до всебічної ринкової інформації;
- слабка диверсифікація виробництва;
- правова неврегульованість питань власності на землю;
- завищення розмірів застави;
- недостатнє розуміння кредитних ризиків;
- коротка кредитна історія позичальників;
- неналежне управління кредитом.

Однак однією з головних проблем є загальна слабкість та обмежений характер фінансового ринку України. Без забезпечення доступу сільськогосподарських підприємств до середньо- та довгострокових кредитів на прийнятних умовах, дані підприємства матимуть проблеми з капітальними вкладеннями, необхідними для підвищення ефективності їх діяльності, збільшення обсягів виробництва та поліпшення якості продукції.[1, с.132]

До групи потенційних кредиторів аграрного сектору належать банки, кредитні спілки, кредитори, які позичають свої кошти, лізингові компанії. Всі ці інституції співіснують у

багатьох країнах та надають послуги відповідно до різних вимог клієнтів. У високо розвинутих країнах світу функціонує добре розвинута кредитна система, яка складається з банків та небанківських фінансово-кредитних установ. В усьому світі спостерігається тенденція до їх зростання. [3, с.136]

В Україні комерційні банки надають сільськогосподарським підприємствам в основному короткострокові кредити, які використовуються для забезпечення поточної діяльності. Проте достатня доступність таких кредитів протягом усього виробничого циклу, особливо без заставних кредитів, або позик на придбання оборотних засобів, перешкоджає належному ресурсному забезпеченню багатьох підприємств.

Покращення кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств повинне відбуватися за такими напрямками:

- розширення можливостей та сприяння розвитку альтернативних фінансових установ;
- вирішення земельного питання;
- залучення іноземних кредитів;
- Збільшення асигнувань для кредитування з держави.

Сільськогосподарські підприємства повинні зосередитись не тільки на власних внутрішніх проблемах, а й розробляти довгострокову стратегію, яка дозволила б їм адаптуватися відповідно до змін, які відбуваються в зовнішньому оточенні. У зв'язку з цим особливого значення набуває необхідність розробки стратегії управління фінансовими ресурсами, адекватної стратегічним цілям і завданням підприємства.

Список використаних джерел

1. Волохов В.І. Кредитування в аграрній сфері – стан та перспективи розвитку / В.І.Волохов // Економічний простір. – 2011. – № 45. – С.132-137.
2. Калашнікова Т.В. Стан і тенденції розвитку кредитного забезпечення аграрної галузі України / Т.В.Калашнікова // Фінанси України . – 2010. – № 10. – С.29-37.
3. Сомик А.В. Особливості розвитку системи сільськогосподарського кредитування в зарубіжних країнах / А.В.Сомик // Економіка АПК. – 2002. – № 8. – С.136-141.

УМОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Пилипенко К.А., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

malenkali@rambler.ru

Негативний вплив на розвиток економічної ситуації в країні пов'язані з трансформаційними процесами, які досі тривають. Головною умовою сталого розвитку є досягнення ринкової рівноваги, тобто такої симетричності процесів, що збалансовує деструкцію і відновлення, розпад і з'єднання, розподіл і інтеграцію. Під соціально-економічним розвитком В.П. Залуцький розуміє зміни соціальних та економічних показників під впливом реалізації рішень щодо використання соціально-економічного потенціалу [1, С. 163-169], тобто пов'язує досягнення соціально-економічного розвитку з результатами взаємозв'язку між соціально-економічним потенціалом і рішеннями керівників щодо його використання.

Концепції сталого розвитку покладена у його місії та цілях, сформованих по трьом головним аспектам: економічному, соціальному та екологічному. Економічна складова означає оптимальне використання обмежених ресурсів та застосування екологічних – природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій, включаючи видобуток і переробку сировини, створення екологічно прийнятної продукції, мінімізацію, переробку та знищення шкідливих відходів виробництва. Соціальна складова орієнтована на людину й спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, в тому числі на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми.

Загрозами економічній безпеці України слід вважати фактори, що безпосередньо чи у перспективі унеможливають або ускладнюють реалізацію національних економічних інтересів, створюючи перешкоди на шляху нормального розвитку економіки і небезпеку незалежному державному існуванню та добробуту народу. Загрози економічній безпеці України набули, на жаль, перманентного характеру і провокують її критичний стан за цілим рядом основних критеріїв. Тому завдання усіх суб'єктів національної економіки зараз полягає у створенні надійної системи блокування і упередження економічних загроз, яка б забезпечувала її стабільність та розвиток.

Соціальна складова сталого розвитку орієнтована на людину і спрямована на збереження стабільності соціальних і культурних систем, у тому числі, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливий

розподіл благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття в глобальних масштабах [2, С. 1120].

До екологічних проблем належать такі зміни стану довкілля, які можуть погіршити (прямо або опосередковано) умови життєдіяльності людини. Екологічні проблеми нині поширені практично повсюдно. Це означає, що вони створюють загрозу життєдіяльності не окремим групам людей, а людству загалом, не окремим регіонам чи країнам, а всій планеті. Екологічні проблеми можуть бути спровоковані стихійними лихами. Так, наприклад, катастрофічні повені часто спричинюють знищення сільськогосподарських угідь, забруднення поверхневих вод і спалах інфекційних захворювань. Аналогічні наслідки можуть спричинювати й землетруси або виверження вулканів тощо.

Водночас екологічна проблема часто є наслідком впливу на природу людства. Упродовж усієї своєї історії людство через господарську діяльність поступово посилювало тиск на природу, усе більше порушуючи в ній екологічну рівновагу. Наслідком цього є забруднення довкілля і своєрідна "відповідь" на порушення людиною природних зв'язків виснаження ресурсів, видозміни окремих природних компонентів і загалом природних комплексів. Сучасні принципи організації суспільства та його економічної бази є згубними для довкілля. Практично будь-яка галузь людської діяльності небезпечна для природи. Найбільший внесок у створення екологічної проблеми роблять сільське господарство, чорна й кольорова металургія, хімічна промисловість, транспорт і енергетика, особливо атомна.

Сталий розвиток є об'єктивним, оскільки підпорядкований загальній меті – запобіганню глобальній екологічній катастрофі, яка загрожує всьому людству, тобто яким би ефективним не був економічний розвиток, відсутність людини як суб'єкту отримання результату робить його абсурдним. Для переходу на шлях сталого розвитку суб'єкти господарювання мають встановлювати економічні, соціальні та екологічні цілі, розробляти і дотримуватися заходів щодо їх досягнення.

Список використаних джерел

1. Залуцький В.П. Сутність соціально-економічного розвитку машинобудівних підприємств: методи та принципи їх забезпечення / В.П. Залуцький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 163-169.
2. Социально-экономический потенциал устойчивого развития: Учебник/ под. ред. Проф. Л.Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия). – 2-е изд., стер. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2008. – 1120 с.

СУЧАСНІ ВИКЛИКИ В СИСТЕМІ РОЗПОДІЛУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ МІЖ РІЗНИМИ РІВНЯМИ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Письменний В.В., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

v.pysmennyi@tneu.edu.ua

В умовах обмеженості бюджетних коштів, коли місцевій владі не вистачає ресурсів для виконання покладених завдань, потрібно віднайти ефективні джерела їх формування. Посилення ж акцентів на міжбюджетних трансфертах, питома вага яких кожного року зростає і нині в Україні становить більше половини доходів місцевих бюджетів, деформує сталий розвиток регіонів та загрожує їх економічній безпеці. Враховуючи традиційно велике значення податкових інструментів у фінансовому забезпеченні місцевого самоврядування, їх залучення може зменшити залежність місцевих бюджетів від сформованого за радянських часів патерналістського підходу до фінансового вирівнювання територій.

При цьому впровадження нових податків або зміна елементів оподаткування тих, що вже справляються, в частині розширення бази оподаткування, збільшення ставок і скасування пільг аж ніяк не виправдовує себе. Наслідком цього може стати не тільки посилення податкового навантаження та накопичення суспільного невдоволення, набагато важче спрогнозувати реакцію економіки на податкові новації. Серед найбільш прагматичних форм фінансового забезпечення місцевого самоврядування в країнах, які закріпили своє місце у світовій економіці, варто звернути увагу на розподіл загальнодержавних податків між різними ланками бюджетної системи.

Історично склалося так, що протягом тривалого періоду чільне місце в податковій системі нашої держави займає податок на прибуток підприємств. Його характерними рисами є не тільки значні можливості регулюючого впливу на виробничу сферу, стимулювання розвитку окремих галузей та регіонів, він також здатний забезпечити дохідну частину бюджету достатніми і стабільними надходженнями. За прикладом нормативів відрахувань податку на доходи фізичних осіб, впровадження механізму розподілу податку на прибуток підприємств між різними ланками бюджетної системи України дасть змогу нівелювати негативні наслідки фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

Перші кроки в цьому напрямі були зроблені з прийняттям Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)», яким передбачено закріплення за місцевими бюджетами податку на прибуток підприємств приватного сектору економіки у розмірі 10% [1]. Адже децентралізація влади і розширення

повноважень територіальних громад потребує зміцнення матеріальної та фінансової основи місцевого самоврядування. На думку розробників закону, такі зміни сприятимуть забезпеченню місцевих бюджетів значними надходженнями, а місцева влада матиме ресурс для вирішення питань місцевого розвитку [2].

Вважаємо, що ці новації не дадуть запланований синергетичний ефект: якщо ж доходи місцевих бюджетів зростуть, то не такими великими темпами, аби реалізувати політику децентралізації повноважень та фінансів. 10% податку на прибуток підприємств за розрахунками 2014 р. складають близько 4 млрд. грн., а місцева влада щороку потребує понад 130 млрд. грн., які компенсуються за рахунок міжбюджетних трансфертів. Надати місцевому самоврядуванню бюджетну та фінансову самостійність гіпотетично може віднесення податку на прибуток підприємств до переліку місцевих податків і зборів, утім в цьому питанні є значно більше викликів, ніж перспектив реалізації.

До несприятливих факторів оподаткування прибутку підприємств на місцевому рівні слід віднести складний механізм розрахунку його ставки. Незважаючи на те, що номінальна податкова ставка в Україні дещо нижча за середньосвітову, її встановлення місцевою владою може призвести до безпрецедентної в геополітичній практиці ситуації. Також, на відміну від зарубіжних підприємств, за «правилами гри», що діють у нормативно-правовому полі нашої держави, підприємства не можуть відносити до собівартості продукції низку витрат [3, с. 127]. Результатом цього може стати збільшення реальної вартості капіталу і зниження економічного потенціалу підприємств.

Загалом же, досвід розвинених країн свідчить про не доцільність вводити податок на прибуток підприємств у систему місцевого оподаткування і повністю зараховувати до місцевих бюджетів. Оптимальним варіантом для України є здійснення його перерозподілу через систему фінансового вирівнювання. За прикладом податку на доходи фізичних осіб на першому етапі варто встановити низькі нормативи відрахувань (наприклад, до доходів бюджетів міст Києва і Севастополя – 25%, бюджетів міст республіканського Автономної Республіки Крим й обласного значення – 20%, бюджетів сіл, їх об'єднань, селищ, міст районного значення – 15%), а далі пропорційно збільшувати їх розмір.

Реалізація упродовж 2016–2018 рр. в окремих регіонах нашої держави пілотного проекту з розподілу податку на прибуток підприємств між різними ланками бюджетної системи дасть можливість побачити позитивні та негативні сторони його мобілізації до місцевих бюджетів, а також усунути останні до моменту впровадження на всій території України. Звичайно, такі заходи призведуть до зменшення дохідної частини державного бюджету в середньому на 15–20 млрд. грн. й вимагатимуть залучення додаткових ресурсів для покриття бюджетного дефіциту. Проте це буде спонукати до досягнення головної цілі –

зміцнення фінансових основ місцевого самоврядування, забезпечуючи економічну єдність між центром і місцями.

Насамкінець, слід зазначити про необхідність подальших розвідок у питанні розподілу податку на прибуток підприємств між державним та місцевими бюджетами. Потребує здійснення розрахунків нормативів відрахувань податкового платежу, що дало б змогу побачити перспективність такого розподілу. Серед найбільш дієвих способів досягнення гармонізації у відносинах між об'єктивними й суб'єктивними процесами в сфері розподілу податкових надходжень між бюджетами є економіко-математичне моделювання. Саме за його допомогою можна якісно оцінити ризик настання важкопрогнозованих обставин, а також звести до мінімуму бюджетні втрати.

Разом з тим, на створення в Україні ефективної системи розподілу, яка базується на математично змодельованих нормативах відрахувань податку на прибуток підприємств до місцевих бюджетів, впливатиме ряд чинників. Це не тільки брак досвіду у функціонуванні такої системи, апробованого протягом тривалого періоду за кордоном, основну увагу потрібно звернути на диспропорції економічного розвитку між «багатими» і «бідними» територіями. В ідеальному варіанті розподіл високомобільних й макроекономічно значимих податкових надходжень повинен бути прозорим з фінансової точки зору та забезпечувати бюджетну відповідальність влади.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)» від 28.12.2014 № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
2. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=53049.
3. Письменний В.В. Місцеве оподаткування в умовах реформування податкової системи України: монограф. / В.В. Письменний. – Тернопіль: Видавн.-поліграф. центр «Економічна думка», 2011. – 196 с.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Подаков Є.С., к.е.н., доцент

Херсонський державний аграрний університет, м. Херсон, podakov@list.ru

Подакова В.Є., магістрант

Дніпропетровський національний університет ім. О. Гончара, м. Дніпропетровськ

Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектору і перетворення його у високоефективну сферу економіки. Сприятливі ґрунтово-кліматичні передумови, родючі землі та давні хліборобські традиції сприяють подальшому його розвитку, одержанню врожаїв сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Однією з актуальних проблем агропромислового комплексу України є інноваційний шлях розвитку сільськогосподарського виробництва. Широке впровадження інновацій в усіх напрямках діяльності сільськогосподарських підприємств сприяє зростанню продуктивності праці, економії різних видів ресурсів, скороченню витрат і зниженню собівартості аграрно-продовольчої продукції, нарощуванню обсягів і підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва. Інноваційний потенціал формує здатність аграрних підприємств конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і допомагає уникнути економічної кризи.

Основними завданнями інновацій в аграрній сфері є забезпечення економічності та екологічності сільськогосподарського виробництва. В сільському господарстві з впровадженням інновацій види продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей. Інноваційну діяльність у сільському господарстві запропоновано розглядати на чотирьох етапах: розробка новацій, їх апробація та перевірка, відтворення та впровадження у виробництво..

Зауважимо, що у сільському господарстві розробка інновацій і їх впровадження пов'язані переважно з виведенням нових сортів рослин, порід тварин, виготовленням нової техніки, новими ресурсозберігаючими технологіями, застосування яких у більшості випадків змінює характерні властивості сільськогосподарської продукції, що виробляється, але не призводять до появи нових видів продукції.

Інноваційна діяльність є важливою складовою прискорення розвитку сільського господарства. Інноваційні процеси у сільському господарстві мають певні особливості, пов'язані з його специфікою, а саме: тривалий процес розробки; носять, переважно, покращувальний характер; дослідження живих організмів; провідна роль науково-дослідних

установ; залежність від природнокліматичних умов. Це зумовлено, в першу чергу, особливостями самого сільського господарства, а саме основним фактором виробництва виступає земля, взаємодія з живими організмами (рослинами, тваринами, мікроорганізмами), сезонний характер виробництва, високий рівень ризику. Тривалий процес розробки стосується більшою мірою специфічного для сільського господарства виду інновацій – селекційних. Розробка значної частки інновацій в сільському господарстві має регіональний характер, оскільки характеристики об'єкту повинні відповідати особливостям природних та кліматичних умов та тісно пов'язані з екологією та збереженням природних ресурсів.

Позитивними змінами впровадження інновацій та новітніх розробок у виробництво має стати підвищення ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств. У той же час на шляху інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств виникають безліч бар'єрів і стримуючих чинників. Це внутрішні (організаційні питання, недостатня кваліфікація співробітників, незабезпеченість інформацією), зовнішні (недосконалі відносини з фірмами-конкурентами, неякісна продукція), економічні (значний ступінь ризику, доступність фінансування), ринкові (неврівноваженість попиту та пропозиції, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, низька платоспроможність замовника) та проблеми державного регулювання (негативний вплив державного регулювання, недостатня активність держави у галузі, нерегульованість законодавства).

На шляху вітчизняних сільськогосподарських підприємств виникають безліч перешкод, вони не можуть конкурувати з діяльністю закордонних транснаціональних компаній. Сільськогосподарські підприємства не можуть собі дозволити новітні технології на рівні з закордонними сільгоспвиробниками. Впровадження інновацій зводиться до купівлі нової закордонної техніки та технологій, але в більшості випадків тієї, що була у використанні, більшість сільгоспвиробників продовжують експлуатувати морально і фізично зношену техніку та технології. Тому виникає необхідність визначення напрямів поліпшення інноваційної діяльності у сільському господарстві. Перш за все, це має бути комплекс заходів, що охоплює всі цикли процесу інноваційної діяльності. Система заходів щодо активізації інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, на нашу думку, має включати: державну підтримку фундаментальних наукових розробок; формування інноваційної інфраструктури; державну підтримку підготовки висококваліфікованих кадрів; державну підтримку створення венчурних компаній, технопарків, бізнес-інкубаторів, інвестиційних компаній; створення системи державної підтримки сільськогосподарських підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (надання пільгового оподаткування, виділення грантів, субвенцій); створення системи пільгового кредитування сільського господарства; введення ринку земель, створення аграрного банку, іпотечне кредитування;

запровадження системи лізингових відносин; залучення до процесу інвестування аграрної сфери іноземних і вітчизняних інвесторів; забезпечення цінового паритету між сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними й енергетичними ресурсами; усунення міжгалузевих диспропорцій у фінансуванні аграрної галузі з державного бюджету; створення стабільного і прозорого законодавства щодо здійснення експортних операцій; виважена й ефективна політика держави щодо підтримки вітчизняного товаровиробника.

Разом з тим, сільськогосподарські підприємства також мають здійснювати низку заходів щодо активізації інноваційної діяльності як необхідної умови підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Актуальність цього питання спричиняється активною діяльністю держави щодо відкритості кордонів України. Зі вступом України до СОТ та євроінтеграційним курсом постала нагальна необхідність реформування аграрних підприємств для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної сільгосппродукції як на внутрішньому ринку, так і на зовнішніх, особливо техніки й технологій, що ними використовуються.

Роблячи висновки зауважимо, що для фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрної сфери необхідно: сконцентрувати капітал на пріоритетних напрямках розвитку, зокрема освіті, науці, прогресивних технологіях; забезпечити організацію конкурентоспроможного виробництва аграрно-продовольчої продукції, що можливо завдяки концентрації інвестицій у пріоритетних сферах, зокрема здійсненню інвестицій в розвиток людського капіталу, що є основою вироблення і впровадження нових знань організаційного, технологічного, економічного, екологічного спрямування; переорієнтувати інвестиції в розвиток галузей сільського господарства з порівняно високою інтенсивністю виробництва, що сьогодні потребують якнайшвидшого відродження на новій техніко-технологічній основі, забезпечують створення додаткових робочих місць на селі та виробництво імпортозамінних товарів; впроваджувати інвестиційно-інноваційні проекти будівництва промислових об'єктів з переробки енергетичних продуктів і виробництва біопального, що сприятиме створенню нових робочих місць, збільшенню доходів сільського населення та надходжень до бюджету.

Список використаних джерел

1. Бабарика О.В. Впровадження інновацій у сільському господарстві / О.В. Бабарика // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Серія: економіка та управління національним господарством. – 2012. – № 2 (18). – С. 26–30.
2. Гордійчук А.І. Ефективність галузей сільського господарства та їх інноваційний розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу : elibrary.nubip.edu.ua/7331/1/10gai.pdf
3. Міжуй А.С. Інноваційна діяльність в сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rusnauka.com/27_NNM_2011/Economics.

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Попівняк Р. Б., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

В умовах становлення ринкової економіки суттєвого значення набуває визначення ринкового розміру заробітної плати як середньої її величини, що залежить від коливань попиту і пропозиції робочої сили. Формування заробітної плати під дією кон'юнктури ринку, виступаючи важливим чинником розвитку економіки, зацікавлює працівників освоювати ті професії, на які зростає попит під дією науково-технічного прогресу. Встановлення ринкової ціни заробітної плати стимулює підприємства до підвищення ефективності виробництва.

Відповідно до національного законодавства, заробітна плата (зарплата) — винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір зарплати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [1].

За концепцією В. Петті, Д. Рікардо, зарплата є грошовим виразом "мінімуму засобів існування". За А. Смітом, заробітна плата включає в себе вартість життєвих засобів людини, щоб вона могла "працювати" [3].

Маршал А. в "життєво необхідні засоби" включає вже засоби "щоб працювати" і "щоб жити".

Петті В. в XVII ст. вважав, що зарплата – це ціна праці [3].

Маркс К. розробив теорію заробітної плати як грошового виразу вартості і ціни робочої сили, тобто робітник продає не працю, а робочу силу (здатність до праці)[3].

На початку XIX століття була поширена теорія заробітної плати, що ґрунтується на теорії "трьох факторів" Ж. Б. Сея.

Туган-Барановський М. вважав заробітну плату часткою робітничого класу у суспільному продукті, яка залежить від продуктивності суспільної праці і соціальної сили робітничого класу [3].

Бем-Баверк Е. звертав увагу на можливість поступок підприємців у частині підвищення розміру заробітної плати під загрозою страйків, організованих профспілками, але відзначав наступний відтік капіталу з галузей з підвищеною зарплатою, заміну живої праці машинною, що у кінцевому підсумку неминуче призведе до зниження зарплати [3].

Необхідність прямого втручання у регулювання величини і динаміки заробітної плати обґрунтував Дж. М. Кейнс. Щоб уникнути соціальних потрясінь, він запропонував замість

зниження зарплати шляхом перегляду колективних угод використати поступове або автоматичне зниження реальної зарплати у результаті зростання цін. Кейнс обґрунтував необхідність політики жорсткої грошової заробітної плати. Його ідеї розвинуті у працях Е. Хансена, Л. Клейна, Д. Робінсона та інших, які запропонували різні методи регулювання заробітної плати і доходів населення, виходячи з визнання активної ролі держави у розподільчих процесах [3].

У сучасній економічній теорії праця однозначно вважається фактором виробництва, а заробітна плата – ціною використання праці робітника. Прихильниками цієї концепції є відомі американські економісти П. Самуельсон, В. Нордгауз. З точки зору відносин розподілу заробітна плата – це грошове вираження частини необхідного продукту, яка надходить в індивідуальне споживання робітникам фірми у відповідності з кількістю і якістю затраченої ними праці у виробництві. Організації і фірми виплачують заробітну плату у грошовій формі, це обумовлено наявністю товарно-грошових відносин і ринку. У цивілізованій економіці виплата зарплати не може проходити у натуральній формі. Грошова заробітна плата – найбільш гнучкий засіб обліку затрат і результатів праці. Регулювання заробітної плати здійснюється фірмою і державою. Перш за все встановлюється міра праці. Вона відбиває кількість праці (величина затраченої мускульної і нервової енергії), інтенсивність праці і якість праці (ступінь складності і значення роботи). У результаті з'являються норми виробітку, норми часу, норми обслуговування на тих чи інших роботах.

У вітчизняній економічній літературі суть заробітної плати трактувалася, виходячи із суб'єктивних принципів її формування, в основі яких лежить ігнорування вартості робочої сили й привласнення командно-адміністративною системою монопольного права на визначення частки кожного працівника у створеному суспільному продукті. Тому, незважаючи на різноманітність формулювань, розбіжностей у суттєвій характеристиці цієї категорії не було. Зарплата розглядалась як прямий трудовий дохід, який планомірно визначається на основі врахування суспільного значення результатів праці даного колективу й робітника. Вважалося що вона відображає відносини між працівником і суспільством, а тому необхідна єдина державна політика у галузі зарплати, єдина тарифна система тощо, а також відносини між робітником і трудовим колективом, оскільки зарплата кожного встановлювалась в межах фонду заробітної плати підприємства, цеху, бригади відповідно до його вкладу у колективні результати [3].

Об'єктивною основою формування фонду зарплати вважався досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, який визначав можливості держави виділяти певні ресурси для оплати праці. Але ці можливості могли бути і нереалізовані внаслідок відволікання коштів на інші потреби – озброєння, розвиток важкої промисловості, забезпечення кастових привілеїв

тощо. До того ж частка, що виділялась на оплату, не була обґрунтована і мала досить малий зв'язок з народногосподарськими результатами.

Помилковим є і визначення зарплати як доходу. Це – не доход, а витрати підприємства на відшкодування трудових ресурсів. Відтворення їх на суспільно необхідному рівні є обов'язковою умовою індивідуального відтворення. Тому створення, як і використання, фонду заробітної плати має відбуватись на підприємстві. Підприємство, а не держава є повноправним власником цього фонду, що формується і відшкодовується, насамперед, із вартості реалізованої підприємством продукції, оскільки людина – головна продуктивна сила, розширене відтворення життєдіяльності якої виступає обов'язковою умовою і метою ефективного розвитку економіки.

Хоча роботодавець купує робочу силу, а не працю, на поверхні економічних явищ створюється видимість продажу праці. Це зумовлено тим, що робітник отримує заробітну плату після завершення процесу праці, що її величина не змінюється залежно від тривалості робочого дня, а індивідуальні відмінності у заробітній платі зумовлені неоднаковою інтенсивністю праці робітників.

Купівля-продаж робочої сили об'єктивно на поверхні виступає у формі купівлі-продажу праці, тому вартість (а отже, й ціна) робочої сили перетворюється на заробітну плату, тобто набуває перетвореної форми. Перетворена форма, оскільки заробітна плата враховує купівлю-продаж робочої сили, і стирає межі між необхідною і додатковою працею, приховує наявність експлуатації. Вартість робочої сили, виражена у грошах, набуває форми ціни робочої сили. Отже, заробітна плата – це грошовий вираз вартості і ціни товару „робоча сила” та результативності функціонування робочої сили [3].

З усього зазначеного можна зробити висновок, що заробітна плата – це об'єктивно необхідний для відтворення робочої сили та ефективного функціонування виробництва обсяг вираженої у грошовій формі основної частини життєвих засобів, що відповідає досягнутому рівневі розвитку продуктивних сил і зростає пропорційно підвищенню ефективності праці працюючих.

Список використаних джерел

1. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 р. // Електр. ресурс. - [Цит. 15. 05. 2009]. – Доступно з: <<http://www.rada.gov.ua>>.
2. Карлін М. І. Стимулювання праці в перехідній економіці: Монографія. – Луцьк: ВДУ, 1997. – 168 с.
3. Ніколенко Ю. В. Основи економічної теорії. – Київ, 2001. – 325 с.

АСПЕКТИ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Радух Н.Б., к.е.н., асистент

Львівський національний університет ветеринарної медицини

та біотехнологій імені С.З. Гжицького, nadya_raduh@mail.ru

Першочерговим для будь-якого суб'єкта господарювання є отримання позитивного результату від своєї діяльності, що вимірюється величиною отриманого прибутку та показниками рентабельності. Ситуація щодо фінансового забезпечення не менш важлива, оскільки від фінансового потенціалу залежить подальший розвиток підприємства, визначається тактика та стратегія його функціонування. Загалом для оцінки рівня фінансового забезпечення та оцінки прибутковості сільськогосподарських підприємств необхідно провести аналіз фінансового стану, використовуючи коефіцієнти ліквідності та платоспроможності, показники структури джерел формування капіталу та фінансової стійкості.

Одним із перших показників фінансової стійкості проаналізовано коефіцієнт автономії, який показує стан власних фінансових ресурсів і є основою групування сільськогосподарських підприємств Бродівського, Сокальського, Стрийського та Старосамбірського району Львівської області (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Групування досліджуваних сільськогосподарських підприємств Львівської області за забезпеченням власним капіталом у 2012-2014 рр.

Група підприємства за коефіцієнтом автономії	Кількість підприємств у групі			Коефіцієнт автономії у групі			Обсяг власного капіталу у середньому в групі, тис. грн		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
I – до 0,514	9	7	9	-0,23	-0,03	0,034	5169,47	9781,61	-4196,33
II – 0,515-0,755	5	8	8	0,61	0,62	0,618	3604,64	3930,01	27711,16
III – більше 0,756	23	22	20	0,92	0,93	0,918	7214,03	9437,38	9706,49

Джерело: розраховано автором на основі річних фінансових звітів.

Гранично мінімальне значення коефіцієнта автономії становить не менше 0,5, а його збільшення характеризує фінансову стійкість підприємств і незалежність від зовнішніх кредиторів. За результатами проведеного аналізу виділено 3 групи підприємств, серед яких близько 75% (підприємства III і II групи) володіють активами, що сформовані за рахунок власного капіталу і є незалежними від залучених ресурсів; підприємства, з коефіцієнтом

автономії менше допустимого значення віднесено до I групи: кількість впродовж 3 років майже не змінюється (близько 25%). Розрахований коефіцієнт концентрації позикового капіталу доповнює коефіцієнт автономії: для підприємств I групи середнє значення коефіцієнта за 3 роки становить 0,876, тобто показує велику залежність суб'єктів господарювання від залучених ресурсів (більше допустимого рівня 50%). Сільськогосподарські підприємства II групи фінансуються за рахунок залучених фінансових ресурсів у середньому на 36-40%, найбільш незалежними від зовнішнього фінансування є підприємства, що входять до III групи і використовують довгострокові та короткострокові залучені фінансові ресурси лише в обсягах, що не перевищують 10%. Питома вага довгострокових зобов'язань є дещо більшою від короткострокових: у 2014 р. частка довгострокових зобов'язань усіх досліджуваних підприємств становила 53,67% проти 46,33% короткострокових (табл. 2.). Відповідно до теорії Д. Рікардо [2], сільськогосподарські підприємства можуть залучати кредитні ресурси у тому випадку, якщо буде виконуватись співвідношення норми прибутку, яку можна отримати при залученні кредитних ресурсів, і норми відсотка, під який банк позичає свої кошти. Практично за словами М. Я. Дем'яненка суб'єктам господарювання доцільно використовувати кредити за умов, якщо норма рентабельності буде більшою або рівною нормі відсотку за кредит [1, с. 9].

Таблиця 2

Аналіз концентрації позикових ресурсів досліджуваних сільськогосподарських підприємств Львівської області у 2012-2014 рр.

Група підприємства за коефіцієнтом автономії	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу			2014 р. до 2012 р., к. п.	Середній обсяг залучених фінансових ресурсів, тис. грн.			2014 р. до 2012 р. %
	2012 р.	2013 р.	2014 р.		2012 р.	2013 р.	2014 р.	
I – до 0,514	1,03	1,21	0,89	-0,14	33390,17	50562,13	24423,63	73,15
II – 0,515-0,755	0,384	0,387	0,368	-0,016	2385,84	2405,54	19472,91	у 8,2 р. більше
III – більше 0,756	0,071	0,082	0,082	0,011	679,67	803,71	710,47	104,53

Джерело: розраховано автором на основі річних фінансових звітів.

Ліквідність активів сільськогосподарських підприємств визначена через коефіцієнт загальної, швидкої та абсолютної ліквідності сигналізує не лише про фінансовий стан підприємства для внутрішніх користувачів, а є важливою інформацією для зовнішніх користувачів: інвесторів, банків, постачальників сировини і матеріалів [3]. Аналіз показників ліквідності сільськогосподарських підприємств показав незадовільний стан більшості

підприємств регіону щодо можливостей виконувати свої поточні зобов'язання, а, отже, неможливість залучати банківські кредити та кошти інвесторів на довгострокову перспективу Сільськогосподарські підприємства I групи потребують заходів щодо покращення фінансового стану, що підтверджується порівнянням із загальноприйнятими нормативними значеннями, аналізом у динаміці за три роки та окремо з показниками інших суб'єктів господарювання.

Ефективна діяльність підприємств має відбуватися в умовах мінімальних ризиків прийняття управлінських рішень щодо виробничо-господарської діяльності та обрання стратегій розвитку на основі оцінки показників фінансового стану підприємств та аналізу фінансового ризику і стабільності. Закономірно, що у зону фінансового ризику та нестабільності потрапили сільськогосподарські підприємства I групи, оскільки середні значення коефіцієнта фінансового ризику (нормативне значення <1) та фінансової стабільності (нормативне значення ≥ 1) є більшими і меншими від оптимальної динаміки показників відповідно.

Оцінка структури джерел покриття активів сільськогосподарських підприємств показує, що у структурі залучених джерел формування фінансових ресурсів довгострокові ресурси підприємств I і II груп мають динаміку до зниження своєї частки і не перевищують 35% усіх залучених джерел, тоді як у підприємств III групи частка довгострокових зобов'язань зростає у 2014 р. у 2 рази порівняно з 2012 р. Спостерігається, що переважна більшість сільськогосподарських підприємств не залучає довгострокові ресурси, а основу фінансування виробничо-господарської діяльності становлять фінансові ресурси короткострокового характеру.

Отже, можна стверджувати, що забезпеченість фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств є необхідною, але не достатньою передумовою ефективної їх діяльності. А основними шляхами підвищення ефективності роботи сільськогосподарських підприємств повинна стати розробка фінансово-кредитних механізмів підтримки сільського господарства та удосконалення механізму надання державної підтримки аграрному сектору. Врегулювання питань щодо фінансового забезпечення роботи підприємств уможливить впровадження інноваційних технологій шляхом визначення пріоритетів розвитку з урахуванням регіональних особливостей, а як наслідок зростання рентабельності діяльності.

Наслідком ефективного використання фінансових ресурсів має стати не лише позитивний фінансовий результат від господарської діяльності, що вимірюється показником чистого прибутку, а й прояв соціального характеру ефективності, що свідчить саме про якість та конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств.

Список використаних джерел

1. Дем'яненко М. Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2013. – №7. – С. 67–75.
2. Рикардо Д. Сочинения / Д. Рикардо. – М. : Госкомиздат, 1998. – Т. 1. – 1998. – 238 с.
3. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навчальний посіб. / Ю. М. Тютюнник. – К. : Знання, 2014. – 815 с.

УДК 631.155.6:227.32.1(4).339.972

ВЕКТОР РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Радченко О. Д., к.е.н., доцент

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

oxanarad@ukr.net

Основи державної підтримки сільського господарства визначені в Законах України Про державну підтримку сільського господарства України, Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року, а також у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року та ін.

Передбачені спеціальні Постанови КМУ щодо фінансування державних програм розвитку рослинництва, тваринництва, окремих проектів залучення фінансових ресурсів через Аграрний фонд, фінансова підтримка заходів у агропромисловому комплексі, підтримка форм господарювання та інформаційного супроводження розвитку аграрного підприємництва.

До 2011 року в галузі сформувався інструментарій бюджетної підтримки, який характеризує спрямованість фінансування за напрямками: виробничі дотації товаровиробникам (пряма бюджетна підтримка за галузями рослинництва та тваринництва); кредитування витрат аграрного сектора; субсидії на придбання ресурсів (компенсація частини здійснених інвестицій у рамках цільових програм, зокрема, будівництва ферм та тепличних комплексів); стимулювання технічного переоснащення господарств агропромислового сектору, зокрема машинобудівною продукцією на основі лізингу; здійснення цінового регулювання аграрного ринку; підтримка окремих форм господарювання на селі – фермерства, кооперації; створення інформаційного середовища – служб дорадництва; фінансування заходів щодо розвитку соціальної сфери та ін. [2].

Розрахунки за вітчизняними статистичними джерелами свідчать, що значення прямої бюджетної підтримки (бюджетних субсидій) втрачає свої позиції з 2008 року, натомість зростає роль податкових пільг (непрямої державної підтримки). Хоча збільшується фінансування державних послуг, все ж ці заходи непрямої підтримки за міжнародною класифікацією віднесені до таких, що спотворюють торгівлю та мають деякі обмеження по обсягах, а надалі передбачають і відміну чинних нині механізмів.

Сучасне прагнення України до рівноправного партнерства у європейському співтоваристві обумовлює посилення уваги до обґрунтованості та вибору вектору розвитку державної підтримки сільського господарства України. Його формування має відповідати, з одного боку, тактичним завданням розвитку галузі, а з іншого – довгостроковим перспективам соціально-економічного розвитку економіки.

Необхідно відмітити, що завдяки заходам державної підтримки відбулися значні структурні зміни у галузі, зокрема, спрощено умови ведення бізнесу, що робить аграрний сектор привабливим для інвестицій, функціонують механізми фінансового регулювання зернового та інших ринків сільськогосподарської продукції, активно створюється біржовий сегмент, система державного земельного кадастру, активізується діяльність Державного земельного банку, прийнято законодавство про аграрні розписки, як альтернативу банківському кредитуванню, формуються програми бюджетної підтримки у відповідності до формату САП ЄС та ін.

На даний час обґрунтування концепції та стратегічних напрямів розвитку державної підтримки сільського господарства України опирається на досвід європейських країн, адже офіційно обрано вектор євроінтеграції. У закордонному досвіді суттєвим є те, що у 2013 році державна підтримка сільського господарства в країнах ОЕСР [2; 4] залишилася на спадному тренді, і більша її частина продовжує надаватися у формі, яка спотворює торгівлю і ринки. Підтримка виробникам в 2013 році склала 18% від валової виручки сільськогосподарських підприємств (258 млрд дол. США або 194 млрд євро), як у 2012 році й на 30% менше, ніж у 90-х роках. Ставиться поточне завдання, щоб механізми ринкової інтервенції були демонтовані на користь підтримки, не спрямованої на виробництво і більше кореспондували з конкретними потребами, відповідно до заявлених пріоритетів політики підвищення продуктивності та стійкості сільського господарства.

Зокрема, для провідних країн світу вона характеризується наявністю активної державної підтримки сільськогосподарського виробництва за такими напрямками [4]: підтримка товарного виробництва та підвищення конкурентоспроможності сільського господарства; підтримка дрібних товаровиробників, починаючих підприємців, сімейних ферм та кооперативних об'єднань; охорона земель та раціональне використання

сільськогосподарських угідь; встановлення цін підтримки на окремі види сільськогосподарської продукції; розвиток ринкової інфраструктури; підтримка місцевих ініціатив розвитку сільських територій та якості життя на селі; розвиток аграрної науки та впровадження у виробництво новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції, догляду за тваринами, систем обробітку ґрунту та ін.; розвиток сільськогосподарського машинобудування.

Відповідно, механізм бюджетної підтримки на Україні щодо аграрного сектору економіки потребує суттєвого реформування та має бути спрямованим на забезпечення мультифункціональності в умовах глобальності сільського господарства із поєднанням стабілізаційних, соціально-гуманітарних та суспільно-регулятивних заходів. Тобто, він повинен враховувати як внутрішній стан галузі, так і міжнародну ситуацію і перспективи повноправного учасника України у світовому продовольчому ринку, з оптимальним використанням наявного ресурсного потенціалу сільського господарства.

Таке спрямування передбачає розробку та прийняття Концепції розвитку бюджетної політики щодо сільськогосподарського виробництва, в якій мають бути обґрунтовані ключові напрями вирішення проблем бюджетної підтримки. Тому з 2015 р. МАПіП України розробляє концепцію розвитку сільського господарства і сільських територій на період до 2020 року [1], яка передбачає напрями розвитку: імплементація положень і створення зони вільної торгівлі з ЄС, дерегулювання в аграрній галузі, розвиток аграрних науки й виробництва, управління ринками, питання державної підтримки АПК, розвиток сільських територій й управління ресурсами на селі, і для виконання якої необхідно близько 101 млрд грн, з них за рахунок коштів державного бюджету 71,6 млрд грн.

Для України зарубіжні експерти ОЕСР [4] позитивно оцінюють співпрацю держави та бізнесу в сфері регулювання експорту зернових культур, але критикують безуспішність численних інших законодавчих ініціатив і рекомендують перенести акцент з прямих субсидій на інвестиції в суспільні блага (інфраструктура, освіта, НДДКР, та ін.). Рекомендується, щоб державна підтримка була більш послідовна у макроекономіці, торгівлі, структурній, соціальній та екологічній політиці. Зазначається, що необхідно зменшити перешкоди для структурної перебудови і залучити додаткові фінансові та людські ресурси для сектора.

Подальші реформи мають бути спрямовані на послаблення або припинення підтримки виробництва згідно квот. Кошти, що вивільняються, рекомендують спрямовувати на підтримку фермерських господарств та інвестиції в освіту, інфраструктуру й інновації у галузі. Уряд має бути наполегливішим у пріоритетності фінансування охорони довкілля та сталого використання природних ресурсів.

Для того, щоб визначити, яким має бути вектор державної підтримки, яким саме формам господарювання і на яких умовах вона має надаватися, необхідно здійснити комплексну оцінку механізму бюджетної підтримки сільського господарства в Україні. У той час як в інших країнах процедура оцінки ефективності проводиться уже досить довгий час, на Україні ця технологія ще недостатньо опрацьована. Внаслідок складності та багатоплановості завдань, що стоять перед бюджетом, відсутня єдина і загальноприйнята методика оцінки ефективності державних програм і проектів. Проте, слід зазначити, що світове співтовариство, і зокрема країни ЄС, належать до різних економічних, управлінських та аналітичних шкіл, тому в міжнародному вимірі існують лише методичні підходи до проведення оцінки ефективності бюджетних витрат, які визначають найбільш загальні принципи і логіку оцінювання державних бюджетних програм.

Список використаних джерел

1. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>].
2. Метьюз А. Опыт Европейского союза по реформированию своей агрополитики в свете обязательств перед ВТО // [Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.fao.org/fileadmin/templates/est/meetings/wto_nov/Russian/6_Matthews_EU.pdf].
3. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація : наук. доп. / [О.М.Бородіна, В.М.Гєєць, А.О.Гуторов та ін.]. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2012. – 56 с.
4. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2014 // [Електронний ресурс. Режим доступу: <http://www.oecd.org/tad/agricultural-policies/monitoring-and-evaluation.htm>]

ШЛЯХИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Садура О.Б., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

oksanasadura@mail.ru

В умовах ринку фінансовий стан підприємства розкриває не лише сутність його життєдіяльності, а й потужність чинників розвитку, що акумулюються в стійкості цього суб'єкта господарювання. Очевидно, що найстійкішим є статичний стан, тобто стан спокою. Проте, коли йдеться про фінансовий стан, як характеристику господарсько-фінансового функціонування підприємства, слід вважати, що він є динамічним за сутністю свого прояву.

Найважливішою характеристикою фінансового стану підприємства є фінансова стійкість, тобто стабільність фінансового становища підприємства, яка забезпечується достатньою часткою власного капіталу в складі джерел фінансування. Достатня частка власного капіталу означає, що зовнішні джерела фінансування використовуються підприємством лише в тих межах, в яких воно здатне забезпечити своєчасне їх повернення. У такому разі короткострокові зобов'язання не повинні перевищувати розмір ліквідних активів.

У загальному розумінні "стійкість" трактується як властивість системи так реагувати на зміни зовнішнього середовища, щоб не лише генерувати чинники, які зумовлюють її врівноважений стан, а й забезпечувати подальший розвиток. Іншими словами, стійкість системи характеризується її здатністю зберігати рівновагу і повертатись у вихідне положення незалежно від зовнішнього впливу. Стійкість підприємства є якісною характеристикою його стану, індикатором його "здоров'я", запорукою його життєздатності і підґрунтям стабільності на ринку і розвитку у конкурентному середовищі. Загальна оцінка стійкості фінансового стану включає такі основні етапи оцінки: склад і динаміку активів; наявність і структуру поточних активів; динаміку і структуру фінансових ресурсів; взаємозв'язок статей активу і пасиву балансу; величину власного поточного капіталу; стан дебіторської і кредиторської заборгованостей; платоспроможність.

Стосовно підприємства, стійкість може бути загальною та фінансовою, а в залежності від факторів, що впливають на неї - внутрішньою та зовнішньою.

Внутрішню стійкість підприємства визначає загальний фінансовий стан, трудовий потенціал, натуральну й грошову структуру виробництва, таку їх динаміку, при якій забезпечуються стабільно високі економічні результати його функціонування. Успадковану

стійкість визначає наявність відомого запасу міцності, що захищає підприємство від несприятливих дестабілізуючих виробничих умов.

Зовнішню, по відношенню до підприємства, стійкість визначає стабільність економічного середовища, в межах якого здійснюється підприємницька діяльність.

Загальна стійкість підприємств передбачає його здатність здійснювати управління внутрішніми та пристосовуватись до зовнішніх чинників діяльності, що дозволяє підтримувати оптимальні умови ефективного господарювання.

Оскільки фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств формується, зокрема у процесі фінансово-інвестиційної діяльності, то слід відзначити, що українські банки на сьогодні зберігають зацікавленість у кредитуванні сільського господарства країни, незважаючи на існуючі ризики, пов'язані з високою чутливістю сільськогосподарської галузі до погодних умов, сезонністю діяльності та необхідністю враховувати специфіку роботи сільгосппідприємств при наданні кредитів [2]. Таким чином одним із шляхів покращання фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств є кредитування цієї галузі. Так, на початку травня 2014 року обсяг кредитного портфеля сільськогосподарських підприємств склав 36,7 млрд. грн або 5,9% від загального обсягу портфеля корпоративних кредитів на відповідну дату, що на 1,6% (на 0,6 млрд. грн.) перевищує показник попереднього місяця. Зростання портфеля кредитів сільгоспвиробникам відбулося за рахунок кредитування в національній валюті на 2,8%, до 26 млрд. грн. за незначного — на 1,1% — скорочення заборгованості в іноземній валюті, до 10,7 млрд. грн. [2].

Окрім цього важливими резервами зміцнення фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств є формування багатоукладної аграрної економіки, забезпечення свободи вибору нових організаційно-правових форм господарювання на засадах удосконалення земельних та майнових відносин власності, надання правовому забезпеченню більшої динамічності, якості і соціально-економічної результативності, удосконалення системи управління аграрною сферою, збалансоване поєднання державного регулювання економіки агропромислового виробництва з економічною свободою підприємств, удосконалення системи оподаткування з урахуванням специфіки галузі, формування ефективної цінової політики, належний страховий захист сільськогосподарських товаровиробників, розвиток інфраструктури агропромислового ринку.

Створення сприятливого зовнішнього середовища для сільськогосподарських товаровиробників та оптимальне використання внутрішніх резервів забезпечуватиме становлення фінансової стійкості окремих суб'єктів господарювання. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств формуватиме стабільність сільського господарства, агропромислового комплексу і народного господарства.

Список використаних джерел:

1. Обушак Т. А. Сутність фінансового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки / Т.А. Обушак. – 2008. – № 9. – С. 92-100
2. Режим доступу : <http://www.unn.com.ua/uk/news/1222127-banki-vvazhayut-silskogospodarstvo-perspektivnoyu-galuzzyu-dlya-investitsiy-nabu>
3. Цал - Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю.С. Цал – Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

УДК 336

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ І ПОШУК ШЛЯХІВ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Селезень О. М., старший викладач

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

selena_h@mail.ru

У сучасній комерційній та фінансовій практиці реалізація продукції в кредит (з відстрочкою платні за неї) отримала широке розповсюдження як у нашій країні, так і в державах з розвинутою ринковою економікою. Формування принципів кредитної політики відображає умови цієї практики та направлено на підвищення ефективності операційної та фінансової діяльності підприємства. В процесі формування принципів кредитної політики постає питання вибору форми управління дебіторською заборгованістю.

Розробка політики управління дебіторською заборгованістю та прийняття управлінських рішень — це визначальний процес, оскільки формує напрямки діяльності організації та її окремих працівників. Робота з прийняття управлінських рішень вимагає від керівників та менеджерів високого рівня компетентності, значних затрат часу, енергії, досвіду. Вона передбачає і високий рівень відповідальності, оскільки для втілення прийнятих рішень у життя необхідно забезпечити ефективну та злагоджену роботу всього організаційного механізму. [1, с. 25].

Рациональне управління дебіторською заборгованістю дозволить забезпечити підприємству достатній рівень рентабельності і виключити заборгованість за зобов'язаннями. Водночас сказане ставить на порядок денний проблему ефективного управління підприємством, зокрема проблему обліку, оцінки та управління дебіторською заборгованістю з метою оптимізації його діяльності. В сучасних умовах багато підприємств для планування, оцінки та управління дебіторською заборгованістю продовжують застосовувати лише деякі відомі методики, що дозволяють вирішити лише частина проблем,

пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю. Особливу зацікавленість викликає спонтанний підхід керівників до здійснення контролю над рівнем дебіторської заборгованості.

Дослідженню проблем управління дебіторською заборгованістю підприємства присвячені праці таких авторів, як: Бланк І. А., Валієв Ш. Н., Ван Хорн Дж. К., Военчер Д., Івашкевич В. Б., Лефель А. О., Покаместов В. Е. та ін.

В цілому для підвищення ефективності управління дебіторської заборгованості керівництво має дотримуватися низки простих правил:

1. Автоматизувати систему обліку стягнення дебіторської заборгованості; Це необхідно зробити, оскільки ведення даних по обліку дзвінків дебіторам, кредитної історії клієнта, платіжної дисципліни та інших даних вручну віднімає значні сили й час у відповідальних за цю ділянку працівників. Використання єдиної комп'ютерної бази даних по всій компанії дозволить значно підвищити ефективність роботи даної категорії працівників і спростить процедуру аналізу кредитної історії клієнтів і розробки кредитної політики.

2. Виставляти рахунки дебіторів трохи раніше покладеного терміну, в надії на більш ранню оплату або ж виставляти проміжні рахунки за етапами робіт;

3. Заохочувати оплату готівкою, що дозволяє прискорити оборотність дебіторської заборгованості і скоротити витрати на обслуговування платежів;

4. Мотивувати менеджерів по продажах на швидке отримання оплати від покупців за допомогою прив'язки бонусної частини оплати їх праці до надійшли грошових коштів, а не до обсягу реалізації;

5. Робити нагадування дебітору відразу на наступний день після закінчення терміну платежу; [4, с. 157].

Нагадування про оплату в письмовій формі має бути адресовано відповідній особі. У ньому слід довідатися про наявність якої-небудь причини неплатежу і попросити негайно повідомити про неї.

Якщо після нагадування платіж не надходить протягом найближчого часу (наприклад, тижня), слід зв'язатися з особою, відповідальною за платежі, або менеджером, зробили замовлення, і наполегливо вимагати здійснення платежу, не відкладаючи цю процедуру на потім, оскільки з плином часу ймовірність надходження оплати знижується. [2, с. 20].

6. Диференціювати рахунки дебіторської заборгованості за розміром і координувати роботу персоналу, відповідального за дану ділянку таким чином, щоб вони були зосереджені на самих великих замовленнях.

Оскільки в аналізованому підприємстві ТОВ «Сумські джерела» сума дебіторської заборгованості в структурі оборотних коштів займає 68,8 %, що є занадто високим

показником при оптимальному значенні 21%, проведемо розрахунки можливої оптимізації заборгованості. Майже 99% із усієї дебіторської заборгованості є заборгованість за розрахунками, то ми вважаємо що у підприємства є всі можливості по її скороченню шляхом проведення взаємозаліків між відомчими підрозділами.

Розрахунки показують, що при скорочення величини дебіторської заборгованості на 5449.8 тис. грн. є цілком можливим. При цьому в наслідок інфляційних процесів на майбутній період можливо передбачити зростання чистого доходу від діяльності. Таким чином показники оцінки дебіторської заборгованості матимуть значно кращий вигляд.

Таблиця 1.

Прогнозовані показники оцінки дебіторської заборгованості

Показники	2013 р.	Проект	Відхилення, +/-
1.Середня величина дебіторської заборгованості, тис.грн.	18166,0	12716,2	-5449,8
2.Чистий дохід(виручка),тис.грн.	83829,0	100594,8	16765,8
3.Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,61	7,91	3,30
4.Термін кредиту покупцям, днів (період погашення дебіторської заборгованості)	78,01	45,51	-32,51
5.Питома вага Дт заборгованості в оборотних активах,%	68,8	30,1	38,7
6. К-т погашення Д ^т заборгованості	0,22	0,13	-0,09

Так більш ніж на 3 рази зростає оборотність дебіторської заборгованості і термін кредиту покупцям зменшується на 32,5 дні, що дозволить зменшити відволікання коштів аналізованого підприємства на кредитування діяльності інших підприємств в сумі 9081,5 тис.грн. $(10549,9 : 360 * 32,5 = 9081,5)$

Виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок, що управління дебіторською заборгованістю безпосередньо впливає на прибутковість підприємства і визначає дисконтну і кредитну політику для покупців, шляхи прискорення повернення боргів і зменшення безнадійних боргів, а також вибір умов продажу, що забезпечують гарантоване надходження коштів. Тому необхідно виробити спеціальну політику щодо більш ефективного управління дебіторською заборгованістю з урахуванням специфіки діяльності підприємства.

Список використаних джерел

1. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств// Фінанси України. – 2003 р. - №12. – с. 24-36.
2. Бондаренко О. С. Методика управління портфелем дебіторської заборгованості// Актуальні проблеми економіки. - №4(58). - 2006. – с. 17-22.

3. Вітлінський В.В., Скіцько В.І. Планування обсягу реалізації продукції та дебіторської заборгованості підприємства в умовах невизначеності// Фінанси України. - № 5. – 2007. – с. 36-42.
4. Іванілов О.С., Смачило В.В., Дубровська Є.В. Механізм управління дебіторською заборгованістю підприємства// Актуальні проблеми економіки. - №1(67). – 2007. – с. 156-163.

УДК 338.439.025.1(477):338.439

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТА ВІДТВОРЕННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Сенишин О.С., к.е.н., доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

e-mail: Ks770@inbox.ru

Державна політика в сфері відтворення ресурсного потенціалу в продовольчому комплексі спрямована на вирішення проблем економічного, соціального та екологічного напрямів, що мають суттєвий вплив на процес економічного розвитку України. Тенденції сучасного розвитку агропромислового виробництва в Україні пов'язані з недосконалістю економічного механізму природокористування, техніки, технологічного та інноваційного розвитку. Це призводить до деградації природних ресурсів, зменшує можливість забезпечення виробництва сировиною, ускладнює технологічні цикли, погіршує загальний стан біогеоценозів. Світовий досвід переконує, що сучасний розвиток агропродовольчої економіки, незалежно від соціально-економічної орієнтації країн та способу виробництва, стає все більш екологічно орієнтованим, потребує збереження та відтворення природного ресурсного потенціалу агропродовольчого комплексу із використанням показників економічної ефективності.

Для оцінки та аналізу продовольчої ефективності використання та відтворення природно-ресурсного потенціалу варто визначити показники прибутковості та ефективності виробництва. Етимологічно термін ефективність розглядається багатьма ученими-економістами як комплексна багатогалузева категорія. Зважаючи на різноманітність думок та поглядів стосовно категорії “ефективність”, вважаємо що продовольча ефективність є нічим іншим як економічною складовою загальної ефективності загалом.

Теорія та практика науки управління інтерпретує поняття “ефективність” як економічну ефективність, що визначається як відношення результатів та витрат необхідних для цього ресурсів. Тому кінцевими результатами економічної ефективності виступають обсяги

виробництва в натуральному виразі та вартість вироблених продуктів харчування та продовольчої сировини у грошовому виразі.

За своєю сутністю словосполучення “ефективність відтворення природно-ресурсного потенціалу” є економічною категорією. А такі поняття як “продовольчі ресурси” та “готовий продукт” діалектично взаємопов’язані, так як продукт попереднього періоду (продовольча сировина, яка виробляється у агропродовольчому секторі) виступає у вигляді ресурсу для виробництва продуктів харчування підприємствами харчової та переробної промисловості.

Звідси, продовольчу ефективність доцільно розглядати у контексті продовольчої продуктивності одиниці природних ресурсів. Усі види природних ресурсів продовольчого призначення реалізують власний продовольчий потенціал через земельні ресурси, тобто опосередковано виробляють продовольчі товари.

Отже, концептуально *продовольчу ефективність* прийнято розглядати як обсяг виробленої продовольчої продукції у продуктовому та сировинному виразі на одиницю аграрних природних ресурсів. Це пояснюється тим, що продовольчий комплекс прямо чи опосередковано через переробну та харчову промисловість реалізовує власний продовольчий потенціал. Тому дуже часто при економіко-математичних розрахунках прийнято використовувати систему натуральних, вартісних та енергетичних показників.

Цікавим з наукової точки зору є підхід щодо групування показників продовольчої ефективності агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу в залежності від класифікаційних ознак, а саме: загальної, виробничої та споживчої ефективності продовольчих товарів.

Так, на думку відомого вченого-економіста П. П. Борщевського [1, с. 27] при обчисленні загальної та виробничої продовольчої ефективності агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу слід використовувати таку систему показників: загальна площа земель, га; в т.ч. площа оброблюваних земель; динаміка населення, млн. чол.; обсяг валової продукції сільського господарства, млн. грн; виробництво валової продукції на душу населення, грн / чол.; землезабезпеченість на людину, га / чол. тощо. При розрахунках споживчої продовольчої ефективності науковець пропонує дещо інші показники її визначення: загальний фонд споживання основних продуктів харчування, кКал; обсяг споживання продовольства в розрахунку на 1 га, кКал; обсяг площі земельних ресурсів; сільськогосподарські ресурси; обсяг споживання основних продуктів харчування рослинного походження в розрахунку на 1 га земельних ресурсів та сільськогосподарських угідь, кКал; тощо.

На нашу думку, для розрахунку продовольчої ефективності використання та відтворення агропродовольчого природно-ресурсного потенціалу певної території пропонуємо використовувати систему показників, яка об'єднує у собі три групи.

До першої групи показників – *показники забезпеченості ресурсного потенціалу*, відносять такі: загальна площа оброблюваних земель, млн га; динаміка кількості населення, млн чол.; землезабезпеченість на людину, га / чол.; в т.ч. площа оброблюваних земель, га / чол. та ін.

Друга група – *основні показники ефективності використання та відтворення ресурсного потенціалу*, об'єднує у собі показники продуктивності праці в сільськогосподарських підприємствах; прибутковість; рівень та норму рентабельності; валовий внутрішній продукт на душу населення; виробництво основних видів продовольства у валових обсягах на душу населення та на одиницю аграрних природних ресурсів; обсяг валової продукції сільського господарства, млн грн; валову продукцію сільського господарства на душу населення, грн / чол.; індекси співвідношення виробництва та споживання продовольства у регіональному розрізі та ін.

До третьої групи зачисляють так звані *додаткові показники*, такі як: обсяг споживання продовольства в розрахунку на 1 га, кКал; обсяг споживання основних продуктів харчування рослинного походження в розрахунку на 1 га земельних ресурсів та сільськогосподарських угідь, кКал / га; обсяг споживання основних продуктів харчування тваринного походження в розрахунку на 1 га земельних ресурсів та сільськогосподарських угідь, кКал / га тощо.

Отже, ефективність відтворення природно-ресурсного потенціалу виступає базовим показником для розрахунку економічної оцінки продовольчого потенціалу території.

Список використаних джерел

1. Борщевский П. П. Совершенствование хозяйственного механизма в пищевой промышленности : [монографія] / П. П. Борщевский. – К. : Техника, 1984. – 157 с.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Синенко О.О., аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

email: a_sobchenko@ukr.net

Фінансове забезпечення передбачає формування у підприємств такої кількості фінансових ресурсів, яка може забезпечити досягнення максимально можливого прибутку. Основною складовою фінансового забезпечення діяльності підприємств в умовах ринку стає самофінансування. Фінансове забезпечення здійснюється за допомогою таких форм, як самофінансування, кредитування і бюджетне фінансування, інвестування, лізинг, страхування. В умовах ринкової економіки кредитування виступає провідною формою фінансового забезпечення і вимагає від господарської діяльності ефективного використання ресурсів. З метою реалізації процесу управління фінансами застосовується фінансовий механізм, який необхідний сільськогосподарським підприємствам для ефективного використання фінансових ресурсів. У дослідженнях провідних західних вчених фінансовий механізм не виділяють як відокремлений об'єкт вивчення, але всебічно і ґрунтовно досліджують фінансові методи впливу на підприємство, державу і суспільство.

Структура фінансового механізму, розроблена В.К. Сенчаговим, досить чітко відображає доміанти адміністративного управління економікою. І розробити на такій основі систему макроекономічного регулювання і макрофінансової стабілізації в Україні практично неможливо [2, с.36].

Українські вчені В.М. Федосов, В.М. Опарін, вважають, що фінансово-кредитний механізм включає дві підсистеми: фінансово-кредитне забезпечення; фінансово-кредитне регулювання, а також організаційні структури і важелі впливу [3, С. 17]. Вітчизняний вчений В.М. Опарін визначає фінансово-кредитний механізм як сукупність фінансових методів і форм, інструментів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства [1, С. 17]. Отже, можна навести наступне визначення фінансового механізму сільськогосподарського підприємства – це сукупність методів реалізації економічних інтересів шляхом фінансового впливу на його соціально-економічний розвиток. Кількісна та якісна характеристики фінансового механізму сільськогосподарського підприємства визначається величиною фінансових ресурсів зосереджених в господарстві та яка їх частина витрачається на відповідних рівнях господарського управління. Складовими елементами фінансового механізму сільськогосподарського підприємства є

1) Фінансове забезпечення (формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання): самофінансування, інвестування, кредитування, оренда, бюджетне фінансування.

2) Фінансове регулювання (метод фінансового впливу, пов'язаний із регулюванням економічних процесів): оподаткування, бюджетні трансфери.

3) Фінансові стимули (для зацікавлення суб'єктів господарювання в досягненні кращих результатів): спеціальні фінансові пільги (пільги на податки та можливість проведення прискореної амортизації), бюджетне фінансування ефективних напрямків розвитку господарства (у т.ч. субсидії та дотації), заохочувальні фонди підприємств, які утворюються з прибутку.

Фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на вирішення окремих завдань фінансової політики сільськогосподарського підприємства. Воно повинно гарантувати безперервність відтворювальних процесів шляхом раціонального поєднання власних і запозичених фінансових ресурсів. Структура фінансових ресурсів сільськогосподарського підприємства залежить від рівня фінансової стійкості підприємства та ризику в його діяльності. Бюджетне фінансування, як форма фінансового забезпечення полягає у виділенні державних коштів на безповоротній і безоплатній основі. Основним видом державного фінансування виступають бюджетні асигнування тим сільськогосподарським підприємствам, діяльність яких потребує такого фінансування. Тобто це сьгоднішні витрати, метою яких є одержання майбутніх вигод.

Отже, фінансовий механізм є складною системою, яка дозволяє управляти фінансовою діяльністю та вирішувати практично всі проблеми, але слід враховувати, що роль фінансів у відносинах розподілу є вторинною і основне регулювання здійснюється в сфері виробництва.

Список використаних джерел

1. Опарін В. М. Фінанси (загальна теорія) : навч. посібник / В. М. Опарін. – К. : КНЕУ, 1999. – С. 17-18.
2. Сенчагов В. К. Финансовый механизм и его роль в повышении эффективности производства / В. К. Сенчагов. — М.: Финансы, 1979. — 140 с.
3. Фінанси : підручник / [С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін.] ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.

ПОРЯДОК ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО ПОДАТКУ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Скрипник С.В., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

email: skrypnik-s@ukr.net

Формування системи альтернативного оподаткування в сільському господарстві розпочалося в 1998 р. коли законодавчо було закріплено фіксований сільськогосподарський податок (ФСП). Цей податок було запроваджено у 1998 р. в порядку експерименту у Глобинському районі Полтавської області, Старобешевському районі Донецької області та Ужгородському районі Закарпатської області. Після того як цей експеримент дав позитивні наслідки, було прийнято Закон України «Про фіксований сільськогосподарський податок», який було введено в дію з 01 січ. 1999 р. в межах всієї України [1].

ФСП діяв до 27 грудня 2014 р. Окрім України із держав СНД такий податок набув свого розвитку в Киргизстані (з 1996 р.), Республіці Білорусь (з 1999 р.), Російській Федерації (з 2002 р.) та Придністровській Молдавській Республіці (з 2003 р.). ФСП, як й інші альтернативні податки, вводився замість цілого ряду загальнодержавних і місцевих податків і зборів, що є одним із найважливіших проявів його стимулюючої функції.

Чергова податкова реформа запроваджена в Україні з 1 січня 2015 р. При цьому для сільськогосподарських товаровиробників у 2015 р. продовжує діяти спрощена система оподаткування. Зокрема, відмінено фіксований сільськогосподарський податок, а замість нього запроваджено єдиний податок для платників четвертої групи. Замість ФСП для цієї категорії платників запроваджено окрему четверту групу платників єдиного податку із встановленням відповідних критеріїв. Основною умовою переходу сільськогосподарських підприємств на сплату єдиного податку четвертої групи, як і раніше, є дотримання частки сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік, яка має дорівнювати або перевищувати 75 %.

З 1 січня 2015 р. набрав чинності Закон України від 28 грудня 2014 р. №71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», відповідно до якого, суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, поділяються на 4 групи (табл. 1) (до 01.01.2015 р. кількість груп становила - 6) [2]. Об'єктом оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи є площа сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер,

ставків, водосховищ), що перебуває у власності сільськогосподарського товаровиробника або надана йому у користування, у тому числі на умовах оренди.

Таблиця 1

**Суб'єкти господарювання, які застосовують спрощену систему оподаткування
з 01.01.2015 р.**

Платники податків за групами	Ставка єдиного податку
1 групи	фіксована ставка єдиного податку встановлюється в межах до 10,0 % від розміру мінімальної зарплати
2 групи	фіксована ставка єдиного податку встановлюється в межах до 20,0 % розміру мінімальної зарплати
3 групи	для фізичних та юридичних осіб відсоткові ставки становлять: - 2% доходу - за умови окремої сплати ПДВ; - 4% доходу - у разі включення ПДВ до складу єдиного податку
4 групи	(сільськогосподарські виробники) встановлено, що розмір ставок податку з 1 га сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування й становить (у відсотках бази оподаткування)

Базою оподаткування для платників єдиного податку четвертої групи для сільськогосподарських товаровиробників є нормативна грошова оцінка 1 га сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), а для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) - нормативна грошова оцінка ріллі в області, з урахуванням коефіцієнта індексації, визначеного за станом на 1 січня базового податкового (звітного) року. При цьому і ставки податку збільшилися в 3 рази. Таким чином, в цілому податковий тягар на сільськогосподарських товаровиробників збільшився практично в 10 разів.

Отже, сільськогосподарські товаровиробники тепер мають сплачувати єдиний податок, а не фіксований сільськогосподарський податок. Вони звільняються від обов'язку сплати деяких податків, перелік яких наведено п. 297.1 ПКУ. Але вимогою пп. 298.8.4 ПКУ передбачено обов'язковий перехід на загальну систему оподаткування, якщо у звітному році частка сільськогосподарського товаровиробництва становить менш як 75%.

Список використаних джерел

1. Про запровадження в порядку експерименту єдиного (фіксованого) податку для сільськогосподарських товаровиробників: закон України від 15 січ. 1998 р. № 25/98-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Смулка О. І., здобувач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ashlien@mail.ru

Розвиток аграрного сектору економіки є надзвичайно важливим для України як аграрної держави. Проте, для того, щоб прагнути до підвищення ефективності діяльності, як зазначає зарубіжний досвід, потрібно здійснювати впровадження інноваційної діяльності у сільськогосподарських підприємствах. Та скорочення кількості сільськогосподарської техніки, її відсутній фізичний та моральний знос негативно впливають на продуктивність і ефективність використання землі й трудових ресурсів. Неможливість проводити необхідні технологічні операції в оптимальні агротехнічні строки спричиняє великі втрати врожаю.

В міжнародній практиці держава фінансує передові науково-технічні розробки і найбільші проекти, впровадження яких не під силу приватному сектору. В Україні ж характерним є зовсім інший підхід з мінімальною участю держави. Основним джерелом фінансування інновацій в Україні протягом 2000-2013 рр. залишаються власні кошти підприємств, на частку яких у 2013 р. приходиться 73,0 % загального обсягу витрат на інновації. Значними за обсягами фінансування є інші джерела та вклади іноземних інвесторів. Частка коштів державного бюджету в останні роки не перевищувала 3% і надалі має тенденцію до зменшення (табл. 1)

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні

Роки	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів							
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
2000	1757,1	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217	12,3
2006	6160,0	5211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658	10,7
2007	10850,9	7999,6	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7	22,0
2008	11994,2	7264	60,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4277,9	35,7
2009	7949,9	5169,4	65,0	127	1,6	1512,9	19,0	1140,6	14,3
2010	8045,5	4775,2	59,4	87,0	1,1	2411,4	30,0	771,9	9,6
2011	14333,9	7585,6	52,9	149,2	1,0	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	7335,9	63,9	224,3	2,0	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	6973,4	73,0	24,7	0,26	1253,2	13,1	1311,3	13,7

Джерело: Дані Державного комітету статистики України [2]

Незначне фінансове забезпечення державою інноваційних процесів майже не впливає на загальний розвиток інноваційної діяльності. Прикрим є також те, що навіть іноземні інвестиції майже завжди перевищували за розміром державні обсяги коштів, що виділялися на інноваційну діяльність.

В 2015 році сільське господарство отримало найменшу бюджетну підтримку за останні 10 років – витрати на АПК, порівняно з 2014 роком, скорочено майже у 2,5 рази і становить близько 3,1 млрд грн. При цьому «заморожені» майже всі державні програми з підтримки галузі. На Міністерство аграрної політики та продовольства передбачено близько 1,7 млрд грн. 1,4 млрд витратять на Аграрний фонд, що на 65% менше, ніж торік. [1] За висловом відомих учених «бюджетне фінансування сільського господарства стало лише компенсатором збитків, але не платформою для економічного зростання» [6, с. 76]

Діюча система фінансування аграрного сектору не забезпечує інноваційного розвитку сільськогосподарські підприємства. У господарств недостатньо ресурсів не тільки для розширеного, а й навіть для простого відтворення основних засобів. Тому методологія фінансового забезпечення аграрної сфери потребує трансформації.

Однією з важливих проблем фінансування інноваційної діяльності аграрного сектору є недосконала система нормативно методологічного забезпечення та державної підтримки. Не зважаючи на значну кількість нормативно-правових актів, прийнятих Верховною Радою та Кабінетом Міністрів, більшість механізмів державної фінансової підтримки та податкового стимулювання, передбаченого цими актами, не можуть бути застосовані в повному обсязі. Відсутність системного підходу та єдиної науково-технологічної та інноваційної політики не компенсується збільшенням кількості законодавчих і нормативно-правових актів, численними змінами та доповненнями до них.

Сьогоднішній стан інноваційної діяльності та інвестиційного клімату в Україні не відповідає вимогам цивілізованого розвитку економіки. Питома вага державних коштів у фінансуванні дослідницьких розробок є надзвичайно низькою, вартість банківських кредитів є досить високою, іноземні інвестори обирають країни із кращим інвестиційним кліматом, тому підприємства змушені здійснювати фінансування інновацій за рахунок власних коштів.

Розвиток інноваційної діяльності можливий лише на основі розвиненої системи фінансування. Засади організації фінансування мають бути орієнтовані на різноманітність джерел, на гнучкість та динамічність окремих елементів системи та зумовлювати швидке та ефективне втілення інновацій із їх наступною комерціалізацією, що забезпечує зростання її віддачі від інноваційної діяльності. [3, с. 64]

Необхідна переорієнтація фінансової політики держави на забезпечення інвестиційних потреб підприємств, має бути посилена її роль у регулюванні виробничих економічних

відносин і, передусім, у паритетності міжгалузевого товарообміну. Слід посилити державну підтримку товаровиробників, вжити заходів щодо стимулювання інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання; підтримку науково-дослідних та інноваційних розробок для розширення науково-технічного й інтелектуального потенціалу країни.

В аграрній сфері України для реалізації великих проектів впровадження інноваційних агротехнологій є потенційні можливості застосування проектного фінансування, яке успішно використовується у розвинутих країнах. Цей інструмент інвестиційного забезпечення дає змогу здійснювати довгострокове кредитування під заставу майбутнього грошового потоку та мінімізувати ризики інвесторів використанням різних джерел інвестиційних ресурсів.

Список використаних джерел

1. Аграрний бюлетень. Бюджетні витрати на АПК скорочено майже в два з половиною рази. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ab.org.ua/byudzhetni-vitrati-na-apk-skorocheno-mayzhe-v-dva-z-polovinoyu-razi/>
2. Джерела фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html
3. Кампо Г. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств в Україні / Г. Кампо, М. Андрусь // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – Вип. 35(1). – С. 60-66.
4. Мазнев Г. Є. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектору / Г. Є. Мазнев // Економіка АПК. – 2014. – № 9. – С. 5-13.
5. Смолінський В. Б. Проблеми фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств / В. Б. Смолінський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 2 – С. 179-182.
6. Стецюк П. А. Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2012. – №4 – С. 73-78.

НЕОБХІДНІСТЬ СТРУКТУРИЗАЦІЇ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВ РІЗНИХ ГАЛУЗЕЙ НАРОДНОГО ГОСПОДАРСТВА

Собченко А.М., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

e-mail: a_sobchenko@ukr.net

В складі активів деяких галузей народного господарства, в сільському господарстві зокрема, переважають оборотні активи. Склад оборотних активів — це сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу [1 с. 101]. У різних галузях народного господарства він може мати певні особливості. Так, у виробничій сфері основні статті оборотних активів — це сировина, основні матеріали, незавершене виробництво, готова продукція. В окремих галузях є статті оборотних активів, що характерні лише для них. Наприклад, у сільському господарстві в оборотних активах враховується вартість поточних біологічних активів.

Специфіка підприємств деяких галузей народного господарства полягає в значному обсязі оборотних активів у складі їх сукупних активів. Відповідно до даних табл. 1. оборотні активи підприємств галузей сільського господарства, будівництва, торгівлі, фінансової діяльності складають більше половини всіх її активів. Для підприємств цих галузей проблеми організації й ефективності використання оборотних активів мають суттєвий характер. В процесі управління оборотними активами підприємств особлива увага приділяється аналізу питомої ваги оборотних активів в структурі сукупних активів підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Питома вага оборотних активів в структурі балансу підприємств України на 1 січня 2014 р., млн. грн.

Вид економічної діяльності	Оборотні активи	Активи разом	Питома вага оборотних активів, %
Сільське господарство	195021,3	313096,8	62,29
Промисловість	838708,6	1872235,9	44,80
Будівництво	186205,6	293017,2	63,55
Торгівля	930514,9	1148632,8	81,01
Готелі та ресторани	11431,3	37009,4	30,89
Транспорт і зв'язок	126248	374322,1	33,73
Фінансова діяльність	282358,9	366595,2	77,02
Операції з нерухомістю	147607,3	449004,8	32,87
Освіта	642,3	2357	27,25
Всього	3069042	5712275	53,73

* Розраховано автором за даними [2]

Структура оборотних активів також має значні коливання в окремих галузях народного господарства (табл. 2). Структура оборотних активів – це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних активів [1, с. 102].

Таблиця 2

Структура оборотних активів підприємств різних галузей народного господарства станом на 1 січня 2014 року, %

Галузь народного господарства	Оборотні активи, разом	у тому числі				
		запаси	дебіторська заборгованість	поточні фінансові інвестиції	грошові кошти та їх еквіваленти	поточні біологічні активи
Сільське господарство	100,00	34,23	50,40	0,68	5,07	6,09
Промисловість	100,00	26,63	61,06	1,55	6,24	0,13
Будівництво	100,00	25,28	53,11	9,70	4,70	0,00
Торгівля	100,00	20,50	60,23	9,16	6,09	0,02
Готелі та ресторани	100,00	14,43	61,86	5,69	9,18	0,00
Транспорт і зв'язок	100,00	18,36	58,49	2,04	16,89	0,02
Фінансова діяльність	100,00	24,18	41,03	25,65	6,82	0,00
Операції з нерухомістю	100,00	6,39	65,39	12,53	8,70	0,03
Освіта	100,00	8,03	50,19	1,76	33,57	0,00
Всього	100,00	22,27	57,94	8,36	6,77	0,43

* Розраховано автором за даними [2]

Необхідно структурувати оборотні активи таким чином, щоб їх ліквідність і платоспроможність підприємства перебували в рівновазі, тому що якщо грошові кошти, дебіторська заборгованість і виробничо-матеріальні запаси підтримуються на відносно низькому рівні, то ймовірність неплатоспроможності або нестачі засобів для забезпечення рентабельної діяльності підприємства досить велика.

Список використаних джерел

1. Верхоглядова Н.І. Економіка підприємства / Н.І. Верхоглядова, Д.М. Ядранський, Н.А. Іваннікова. - Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 384с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

**ВПЛИВ РІВНЯ КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ НАСЕЛЕННЯ НА
ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО
ПІДКОМПЛЕКСУ**

Стадницька Л.М., к.е.н., старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

lesya_kobryn@ukr.net

Економічна ефективність відображає певні результати складного і, нерідко, суперечливого процесу, який залежить від впливу багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників. Із насиченням ринку продовольства на перше місце має вийти узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів, розрахований за прибутком. На його розмір суттєво впливає собівартість і ціна реалізації продукції. При цьому слід пам'ятати, що позитивний вплив рівня цін реалізації продукції на розмір прибутку та відповідно узагальнюючий показник ефективності суттєво обмежується рівнем купівельної спроможності населення країни.

Скажімо на рівні окремих адміністративних одиниць ситуація на ринку молокопродуктів є невтішною. Зокрема, для Львівської області характерна негативна динаміка попиту і пропозиції молокопродуктів. Крім цього, існує суттєве відхилення реального рівня споживання від раціональної його норми. Однак, попри це спостерігається скорочення розриву між споживчим попитом та пропозицією молочної продукції до мінімуму.

Слабкість внутрішніх ринків стосовно до потенціалу вітчизняного молокопродуктового підкомплексу зумовлена низьким рівнем купівельної спроможності споживачів. Основні причини скорочення попиту О. В. Пащенко вбачає у розмірі доходів споживачів, політиці ціноутворення, доступності товарів, мобільності коштів, що залучаються, адаптації виробника та споживача до ринкових змін [1, С. 43-48].

В умовах ринку самоціллю молокопереробних підприємств є виробництво молочної продукції з метою її подальшої реалізації, оскільки в такий спосіб відбувається фінансування їх виробничої діяльності та забезпечується певна частина прибутку. При цьому фінанси у виробничу сферу надходять із «кишені» споживачів, які, прагнучи задовольнити свої потреби, купують молочні продукти. Зважаючи на корисність останніх для здоров'я людей, товаровиробнику важливо, щоб процес купівлі-продажу відбувався безперервно, в оптимальних до споживчого попиту обсягах, від якого значною мірою залежить успішний розвиток підприємств молочної галузі.

При плануванні виробничої діяльності виробник має одночасно враховувати темпи приросту обсягів виробництва сирого молока відповідної якості та реальних доходів споживачів як визначальних чинників, що впливають на рівень витрат та доходів, а отже і на рівень ефективності функціонування молокопереробних підприємств. Такий розвиток подій сприятиме оптимізації, тобто зростанню обсягу реалізації за рахунок ефективнішого використання ресурсів, яке пришвидшить темпи зростання прибутку, що свідчатиме про відносно зниження витрат виробництва й обігу або підвищення ціни.

Ще один чинник, який визначає рівень споживання молочної продукції, є питома вага сільського населення в загальній його кількості. Економічно доцільним також є співвідношення спожитого і виробленого молока в регіонах з величиною доходу на 1 особу, оскільки доводить, що у регіонах із вищим рівнем доходів молока та молочних продуктів споживається більше, ніж виробляється, і, навпаки, в регіонах, де величина доходів значно поступається їх середній величині по Україні, має місце протилежна ситуація [2, С. 11-17].

Отже, цільовим орієнтиром для виробників молочної продукції є платоспроможний попит споживача, який дає змогу визначити місткість ринку, а отже, і спрогнозувати його обсяги в натуральному та вартісному виразі на перспективу.

Таким чином, робимо висновок про те, що ефективність функціонування молокопродуктового підкомплексу загалом та окремих його складових залежить від спроможності задовольнити вимоги конкретних споживачів за певний період часу за показниками якості і витратами споживачів на придбання для споживання даної продукції. В умовах ринкового середовища посилюється важливість удосконалення виробництва у напрямі покращення продовольчого забезпечення населення різноманітними видами молочної продукції через мінімізацію впливу чинників, що обмежують пропозицію на ринку молочної продукції, враховуючи при цьому чинники, які впливають на структуру, ємність та ефективність регіональних ринків молокопродуктів.

Список використаних джерел

1. Пашенко О. В. Функціонування ринку молока і молочних продуктів / О. В. Пашенко // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 43–48.
2. Шиян Н. І. Диференціація споживання молока і молочних продуктів у регіонах / Н. І. Шиян // Економіка АПК. – 2010. – № 10. – С. 11–17.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Станько В.Ю., к.е.н., старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

wlad.stanko@gmail.com

Основними економічними показниками, що характеризують ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств у процесі дослідження, було запропоновано рівень рентабельності продажу, рентабельності сільськогосподарської діяльності, рентабельності активів та власного капіталу. Перераховані коефіцієнти відображають стан усіх складових виробничо-господарської діяльності підприємства. При оцінці ефективності діяльності встановлено взаємозв'язок основних показників з рівнем фінансового забезпечення.

Стан фінансування сільськогосподарських підприємств визначено через розрахунок фінансових показників, зокрема: коефіцієнта загальної ліквідності, автономії, фінансового ризику, поточних зобов'язань, частки державного фінансування за рахунок бюджетних дотацій та відшкодування податку на додану вартість у розрахунку на одну гривню чистого прибутку, продуктивності праці та фондівіддачі. Інструментом встановлення залежності був кореляційно-регресійний аналіз, за допомогою якого вивчається вплив на результативну ознаку двох чи більше чинників (багатофакторний), а модель чи функцію, яка описує кореляційно-регресійний зв'язок між економічними показниками, один із яких є залежною, а інші незалежними змінними – економетричною.

У загальному вигляді економетричну модель можна записати як функцію (1):

$$y = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_m, u), \quad (1)$$

де y – залежна змінна; x_i – незалежні змінні; u – стохастична складова (не спостережувана випадкова величина).

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу узагальнено вплив фінансового забезпечення на ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств, оскільки у процесі виконання розрахунків вирішувалися актуальні завдання щодо встановлення характеру і тісноти зв'язку між досліджуваними явищами, визначення за допомогою рівнянь регресії аналітичної форми зв'язку між результативною та факторними ознаками, кількісний вимір ступеня впливу окремих факторів та їх сукупності на явище, яке вивчається; розрахунок кількісних змін аналізованого явища при прогнозуванні показників та об'єктивна оцінка господарської діяльності підприємства.

Завдяки кореляційно-регресійному аналізу вивчаються взаємозв'язки економічних явищ і процесів, вплив факторів на результати господарської діяльності, з можливістю виявлення та прогнозування резервів підвищення ефективності виробництва, що позитивно позначається на здійсненні управлінської, маркетингової та інших видів діяльності, прийнятті економічно обґрунтованих виробничо-господарських та фінансових рішень.

З метою виявлення основних ознак, що впливають на рівень рентабельності продажу та дослідження можливого взаємозв'язку з рівнем фінансування проведено кореляційно-регресійний аналіз на основі даних 37-ми сільськогосподарських підприємств за 2014 р. Кількісну оцінку сумарного впливу досліджуваного фактора на результативний показник можна описати рівнянням лінійної багатофакторної регресії виду (2):

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n. \quad (2)$$

За допомогою програмного забезпечення MS Excel-2010, ефективним засобом уникнення громіздких розрахунків є пакет «Аналіз даних», який дозволяє швидко проводити економіко-математичні розрахунки, будувати багатофакторні лінійні та нелінійні моделі, здійснений кореляційно-регресійний аналіз дав змогу побудувати потрібні економетричні моделі. На основі проведеного аналізу виявлено кореляційну та відсоткову залежність між показниками фінансового забезпечення та ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств (табл.).

Таблиця

Кореляційно-регресійний зв'язок між показниками ефективності та фінансового забезпечення

Результативна ознака	Рівень рентабельності, %			
	продажу (y_1)	с.-г. діяльності (y_2)	власного капіталу (y_3)	активів (y_4)
Факторна ознака				
Коефіцієнт загальної ліквідності (x_1)	0,004	0,068	-0,069	-0,007
Коефіцієнт автономії (x_2)	24,071	8,650	28,032	18,078
Коефіцієнт фінансового ризику (x_3)	0,041	-0,032	2,000	0,026
Коефіцієнт поточних зобов'язань (x_4)	-8,896	-1,580	-2,367	-6,695
Бюджетні дотації на 1 грн чистого прибутку, грн (x_5)	24,501	-12,967	-1,021	-0,002
Відшкодування ПДВ на 1 грн чистого прибутку, грн (x_6)	3,894	-6,867	6,712	3,765
Продуктивність праці, грн/особу (x_7)	0,012	0,025	0,038	0,012
Фондовіддача, грн (x_8)	2,607	0,604	3,821	2,515
Коефіцієнт множинної кореляції (r)	0,726	0,495	0,956	0,649
Коефіцієнт множинної детермінації (R^2)	0,528	0,245	0,914	0,422

При дослідженні впливу фінансових показників на рівень рентабельності продажу значення коефіцієнта множинної кореляції дорівнює 0,73 і підтверджує помірну тісноту зв'язку результативної (y) та факторних ознак ($x_1 \dots x_8$), коефіцієнт множинної детермінації

0,53 показує, що рентабельність продажу лише на 53% обумовлюється включеними до економетричної моделі чинниками, а на 47% – іншими не врахованими чинниками. Перевірку розрахованої моделі на мультиколінеарність проведено на основі складання матриці коефіцієнтів кореляції між усіма змінними. Мультиколінеарність між обраними факторами відсутня, оскільки розраховані показники тісноти зв'язку між факторами x_i та x_j не перевищують $|r_{ij}| > 0,75$. Для перевірки адекватності побудованої моделі експериментальним даним використовувався критерій Фішера. У результаті проведених розрахунків було встановлено, що $F_p > F_t$ з ймовірністю $p=0,95$, вважаємо, що побудована модель адекватна експериментальним даним, а на її основі можна проводити економічний аналіз та робити прогностичні рішення. Найбільшою мірою впливають на рівень рентабельності продажу відповідно до отриманих коефіцієнтів регресії бюджетні дотації на одну гривню чистого прибутку ($a_5 = 24,50$), коефіцієнт автономії ($a_2 = 24,07$), менший вплив має фондоддача ($a_8 = 2,61$) та відшкодування податку на додану вартість ($a_6 = 3,89$), інші фактори мають незначний вплив на зміну показника рентабельності продажу. Єдиним показником, який має обернений вплив на рівень рентабельності, є коефіцієнт поточних зобов'язань, тобто зростання поточних зобов'язань у розрахунку до всіх зобов'язань спричинить зниження рентабельності продажу на 8,89%.

При розрахунку впливу фінансових-економічних показників на рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності значення коефіцієнта множинної кореляції дорівнює 0,49 і підтверджує помірну тісноту зв'язку результативної (y) та факторних ознак ($x_1 \dots x_8$), коефіцієнт множинної детермінації 0,25 показує, що рентабельність сільськогосподарської діяльності лише на 25% обумовлюється включеними до економетричної моделі факторами. Мультиколінеарність між обраними чинниками відсутня, оскільки розраховані показники тісноти зв'язку між факторами x_i та x_j не перевищують $|r_{ij}| > 0,75$. Встановлено, що $F_p > F_t$ з ймовірністю $p=0,95$, то побудована модель адекватна експериментальним даним. Найбільшого непрямого впливу на показник рентабельності сільськогосподарської діяльності має державна підтримка: зростання і бюджетних дотацій, і відшкодування ПДВ негативно відобразяться на рівні рентабельності сільськогосподарської діяльності. Позитивний вплив на результативну ознаку має коефіцієнт автономії ($a_2 = 8,65$), інші чинники – незначний вплив.

Розглядаючи економетричну модель залежності рентабельності власного капіталу від обраних чинників значення коефіцієнта множинної кореляції дорівнює 0,96 і підтверджує високу тісноту зв'язку результативної (y) та факторних ознак ($x_1 \dots x_8$), коефіцієнт множинної детермінації 0,91 показує, що рентабельність сільськогосподарської діяльності лише на 9% обумовлюється невключеними до економетричної моделі чинниками. Мультиколінеарність

між обраними чинниками відсутня, а побудована модель адекватна експериментальним даним. Найбільший вплив на рівень рентабельності власного капіталу відповідно до отриманих коефіцієнтів регресії має коефіцієнт автономії ($a_2 = 28,03$), менший вплив має фондовіддача ($a_8 = 3,82$) та відшкодування податку на додану вартість ($a_6 = 6,71$), інші чинники мають незначний або обернений вплив на зміну показника рентабельності власного капіталу.

Економетрична модель залежності рентабельності активів на 58% ($R=0,42$) залежить від не врахованих чинників, а тіснота зв'язку виявлена між обраними факторами описується як помірна ($r=0,65$). Найістотніше на рівень рентабельності активів впливає відповідно до отриманих коефіцієнтів регресії коефіцієнт автономії ($a_2 = 18,08$, при підвищенні вагомості показника автономії на 1% рівень рентабельності активів може зрости на 18,08%), менший вплив має фондовіддача ($a_8 = 2,51$) та відшкодування податку на додану вартість у розрахунку на одну гривню чистого прибутку ($a_6 = 3,77$), інші фактори мають незначний або обернений вплив на зміну показника рентабельності власного капіталу.

Можна зробити висновок, що вплив фінансового забезпечення на ефективність діяльності існує: одним з найвагоміших показників ефективності є рентабельність власного капіталу, що характеризує рівень використання власних фінансових ресурсів та можливість прийняття рішень щодо залучення капіталу; не менш важливим для аналізу фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств є рівень рентабельності продажу, характеризуючи величину отриманого чистого прибутку в сукупному доході, чим визначає обсяг власних фінансових ресурсів, які можуть бути направлені на розвиток виробничо-господарської діяльності. Існує зв'язок між включеними до економетричної моделі показниками фінансового забезпечення та ефективністю використання активів підприємств, лише рентабельність сільськогосподарської діяльності найменше характеризується обраними факторними ознаками. Однак усі розраховані моделі важливі для аналізу завдань, що виникають у процесі виробничо-господарської діяльності при прийнятті управлінських рішень щодо фінансового забезпечення.

Список використаних джерел

1. Пасічник Т. Вимірювання економічної ефективності виробництва на підприємствах Львівської області методом DEA / Т. Пасічник, Р. Хірівський, О. Панасюк // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6, №1-2. – С. 149–158.
2. Стецюк П. А. Трансформація матриці банківського кредитування сільськогосподарських підприємств / П. А. Стецюк, О. Є. Гудзь, А. В. Войтюк // Економіка АПК. – 2013. – № 12. – С. 49–55.
3. Фінанси підприємств: теоретико-методичне забезпечення формування та відтворення : [монографія] / О. С. Павлик. – К. : КНЕУ, 2015. – 375 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Стецюк П.А., д.е.н., професор

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

stecuk@ukr.net

Забезпечення позитивної динаміки розширеного відтворення у аграрній сфері економіки суттєво залежить від ефективності системи формування та використання фінансових ресурсів. У нинішніх несприятливих умовах відбувається загострення проблеми фінансово-кредитного забезпечення підприємств цього сектору національної економіки, обумовлене нестабільністю економічної та політичної ситуації в країні, загостренням конкуренції на товарних та фінансових ринках, специфікою техніко-технологічних змін у аграрному виробництві тощо. Тому створення дієвої системи фінансування виробничої та інвестиційної діяльності є необхідним та важливим етапом на шляху ефективного функціонування аграрної економіки. Вирішення цього завдання вимагає об'єктивної оцінки тенденцій та закономірностей розвитку економічних процесів у цій сфері, а також обґрунтування перспектив і можливих альтернатив їх досягнення.

Домінантним джерелом формування фінансових ресурсів більшості аграрних підприємств нині є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції. В останні три - п'ять років цей вимірник мав виражену тенденцію до зростання. Для прикладу, у 2013 р. його консолідований розмір досяг 133,42 млрд. грн, що майже вдвічі більше, ніж у 2010 р. (81,2 млрд. грн.) та на 1,22 млрд. грн більше ніж у попередньому (132,2 млрд. грн). Однак чистий фінансовий результат навпаки – зменшився майже у 2 рази порівняно з попереднім роком, що пов'язано із збільшенням інфляційних витрат. У 2013 році, порівняно з попереднім роком загальна сума витрат виросли на 7 %. (з 166,4 млрд. грн у 2012 році до 179,6 млрд. грн у 2013 році). Крім того рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності у 2013 році (без урахування бюджетних дотацій і доплат) у цілому зменшився до 8,8 % порівняно з 16,2 % у попередньому 2012 році.

Другим по значимості джерелом формування фінансових ресурсів у вітчизняному аграрному секторі є кредити банків. За 2010-2014 рр. спостерігається циклічна тенденція надходження кредитних ресурсів підприємствам галузі і поступове відновлення уже досягнутого раніше рівня. Так, за офіційними даними у 2014 р. обсяг кредитування наблизився до рівня 2010 р. і становив 10,9 млрд грн.

Разом з тим відбувається якісне погіршення часової структури кредитних ресурсів, які залучаються аграрними підприємствами. Це, зокрема, проявляється в тому, що за аналізований період збільшилася частка короткострокових на 11,4 % (найбільший їх обсяг у 2011 р. – 10,3 млрд грн), на 42,9 % – середньострокових (найбільший їх обсяг в 2011 р. – 2,8 млрд грн), тоді як довгострокові зменшилися на 35,3 % (найбільший їх обсяг в 2013 р. – 3,0 млрд грн). Варіативність процесу кредитування аграрного виробництва проявляється і в кількості підприємств галузі, які одержали кредити. Так, у 2014 р. їх було 2267, що на 1.3 % більше у порівнянні з 2010 р.

Середні процентні ставки по кредитах, виданих сільськогосподарським підприємствам, істотно різняться залежно від регіону, і варіювали у межах 22-25 % річних у національній валюті.

Новою негативною тенденцією у цій сфері ресурсного забезпечення аграрного виробництва стала тенденція до зростання обсягів простроченої заборгованості за кредитами. Якщо у 2010 р. її обсяг у сільському господарстві становив 3,4 млрд грн., то у 2014 р. досяг 5,5 млрд грн., тобто зріс на 64,4 %. Останні три роки не здійснювалися програми здешевлення вартості кредитів за рахунок коштів державного бюджету. Це теж мало негативний вплив як на загальні та якісні параметри кредитування аграрного виробництва, так і на зміну обсягів простроченої заборгованості по банківських кредитах.

Виявлені тенденції вказують на нагальну необхідність трансформації механізмів фінансово-кредитного забезпечення аграрного виробництва та пошуку нових інструментів його реалізації, адекватних існуючій ситуації.

Для ефективного управління формуванням та використанням фінансових ресурсів структурування фінансово-кредитного механізму доцільно здійснювати з позиції його поділу на локальні механізми: самоокупності; фінансової відповідальності; самофінансування; змішаного фінансування; державної фінансової підтримки; пільгового оподаткування; комплексної оцінки, аналізу та інтерпретації отриманих результатів; планування; контролю та моніторингу економічних процесів; розподілу ресурсів, витрат та результатів; протівитратного; ціноутворення; управління ризиком; страхування.

Використання кожного із зазначених механізмів спрямоване на забезпечення отримання позитивних чистих грошових потоків, що розширюють базу формування фінансових ресурсів, тобто покращує умов доступу до різних їх джерел. При цьому важливе значення мають критерії достатності за обсягом та прийнятності за ціною, а також можливість повного відшкодування використаних фінансових ресурсів, оплати витрат на їх залучення та отримання позитивного ефекту.

У ринкових умовах міняється стратегія управління підприємствами та іншими соціально-економічними системами, а одночасно і їх фінансова стратегія. Відповідно до цих змін формується фінансова політика. Адекватність інструментів фінансової політики зовнішньому економічному оточенню та внутрішньому становищу є найважливішою передумовою економічного зростання та забезпечення конкурентних позицій не лише на товарних, а й на фінансових ринках. Її вибір здійснюється з урахуванням основних параметрів визначеної фінансової стратегії.

Філософія фінансової політики повинна виходити з необхідності обґрунтування найбільш важливих аспектів формування та використання фінансових ресурсів за такими напрямками:

- політика управління оборотними активами, кредиторською та дебіторською заборгованістю, спрямована на мобілізацію й ефективне використання всіх наявних фінансових ресурсів, та мінімізацію витрат на залучення їх додаткових обсягів;
- інвестиційна політика, що забезпечує створення та придбання необхідних підприємству активів, використання яких дозволяє підтримувати його конкурентоспроможність, нормальне функціонування та здійснювати економічний розвиток;
- кредитна політика, на основі якої досягається оптимальне за вартістю залучення та використання кредитних ресурсів комерційних банків;
- облікова політика, орієнтована на повне та своєчасне забезпечення управління підприємством і його структурними підрозділами необхідною та достовірною інформацією про реальні фінансові процеси підприємства;
- податкова політика, що дозволяє використовувати існуючі податкові пільги та мінімізувати витрати на виконання своїх податкових зобов'язань.

Таким чином, проведений аналіз дає підстави констатувати, що діюча нині система фінансування та кредитування аграрного виробництва не відповідає сучасним вимогам забезпечення позитивної динаміки розширеного відтворення, ресурсної ефективності та підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі. Для бажаної зміни тенденцій її розвитку необхідна переорієнтація стратегії розвитку, модернізація фінансових та економічних механізмів управління, якісна трансформація та розширення використовуваного інструментарію фінансового впливу на економічні процеси та явища у аграрному виробництві. Це створить необхідні економічні передумови для формування ефективної фінансової складової системи ресурсного забезпечення аграрного виробництва.

АГРОСТРАХУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Супрун О.О., аспірант

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

olga.skripnik86@mail.ru

Аграрій постійно наражається на ризик втратити частину або усе виробництво, в яке він постійно вкладає значні сили та кошти, які часто завдають шкоди та збитків сільськогосподарським виробникам. Важливим інструментом управління ризиками для сільськогосподарських підприємств є агрострахування яке виступає невід'ємною складовою фінансового планування діяльності й забезпечення стабільності господарства більшості виробників світу. В Україні аграрне страхування тільки набирає обертів. Агрострахування – це один із найважливіших елементів ведення аграрного бізнесу. на успішність якого значною мірою впливають різноманітні погодні та кліматичні фактори, дію яких у багатьох випадках контролювати неможливо [1].

Сільськогосподарські підприємства можуть регулювати дію ризиків, на які наражається їхнє господарство, шляхом стратегії скорочення ризиків у господарстві та стратегії передачі ризиків (повністю або частково) іншим суб'єктам господарювання. При цьому до стратегій передачі ризиків, відносять залучення підрядників, вертикальна інтеграція; хеджування на ринках ф'ючерсів та опціонів і страхування. Найбільш поширеним інструментом регулювання ризиків для сільськогосподарських підприємств є страхування або агрострахування. Позитивними сторонами агрострахування для сільськогосподарських підприємств є: є відносно недорогим, покликане запобігти різким коливанням доходів підприємств, спонукає до використання сучасних технічних та технологічних досягнень (застосування надійних засобів захисту врожаю).

Для сільськогосподарських підприємств наразі пропонується кілька страхових продуктів для страхування культур і тварин. Під страховим продуктом розуміють набір основних та додаткових послуг, які надаються страхувальнику (сільськогосподарському підприємству) при укладанні страхового договору. При страхуванні за витратами можна отримати компенсацію коштів, витрачених на вирощування культур (з вирахуванням франшизи), а при страхуванні вартості врожаю можна компенсувати вартість урожаю при його загибелі або зниженні врожайності через вплив застрахованих ризиків [1]. Агрострахування вітчизняної продукції сільськогосподарських підприємств здійснюється за їх видами (індексне, традиційне, від поїменованих та комплексу ризиків), за предметом

страхування (витрати, урожай), за періодом страхування (весь цикл, весняно-літній період тощо), за наявністю державної підтримки. Схема агрострахування та вибір страхових продуктів сільськогосподарськими підприємствами наведено на рис. 1.



Рис. 1. Схема агрострахування сільськогосподарських підприємств*

* згруповано автором за даними [1]

Сільськогосподарським підприємствам України пропонується кілька страхових продуктів для страхування сільськогосподарських культур. Деякі страхові продукти коштують дешевше від інших. Це стосується страхування від окремих ризиків, які або вибираються страхувальником (сільськогосподарським підприємством), або заздалегідь зазначені в договорі страхування. Таке страхування обходиться дешевше, ніж страхування

комплексне - від цілої низки ризиків, але воно, звісно, не забезпечує страхового захисту у разі настання непередбачених договором ризиків.

Сьогодні страхові компанії пропонують принципово нові страхові продукти, які є стандартними для страховиків. У 2011 р. вступив в дію Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою», який визначає принципи нової системи агрострахування для сільськогосподарських підприємств [1]. Основним завданням системи агрострахування з державною підтримкою є підтримка фінансового стану сільськогосподарських підприємств та забезпечення рівного доступу до державної підтримки для усіх товаровиробників. Даний закон передбачає субсидування страхування як урожаю сільськогосподарських культур, так і тварин. З дією закону для сільськогосподарських підприємств застосовуються нові правила в агрострахуванні:

1) страхові компанії повинні використовувати винятково стандартні страхові продукти, що забезпечить надання якісних страхових послуг аграріям;

2) умови страхування будуть однакові для всіх аграріїв, і страхові компанії не зможуть додавати додаткові умови;

3) Міністерство аграрної політики та продовольства України контролюватиме роботу страхових компаній, які повинні будуть використовувати встановлені форми договорів страхування, єдині страхові тарифи та ціни на сільськогосподарську продукцію.

4) страхові компанії разом із Міністерство аграрної політики та продовольства України вестимуть єдину базу даних з агрострахування;

5) завдяки централізованій системі обліку агрострахування, всі зацікавлені сторони зможуть отримувати інформацію стосовно роботи всіх страхових компаній, котрі будуть надавати послуги з агрострахування.

Список використаних джерел

1. Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою [Електронний ресурс]: закон України від 9 лют. 2012 р. № 4391-VI. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА І ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ

Східницька Г. В. к.е.н., доцент, Салига В. Я., студент
Львівський національний аграрний університет, м. Львів
galina_shid@mail.ru

У сучасних умовах господарювання питання діагностики фінансового стану набуває особливо важливого значення для всіх ланок господарської системи. Адже, без точної оцінки фінансово- господарської діяльності підприємства неможливо визначити ефективні шляхи його подальшого розвитку. Діагностика фінансового стану підприємства важлива як для управлінського апарату підприємства, так і для його акціонерів, банківських установ, фінансових служб, територіальних органів управління тощо.

Діагностика фінансового стану підприємства є одним із найважливіших для розуміння вихідної точки змін та прорахунку можливих варіантів дій, спрямованих на покращення ефективності функціонування підприємства. Серед фінансових проблем підприємства найбільш досліджуваними та актуальними є діагностика та оцінка його фінансового стану та шляхи його покращення. Діагностика фінансового стану підприємства показує результат діяльності підприємства, визначає його слабкі та сильні сторони та виявляє напрямки подальшого розвитку. Специфічність оцінки рівня фінансового стану зумовлює необхідність врахування оцінювальних фінансових параметрів з різним ступенем впливу на результуюче рішення.

На сьогодні існує велика кількість методик для діагностики фінансового стану підприємства. Серед провідних вчених, які зробили значний внесок у методологію діагностики фінансового стану, слід відзначити таких науковців, як Л. Аврамчука, Л. Бабиц, І. Балабанова, Є. Бикової, І. Бланка, В. Буряковського, О. Василика, І. Зятковського, В. Ковальова, А. Поддєрьогіна, Р. Слав'юка, О. Філімоненкова, Ю. Цал-Цалко та інших.

У науковій літературі використовують поділ чинників, що впливають на фінансовий стан підприємства, на поточні та стратегічні. До поточних чинників відносять ті, що визначили наявний фінансовий стан, до стратегічних – ті, що можуть вплинути на досягнення його необхідного рівня [4, с. 321-323]. Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Якщо поставлені завдання в перерахованих видах діяльності успішно реалізуються, це позитивно впливає на фінансові результати фінансово-господарської діяльності підприємства [5, с. 398-403].

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) підприємства, які можна виявити тільки на підставі своєчасної й об'єктивної діагностики фінансового стану підприємств [2, с. 115-118]. Систематична та усебічна діагностика фінансового стану підприємства уможливить критичну оцінку фінансових результатів діяльності підприємства як у статистиці за певний період, так і в динаміці – за ряд періодів, дасть змогу визначити „больові точки” у фінансовій діяльності та способи ефективнішого використання фінансових ресурсів [3, с. 112-119].

Для діагностики фінансового стану підприємства доцільно використовувати такі критерії оцінки стану фінансових ресурсів підприємства, як: структура фінансового забезпечення діяльності; відповідність структури фінансування активам підприємства; склад резервів підприємства.

Діагностика фінансового стану дає змогу оцінити достовірність поточного фінансового обліку та звітності, створює базу для пошуку резервів підвищення рентабельності виробництва, висування гіпотез про закономірності та можливість нестійкого фінансового стану, формування становища, в якому стає можливим виконання підприємством зобов'язань перед кредиторами та бюджетом. Підсумковим етапом діагностики фінансового стану підприємства як підґрунтя забезпечення його економічної безпеки є етап оцінки ефективності діяльності підприємства і його відповідних підрозділів із запобігання можливих негативних впливів на фінансовий стан підприємства.

Удосконалення фінансового стану підприємства можливе за рахунок збільшення вхідних та зменшення вихідних грошових потоків. Підвищення розмірів вхідних грошових потоків можливе за рахунок:

- збільшення виручки від реалізації;
- продажу частини основних фондів;
- рефінансування дебіторської заборгованості.

Скорочення вихідних грошових потоків можливе за рахунок зниження витрат, які відносяться на собівартість продукції та які покривають за рахунок прибутку [1, с. 40-42].

Основним заходом покращення фінансового стану є збільшення виручки від реалізації. В свою чергу розмір виручки від реалізації залежить від обсягів реалізації продукції, ціни одиниці продукції, що реалізується. Щоб збільшити обсяги реалізації, треба максимально активізувати збутову діяльність підприємства. Стимулювати збут можна різними методами. Бажаний результат можна отримати наданням знижок покупцям, помірними зменшеннями цін, застосуванням масової реклами. Не існує для всіх підприємств єдиного рецепта

збільшення обсягів реалізації. Тип заходів залежить від особливостей конкретного підприємства та обраної ним стратегії маркетингу.

Також одним із важливих шляхів удосконалення фінансового стану є мобілізація внутрішніх резервів. Реалізація цього напрямку вдосконалення діагностики фінансового стану підприємств можливе через проведення реструктуризації активів підприємства; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення в грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства.

До пріоритетних напрямів удосконалення фінансового стану підприємства через виявлення прихованих резервів слід віднести передачу в оренду основних фондів, які не повною мірою використовуються у робочому процесі та використання зворотного лізингу.

Одним із основних напрямів пошуку резервів є зменшення вихідних грошових потоків через зниження собівартості продукції та витрат, джерелом покриття яких є прибуток. На кожному підприємстві, залежно від його особливостей, можуть бути різними набір факторів, які впливають на собівартість.

Отже, фінансовий стан є найважливішою характеристикою ділової активності й надійності підприємства. Він визначає конкурентоспроможність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів як самого підприємства, так і його партнерів. Проведення діагностики фінансового стану підприємства сприяє інформаційному забезпеченню всіх учасників виробничого процесу, а саме для розроблення планів і прогнозів фінансового оздоровлення підприємств, мінімізації ризиків за позиками та внесками, диверсифікації відсоткових ставок тощо. Тому за умов ринкової економіки істотно підвищився інтерес учасників економічного процесу до об'єктивної та вірогідної інформації про фінансовий стан підприємства.

Покращення фінансового стану підприємства можливе шляхом підвищення результативності розміщення та використання ресурсів підприємства. При цьому забезпечується розвиток виробництва чи інших сфер діяльності на основі зростання прибутку й активів, при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності. Проте потрібно звернути увагу на те, що для кожного підприємства необхідно обирати індивідуальні шляхи для покращення фінансового стану та усунення недоліків в його бізнес-процесах.

Список використаних джерел

1. Білик М. Удосконалення методичних підходів до аналізу фінансового стану підприємств // Економіст . – 2009. – № 11 – с. 40-42.

2. Калашнікова Т. В. Фінансовий стан підприємства: сутність та оцінка / Т. В. Калашнікова // Вісник Сумського національного аграрного університету Серія „Економіка і менеджмент. – 2011. - № 3. – С. 115 – 118.
3. Костирко Л. А. Діагностика потенціалу фінансово - економічної стійкості підприємства: монографія. / Л. А. Костирко – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.
4. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: навчальний посібник. / Р. А. Слав'юк. – Київ: Центрнавчальної літератури, 2004. – 460 с.
5. Цал – Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю. С. Цал - Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

УДК 331.101.38:331.2

РОЗМЕЖУВАННЯ ПОНЯТЬ ОПЛАТА ПРАЦІ ТА ЗАРОБІТНА ПЛАТА

Тибінка Г. І., к.е.н., старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

galja-1987@mail.ru

Дискусійним у економічній літературі залишається питання теоретичного розмежування заробітної плати і оплати праці. Так, з правової точки зору більшість дослідників (Н. Болотіна, О. Валецька, І.Зуб, І. Лаптії, В. Прокопенко) вважають, що термін „оплата праці” ширший і його цільове призначення спрямоване на організацію оплати праці, регламентацію її окремих елементів та всієї системи правових засобів у цій сфері, тоді як поняття „заробітна плата” спрямоване на право окремого працівника отримувати грошову винагороду [1].

Варто зазначити, що на законодавчому рівні поняття „оплата праці” не закріплено, тому й існують різні точки зору щодо співвідношення оплати праці та заробітної плати. Одна з них полягає у тому, що увага у понятті заробітної плати акцентована на об'єкті правовідносин між власником і працівником, у той час як категорія оплати праці вказує на дію власника, яку він повинен здійснити на підставі наявності правовідносин. Проте, у правничій літературі і у законодавстві України при визначенні працівникам грошової винагороди застосовують терміни оплата праці й заробітна плата, вважаючи їх синонімами. Таку думку обґрунтовує також те що, проаналізувавши ЗУ „Про оплату праці” та відповідну главу КЗпП України, бачимо, що і Закон, і Глава Кодексу мають у назві термін „оплата праці”, але обидва акти при цьому оперують і подають визначення поняття „заробітна плата”.

Багато вітчизняних і зарубіжних економістів вважають тотожними категорії „оплата праці” та „заробітна плата” [1]. На їхню думку, не доцільно стверджувати, що оплата праці є більш широким поняттям, оскільки залежить не тільки від результатів праці конкретного працівника, а й також від результатів праці, прибутковості конкретного підприємства. У такому випадку, на їхню думку, мова іде про чинники формування заробітної плати.

Як зазначає В. Жернаков, оплата праці – це законодавчо закріплені можливості, що втілюються державою у нормах, які встановлюють численні варіанти поведінки суб’єктів трудових відносин. Завдяки вибору і застосуванню на практиці цих варіантів створюється результат у вигляді конкретної заробітної плати [2].

1. При детальному аналізі ЗУ „Про оплату праці” [3], глави 7 КЗпП [4], ЗУ „Про колективні договори та угоди” [5] вважаємо, що *поняття заробітної плати та оплати праці не можна вживати синонімами, тому що вони мають суттєві відмінності. У преамбулі ЗУ „Про оплату праці” сказано, що він „визначає економічні, правові й організаційні основи оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на основі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності, а також з окремими громадянами, сфери державного та договірного регулювання оплати праці, і спрямований на забезпечення стимулюючої та відтворювальної функції заробітної плати”*. Тобто очевидним є те, що оплата праці є родовим поняттям, більш широким, яке включає у себе поняття *заробітної плати*.

У нашому дослідженні ми цілком підтримуємо позицію А. Колота та інших дослідників-економістів, які у своїх працях обґрунтовують значні відмінності між цими категоріями. На думку А. Колота, оплата праці „є синонімом не заробітної плати, а поняття „організація заробітної плати”. Оплата праці – це система відносин, пов’язаних із забезпеченням встановлення та здійснення власником (роботодавцем) виплат працівникам за використання їх ресурсу праці (надані послуги робочої сили) відповідно до законів, інших актів і трудового договору [6]. Таким чином, у той час як заробітна плата ототожнюється із предметом, оплата праці є системою відносин, механізмів та способів, тобто певним процесом. Наочно місце заробітної плати у системі організації оплати праці ми зобразили у вигляді рис.1.

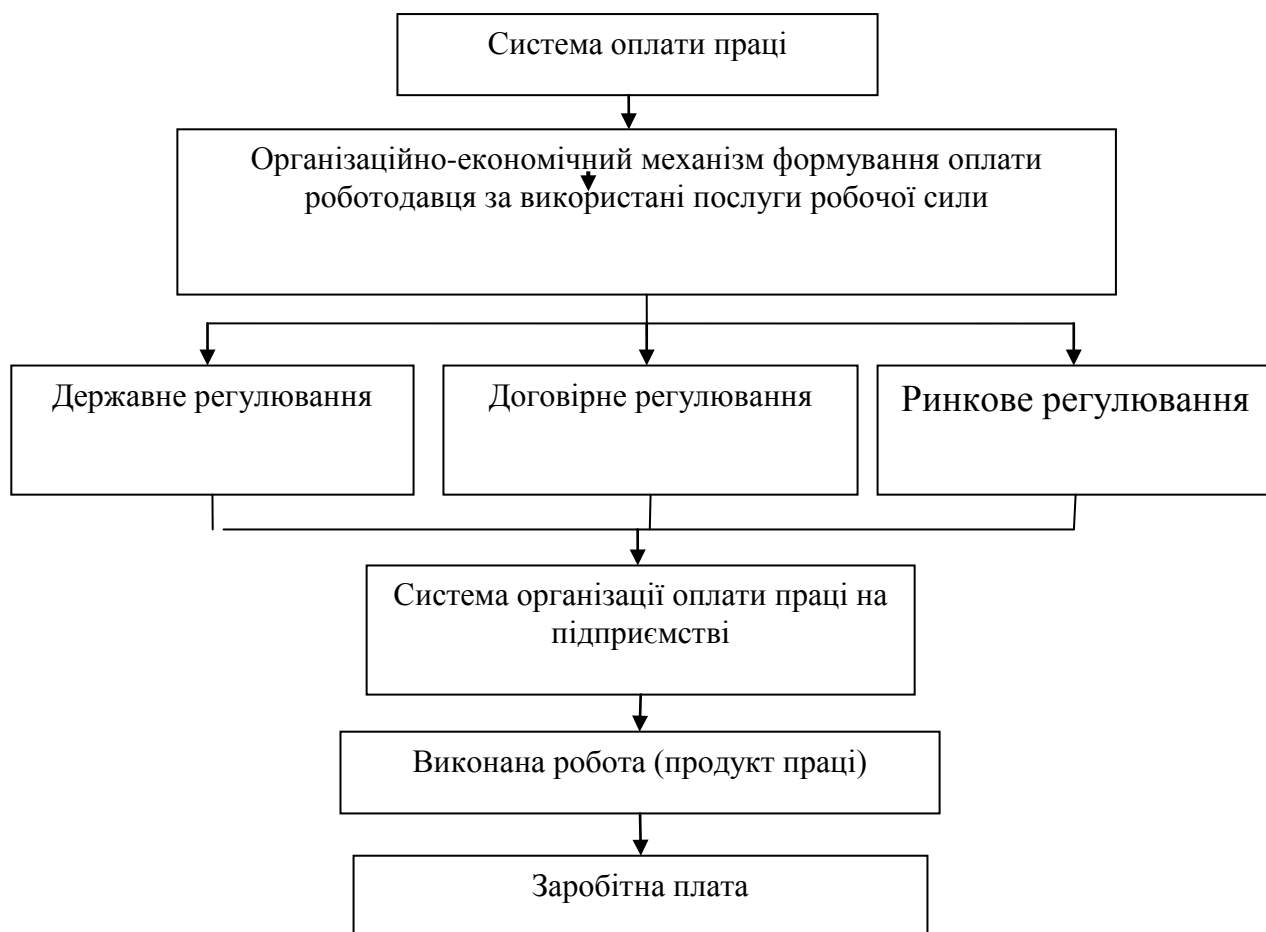


Рис.1. Заробітна плата у системі оплати праці

Список використаних джерел

1. Мартин О. М. Заробітна плата як економічна категорія : соціально-економічні аспекти / О. М. Мартин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 232-240.
2. Трудове право України в питаннях і відповідях : [навч. посібник]. – 4-те вид. / За ред. В. В. Жернакова. – Х. : Одиссей, 2005. – 592 с.
3. Про оплату праці : ЗУ від 24 березня 1995 р., № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>.
4. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971р., № 322-VIII ; за станом на 27 березня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
5. Про колективні договори і угоди : ЗУ від 01 липня 1993р., № 3356-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3356-12>.
6. Колот А. М. Методологічні аспекти розвитку теорії розподільчих відносин [Електронний ресурс] / А. М. Колот. – Режим доступу : http://ief.org.ua/Arjiv_ET/Kolot408.pdf.

ЗАСТОСУВАННЯ ГІДРОТЕРМІЧНИХ ІНДЕКСІВ ПРИ СТРАХУВАННІ ВРОЖАЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КУЛЬТУР

Томашевський Ю. М., к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет, м.Львів

tomashum@mail.ru

Страховання є одним з найдієвіших засобом забезпечення захисту майнових прав та інтересів суб'єктів господарювання у сільському господарстві. Оскільки виробництво сільськогосподарської продукції значною мірою залежить від природно-кліматичних умов, що безпосередньо впливають на якість та обсяги одержаного врожаю, нагальною в цих умовах стає необхідність страхування сільськогосподарських культур від таких несприятливих погодно-кліматичних умов, як заморозків, злив, сильних дощів, повеней, граду тощо. Тому страховий захист врожаю сільськогосподарських культур та подальше удосконалення системи страхування є актуальною проблемою, розв'язання якої дозволить підвищити конкурентоспроможність товаровиробників і зростанню продовольчої безпеки держави.

Одним із методів страхування урожаю сільськогосподарських культур від погодно-кліматичних ризиків, який зменшує додаткові витрати, є страхування на основі погодних індексів. При цьому страхові виплати встановлюються за допомогою об'єктивного параметра – певної комбінації низки пов'язаних з погодою метричних показників, зокрема, кількість опадів, вологість ґрунту та їх рівномірності у часі. Страховання на основі погодних індексів, на нашу думку, є найбільш придатним для сільськогосподарського виробництва в регіонах України, де поширені втрати врожаю внаслідок посухи, надмірного зволоження, вимерзання тощо. При цьому, витрати на моніторинг страхування на основі погодних індексів є меншими, оскільки немає необхідності у визначенні обсягу збитків на рівні окремого господарства [3, с. 224; 4, с 295-296]. Інформація про погодні умови на певний час однаково доступна як застрахованій особі, так і страховикові, на відміну від традиційного страхування на рівні окремого господарства, де виробник завжди більше обізнаний про врожай, ніж страховик [4, с. 296]. Тому, страхування із застосуванням погодних індексів може бути економічно вигіднішою альтернативою класичному страхуванню врожаю сільськогосподарських культур, яке допомагає уникненню проблем, пов'язаних з ризиком матеріальної шкоди.

Однією з основних культур у Львівській області є озима пшениця. Життєвий цикл озимої пшениці складається з таких фенологічних фаз як сходи, проростання, кушіння, вихід

у трубку, колосіння, цвітіння і стиглість. Кожна стадія розвитку пов'язана з морфологічними змінами у фізіології рослин та висуває свої вимоги до погодних умов для оптимального росту і стиглості культури [5, с. 162-163]. Однак, у більшості випадках агрокліматичні ресурси Львівської області не достатньо повно відповідають цим вимогам. Зокрема, середня температура січня -5°C , липня від $+18^{\circ}\text{C}$ у центральній частині області та до $+12^{\circ}\text{C}$ в горах. Річна кількість опадів складає 750–1000 мм. Тобто, у Львівській області переважає помірно-континентальний клімат.

Аналіз показників врожайності озимої пшениці у Львівській області свідчить про значні коливання врожайності в регіоні в розрізі низки років та відображає вплив агрокліматичних ризиків, властивих цій галузі. Для виробництва озимої пшениці в регіоні найбільшим ризиком, у порядку зменшення значимості, є надмірне зволоження, вимокання, вимерзання, град і пожежі. Водночас поширення шкідників більшість виробників вважає керованим ризиком. Тому, в регіоні безумовно є потенціал, необхідний для реалізації страхування на основі погодних індексів [6, с. 66].

Основним фактором, який перешкоджає отриманню високих врожаїв озимої пшениці у Львівській області, є надлишкова волога в ґрунті і в повітрі під час періоду вегетативного розвитку, хоча середня урожайність в Україні за минулий рік становила 33,6 ц/га [10]. Зокрема, всі райони області стикаються з частими дощами. Ймовірність сильної зволоженості в регіоні в період вегетації складає 15-20%. Перший критичний період, в якому формування врожаю озимої пшениці дуже чутливий до надлишку вологи – це період від виходу в трубку до фази колосіння. За оцінками Українського гідрометеорологічного центру оптимальна потреба озимої пшениці у воді під час цієї стадії, порівняно з кліматичними умовами цього періоду в області, становить 80%. Другий критичний період для озимої пшениці – це фази від колосіння до молочної стиглості. Велика кількість вологи в цей період є безпосередньою причиною гниття коренів і стебла та вилягання культури. Отже, надмірна вологість, яка характеризується значними опадами і низькою температурою атмосферного повітря, шкодить вегетації рослин і сприяє істотному зниженню врожайності.

З метою зменшення невідповідності між страховими продуктами, що пропонуються в даний час та ризиками виробництва, з якими стикаються виробники, розроблений індекс оцінки ризиків надмірної вологи, який охоплює період від середини квітня по червень. Зокрема, велика кількість дощів, що випадає нерівномірно в часі, сприяє надлишковій зволоженості ґрунту та призводить до надмірного постачання рослин вологою, а отже, до їх передчасного в'янення і загибелі. З метою більш повного відображення впливу погодних умов на урожайність сільськогосподарських культур необхідно враховувати не лише

загальну (середню) вологість і температуру, але і їх рівень рівномірності упродовж певного періоду.

Удосконалення страхування врожаю сільськогосподарських культур із застосуванням гідротермічних індексів дозволяє зробити такі висновки:

По-перше, на врожайність сільськогосподарських культур значний вплив здійснюють погодні умови, а традиційні страхові продукти з їхніми недоліками, недостатньо повно задовольняють потреби сільськогосподарських підприємств у страховому захисті. По-друге, застосування гідротермічних індексів з врахуванням рівня рівномірності впливу погодних властивостей сприятиме підвищенню об'єктивності погодного страхування, яке є простішим та зрозумілішим за інші страхові продукти (мультиризикове страхування, страхування окремих ризиків, страхування від повної та часткової загибелі тощо) та знизить рівень зловживань і підвищить швидкість страхових відшкодувань. По-третє, спросить доступ страхувальників до страхування сільськогосподарських культур завдяки зниженню адміністративних витрат на моніторинг і оцінку збитків, а також здешевить дане страхування за рахунок більших обсягів страхування і стандартизації контрактів.

Список використаних джерел

1. Гудзь О. Є. Страхування агроризиків та напрями розвитку агрострахування в Україні / О. Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2006. – №8. – С. 72-76.
2. Дема Д.І. Аналіз та перспективи розвитку страхування природнокліматичних ризиків в рослинництві / Д.І. Дема // Вісник ЖНАЕУ, - №1(26), – 2010, С.285-293.
3. Лайко П. А. Страхування природно-кліматичних ризиків у рослинництві: монографія / П. А. Лайко, С.Д. Пушак // К. : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2009. – 320 с.
4. Пушак С. Д. Індексне страхування сільськогосподарських культур / С. Д. Пушак // Наук. вісник Нац. аграр. ун-ту. – 2006. – Вип. 102. – С. 292 – 297.
5. Шолойко А.С. Класичні та індексні страхові продукти для галузі рослинництва / А.С. Шолойко // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 3. – С. 161 – 165.
6. Навроцький С. А. Шляхи вдосконалення сільськогосподарського страхування / С. А. Навроцький // Вісник Київського нац. ун-ту ім. Т.Шевченка : Сер. Економіка. – 2002. – № 60-61. – С. 66-67.
7. Селянинов Г.Т. Агроклиматическая карта мира. – Л.: 1966. – 12 с.
8. Сельско-хозяйственный энциклопедический словарь / Главный редактор: В. К. Месяц. — М.: Советская энциклопедия, 1989. – 540 с.
9. Смоленюк Р.П. Актуальні питання страхового захисту в сільському господарстві / Р. П. Смоленюк // Регіональні перспективи: наук.-практ. журнал. – Полтава. 2001. №2-3 (15-16), – С. 91 – 93.

АУДИТОРСЬКА ОЦІНКА НЕСТІЙКОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА КРИЗОВИХ УМОВ

Тхоржевський В. В., студент

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Вінниця

Vadim2662@gmail.com

Стійка тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств за умов економічної кризи призвела до того, що процедура банкрутства стала масовим явищем, що охопило майже всі галузі. Типовою для багатьох підприємств є проблема неефективного управління ризиками та швидкого виявлення і використання додаткових шансів поліпшення діяльності. Наслідком цього може бути погіршення окремих параметрів діяльності підприємства та фінансова криза.

З метою своєчасної ідентифікації чинників, які сигналізують про той чи інший напрям розвитку підприємства, вжиття превентивних заходів доцільно впроваджувати систему раннього попередження та реагування. Виділяють два види реакції на нестійкий фінансовий стан: 1) захисна – вона полягає у різкому скороченні витрат, продажі чи ліквідації окремих підрозділів або галузей підприємства, скороченні й продажі обладнання або майна, звільненні персоналу, зниженні ринкових цін і скороченні обсягів збуту продукції тощо; 2) наступальна – передбачає модернізацію обладнання, запровадження нових технологій, ефективний маркетинг, підвищення цін, пошук нових ринків збуту, розробку і запровадження прогресивної стратегічної концепції планування та управління [1; с. 152].

Як відомо, існує чимало напрацювань щодо оцінки ймовірності фінансової кризи (чи банкрутства) підприємств. Фактично будь-яку методику оцінки кредитоспроможності позичальника, аналізу інвестиційної привабливості підприємства можна вважати такою, яка присвячена проблематиці прогнозування фінансової неспроможності. У разі високої ймовірності неплатоспроможності чи незадовільного фінансового стану підприємство вважається таким, якому загрожує банкрутство.

Наближення підприємства до банкрутства залежить від таких чинників: 1) зовнішніх: макроекономічна та політична нестабільність; спад кон'юнктури в економіці; зниження купівельної спроможності населення; значний рівень інфляції; нестабільність господарського та податкового законодавства; посилення внутрішньогалузевої конкуренції; криза окремої галузі; сезонні коливання; посилення монополізму на ринку; дискримінація підприємства органами влади та управління; погіршення криміногенної ситуації; кризовий стан економіки країни; загальний спад виробництва; інфляція; нестабільність фінансової системи; ріст цін

на ресурси тощо; 2) внутрішніх: дефіцит власного оборотного капіталу як наслідок неефективної виробничо-комерційної діяльності чи неефективної інвестиційної політики; низький рівень техніки, технології й організації виробництва; зниження ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, його виробничої потужності і як наслідок – високий рівень собівартості, збитки, "проїдання" власного капіталу; створення наднормативних залишків незавершеного будівництва, незавершеного виробництва, виробничих запасів, готової продукції; погана клієнтура підприємства, яка платить з запізненням чи не платить зовсім через банкрутство, що змушує підприємство самому залазити в борги. Так зароджується ланцюгове банкрутство.

Одним із головних завдань управління в конкурентному ринковому середовищі є виявлення загроз банкрутства і розробка конкретних заходів, спрямованих на подолання на підприємстві негативних тенденцій. В процесі аудиторської оцінки ймовірності банкрутства виділяють такі цілі: 1) поглиблення результатів оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, отриманих в процесі експрес-діагностики; 2) підтвердження отриманої попередньої оцінки масштабів кризового фінансового стану; 3) прогнозування розвитку окремих факторів й їхніх негативних наслідків; 4) оцінка та прогнозування здатності підприємства до нейтралізації загрози банкрутства за рахунок внутрішнього фінансового потенціалу [2; с. 108].

Одним із завдань аудиту фінансового стану підприємств є своєчасне визначення ознак їх можливого банкрутства, яке пов'язане з неплатоспроможністю. Неплатоспроможність, з фінансового погляду, означає, що підприємство: поглинає ресурси або засоби кредиторів, їх товари, гроші та послуги; формує недоплати з податків та інших обов'язкових платежів. Ознаки наближення банкрутства та незадовільний фінансовий стан необхідно постійно тримати під контролем. Адже про це свідчать збитки від основної господарської діяльності, недостатність обігових коштів, ускладнення в одержанні комерційних кредитів, зменшення надходжень коштів від господарських операцій, падіння ринкової ціни цінних паперів випущених саме цим підприємством, неспроможність погасити свої зобов'язання.

Як відомо, для прогнозування банкрутства підприємств у світовій практиці використовується система моделей (модель R, двохфакторна модель, модель Спрингейта, модель Альтмана, модель Бівера, модель Таффлера та Тішоу, модель Терещенко О.О. та інші). Використання дискримінантного аналізу в Україні в цілому пов'язано з низкою перешкод: методики, побудовані на використанні Z-фактора базуються на великому масиві статистичних даних. Практика застосування цих методик в розвинутих країнах показує, що ваги в Z-індексах і порогові значення значно різняться не лише в різних країнах, але й змінюються кожного року, та в залежності від галузі економіки; компанії, що зазнають

труднощі, всіляко затримують публікацію своїх звітів, і, таким чином, конкретні дані можуть роками залишатися недоступними; навіть якщо дані і повідомляються, вони можуть виявитися "творчо обробленими"; деякі співвідношення, виведені за даними діяльності компанії, можуть свідчити про неплатоспроможність, в той час як інші - давати підстави для висновку про стабільність або навіть деяке поліпшення. У таких умовах важко судити про реальний стан справ; існують розбіжності у врахуванні вагомості окремих показників; балансова вартість окремих активів не відповідає їх ринковій ціні; моделі побудовані за даними зарубіжних компаній, а будь-яка країна має свою специфіку [2, 3, 4].

На нашу думку, окрім специфічних недоліків, можна виокремити загальні: 1) жодна з моделей не виходить з того, що банкрутство є проявом трьох криз на підприємстві: управлінського, економічного та фінансового. Всі моделі діагностують лише фінансову кризу, тобто інші аспекти діяльності підприємства не беруться авторами до уваги, що обмежує їх практичне застосування; 2) методичний зміст більшої частини методів не було скоректовано на галузеві та національні особливості економіки (модель О. Терещенко в даному випадку має явну перевагу за рахунок того, що вона було розроблена в українських реаліях); 3) отриманні результати носять моментний характер, тобто розроблені на певну дату або за визначений період. Діагностика ж повинна носити характер регулярного та своєчасного моніторингу. Все це приводить до констатації того, що існує проблема процесу упорядкованості застосування методик, адаптації їх складових для удосконалення державного інструментарію діагностування процедури банкрутства.

Отже, чинне законодавство України необхідно переорієнтувати так, щоб усіх учасників процедури банкрутства стимулювати до дій, спрямованих на відродження підприємств-боржників, на відновлення їх платоспроможності, а не на ліквідацію, як це відбувається зараз.

Список використаних джерел

1. Левченко Л. М. Удосконалення методики діагностики ймовірності банкрутства підприємства / Л. М. Левченко, М. Г. Федорець // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – № 2. – С. 151–153.
2. Кузьмін О. Є. Нормативно-критеріальне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник // Фінанси України. – 2013. – № 8. – С. 105–109.
3. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням нечіткої логіки : монографія / А. В. Матвійчук. – К. : ЦНЛ, 2005. – 206 с.
4. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві / О. О. Терещенко. – Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 268с.

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Тютюнник С. В., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

tyutyunnik.sveta@ukr.net

Для узагальнюючої оцінки результатів діяльності суб'єктів малого підприємництва проводять розрахунок показників ефективності його діяльності. Фінансові результати характеризують тільки абсолютну ефективність, а відносну ефективність можна оцінити за допомогою зіставлення одержаного прибутку з вкладеним капіталом, використаними ресурсами або здійсненими витратами, розрахувавши відносні показники ефективності – рентабельність та окупність. Рентабельність – це відносний рівень прибутковості бізнесу, що характеризує відношення одержаного ефекту (прибутку) до наявних або використаних ресурсів [2, с. 170]. Рентабельність показує, скільки копійок прибутку одержало підприємство на 1 грн здійснених витрат (вкладеного капіталу, використаних ресурсів).

Для суб'єктів малого підприємництва важливе значення має підвищення прибутковості комерційної діяльності. З метою оцінки ефективності комерційної діяльності розраховують показники рентабельності, що базуються на дохідному підході, а саме: рентабельність (збитковість) продажу та рентабельність (збитковість) доходу від операційної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Показники рентабельності реалізованої продукції

Показник	Економічний зміст	Порядок розрахунку за даними форми 2-м (рядки)
Рентабельність (збитковість) продажу, %	<u>Валовий: прибуток (збиток)</u> Чистий дохід від реалізації продукції	$(2000-2050) \div 2000 \times 100$
Рентабельність (збитковість) доходу від операційної діяльності, %	Фінансовий результат від операційної діяльності: <u>прибуток (збиток)</u> Операційних дохід	$(2000+2120-2050-2180) \div (2000+2120) \times 100$

З метою визначення напрямів підвищення прибутковості доцільним є проведення розрахунку впливу чинників на зміну показників рентабельності реалізованої продукції. Характеристика джерел інформації для факторного аналізу узагальнена в табл. 2 [1, 3].

Джерела інформації для факторного аналізу показників рентабельності реалізованої продукції

Найменування статті Звіту про фінансові результати (форма № 2м)	Код Рядка	Джерело інформації		Примітки
		загальний План рахунків	спрощений План рахунків	
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	Обороти за Дт 701, 702, 703 мінус обороти за Кт 704	Обороти за Дт 70 (відповідні субрахунки) мінус обороти за Кт 704	Відображають загальний дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг), включаючи реалізацію товарів, одержаних за договорами комісії без непрямих податків і зборів та інших вилучень із доходу.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	Обороти за Кт 90 (відповідні субрахунки)		Показують виробничу собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів, визначену згідно з П(С)БО 16 «Витрати».
Інші операційні доходи	2120	Обороти за Дт 71	Обороти за Дт 74	Показують суми інших доходів від операційної діяльності (крім виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)). До них включають суми доходів: від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; від реалізації оборотних активів (за винятком фінансових інвестицій); необоротних активів, що утримуються для продажу, та груп вибуття; від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції; від зміни вартості поточних біологічних активів.
Інші операційні витрати	2180	Кт 92, 93, 94	Кт 96 (відповідні субрахунки)	Наводять адміністративні витрати, витрати на збут, а також собівартість реалізованих оборотних активів (крім готової продукції, товарів та фінансових інвестицій), необоротних активів, що утримуються для продажу, та груп вибуття; відрахування на створення резерву сумнівних боргів та сума списаних безнадійних боргів; втрати від знецінення виробничих запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення відшкодування наступних операційних витрат; інші витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємства; витрати від первісного визнання біологічних активів та сільськогосподарської продукції; витрати від зміни вартості поточних біологічних активів. У цій статті також відображають суму податків та зборів, що підлягають сплаті за звітний період відповідно до законодавства.

Розглянемо послідовність проведення факторного аналізу показників рентабельності реалізованої продукції за допомогою способу ланцюгових підстановок.

Детермінована двохфакторна кратна модель рентабельності (збитковості) продажу, %:

$$D_{i\bar{o}} = \frac{\hat{A}\ddot{I}}{\times\hat{A}} \times 100, \quad (1)$$

де P_{np} – рівень рентабельності (збитковості) продажу, %;

$ВП$ – валовий прибуток (збиток), тис. грн;

$ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.

Умовне значення результативного показника:

$$D_{i\bar{o} \hat{o}i} = \frac{\hat{A}\ddot{I}_1}{\times\hat{A}_0} \times 100. \quad (2)$$

Загальна зміна рівня рентабельності (збитковості) продажу, пунктів:

$$\Delta D_{i\bar{o}} = D_{i\bar{o} 1} - D_{i\bar{o} 0}; \quad (3)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) валового прибутку (збитку):

$$\Delta D_{i\bar{o} \hat{A}i} = D_{i\bar{o} \hat{o}i} - D_{i\bar{o} 0}; \quad (4)$$

2) чистого доходу від реалізації продукції:

$$\Delta D_{i\bar{o} \times\hat{A}} = D_{i\bar{o} 1} - D_{i\bar{o} \hat{o}i}; \quad (5)$$

Детермінована двохфакторна кратна модель рентабельності (збитковості) доходу від операційної діяльності, %:

$$D_{\hat{a}\bar{i}\bar{o}} = \frac{\hat{O}\hat{D}\hat{I}\hat{A}}{\hat{I}\hat{A}} \times 100, \quad (6)$$

де P_{np} – рівень рентабельності (збитковості) доходу від операційної діяльності, %;

$\PhiРОД$ – фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн;

$ОД$ – операційний дохід, тис. грн.

Умовне значення результативного показника:

$$D_{\hat{a}\bar{i}\bar{o} \hat{o}i} = \frac{\hat{O}\hat{D}\hat{I}\hat{A}_1}{\hat{I}\hat{A}_0} \times 100. \quad (7)$$

Загальна зміна рівня рентабельності (збитковості) доходу від операційної діяльності, пунктів:

$$\Delta D_{\hat{a}\bar{i}\bar{o}} = D_{\hat{a}\bar{i}\bar{o} 1} - D_{\hat{a}\bar{i}\bar{o} 0}; \quad (8)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) фінансового результату від операційної діяльності:

$$\Delta D_{\hat{a}\bar{i}\bar{o} \hat{A}i} = D_{\hat{a}\bar{i}\bar{o} \hat{o}i} - D_{\hat{a}\bar{i}\bar{o} 0}; \quad (9)$$

2) операційного доходу:

$$\Delta D_{\text{äö} \times \text{ä}} = D_{\text{äö} 1} - D_{\text{äö} \text{öi}} \cdot \quad (10)$$

Таким чином, системне оцінювання показників рентабельності дає змогу комплексно оцінити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва та визначити напрямки підвищення прибутковості.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене Наказом Міністерства фінансів України 25 лют. 2000 р. № 39 (із змінами) // Дебет-Кредит [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.dtk.com.ua>.
2. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] ; частина II / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.
3. Хусід А. Фінансова звітність суб'єктів малого та мікропідприємництва / А. Хусід // Все про бухгалтерський облік. – 2015. – № 13. – С. 38-47.

УДК: 336:221.264:631.11

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Фуга К. С., аспірант

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

katya.fuga@mail.ru

Головними проблемами, що потребують вирішення в сучасних умовах оподаткування господарюючих суб'єктів є такі:

- податкове законодавство поки що не в повній мірі забезпечує сприятливі умови для ефективного та дієвого розвитку вітчизняного бізнесу;
- податкова система все ще зберігає елементи, що стримують підприємницьку мотивацію та перешкоджають виведення господарської діяльності з тіні;
- податковий облік та звітність залишаються обтяжливими, що особливо відчутно для господарюючих суб'єктів.

На менш важливим питанням є питання щодо оптимального податкового навантаження. Тому необхідно визначити сутність податкового навантаження та методику його розрахунку. На макроекономічному рівні податкове навантаження – це сума виплачених обов'язкових платежів на користь держави у ВВП країни та визначається як відношення загальної суми податкових платежів до валового внутрішнього продукту. На

макрорівні, тобто на рівні підприємства, податкове навантаження – це відношення суми сплачених податків до чистого прибутку господарюючого суб'єкта.

Проблеми податкового навантаження досліджувало багато як і зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Зарубіжними представниками, що висвітлювали дане питання є: Е. Селігмен, російські економісти, а саме Пансков В., Алієв Б., Гензель П., Соколов А.

У вітчизняній науці питання податкового навантаження висвітлені у працях В. Вишневського, І. Луніної, В. Мельника, А. Соколовської, В. Федосова, Л. Тулуша та ін.

Так, деякі підходи до визначення «податкове навантаження» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «податкове навантаження»

Визначення	П. І. П. автора
Податкове навантаження – це ефект впливу податків на економіку загалом та окремих її платників, пов'язаний із економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямків їх використання.	А. М. Соколовська, Майбуров І. А.
Податкове навантаження – показник ефективності рівня втручання держави через податки в діяльність платників.	І. Берч
<i>Податкове навантаження</i> є важливим фіскальним показником, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктів господарювання, тобто фактично є показником ефективності бюджетно-податкової політики.	Ю. М. Кушнірчук
<i>Податкове навантаження</i> – це міра впливу податкових платежів на фінансовий стан підприємства.	М.А.Новіков

На даний час методологією визначення податкового навантаження є методика, яка розроблена Світовим банком та міжнародною фінансовою компанією Price Waterhouse Coopers. За даною методологією одним із показників, що включається при визначенні рейтингу легкості ведення бізнесу в країні є показник умов сплати податків. Так, станом на 2014 рік Україна посідає 112 місце по легкості ведення бізнесу, в той час як за показником складності сплати податків країна лише на 164 місці. Саме низький рейтинг по сплаті податків суттєво погіршує загальний рейтинг України за визначенням легкості ведення бізнесу [1, с. 115]. Тобто, незважаючи на проведення ряду податкових реформ в нашій державі, починаючи з часів проголошення її незалежності, питання щодо визначення оптимального рівня податкового навантаження залишається невирішеним. Слід відмітити,

що на початку 2015 року відбулися вагомі зміни в Податковому кодексі України. Перш за все, зменшилася кількість податкових платежів. Однак ці зміни значно збільшують податкове навантаження на господарюючих суб'єктів аграрного сектору.

Виходячи з вищесказаного можна зробити висновок, що податкове навантаження з одного боку слід розглядати як показник, який характеризує рівень перерозподілу валового внутрішнього продукту через податкові платежі, а з іншого боку, як рівень податкового тиску на економіку в цілому та окремо на платників податків. Податкове навантаження – є дієвий індикатор впливу реформ щодо податкової системи на економічний стан в державі.

Список використаних джерел

1. Богатирьова Є. М. Податкове навантаження як індикатор результативності податкових реформ в Україні / Є. М. Богатирьова // Економічний простір. – 2014. - № 84. – С. 110-121.
2. Податковий кодекс України [від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI] зі змінами і доповненнями // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК: 6 338.432: 635.2

УМОВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ КАРТОПЛІ В УКРАЇНІ

Цюра І.О., здобувач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

У продовольчому балансі країни продукція картоплярства займає друге місце, тому в народі картоплю називають другим хлібом. Сучасне картоплярство – це одна з найбільш складних галузей народного господарства. В умовах ринкової економіки проявилися окремі негативні тенденції розвитку галузі картоплярства в Україні: стабільна ситуація протягом останніх років щодо структури виробництва на користь дрібних виробників – 98,7% валового збору картоплі припадає на особисті господарства населення і лише 1,3% – на підприємства суспільного сектору; коливання обсягу виробництва картоплі (відхилення валового збору від середньорічних показників досягає 20%); в Україні урожайність картоплі в 3 – 4 рази нижча, ніж у розвинутих країнах Європи; низька товарність картоплі, так як 25 – 30% валового збору залишається на насіння, а близько 20% – на кормові цілі; останнім часом відбувається занепад системи вітчизняного насінництва; низький рівень розвитку картоплепереробної промисловості.

Зазначені негативні тенденції розвитку галузі картоплярства свідчать про низьку технологічну ефективність виробництва картоплі в Україні порівняно з провідними виробниками Європи та світу.

Збільшення площ посіву картоплі в господарствах населення зумовлює їх деконцентрацію, яка в свою чергу призводить до розпорошування ресурсів, зростання витрат виробництва, порушення технології вирощування, руйнації системи заготівельних організацій картоплі, що примушує населення займатися самозабезпеченням цією продукцією.

Провівши дослідження виробництва картоплі в сільськогосподарських підприємствах маємо підстави зробити наступні висновки про формування пропозиції на вітчизняному ринку картоплі: основними виробниками картоплі в Україні стали господарства населення, проте вони не можуть бути провідними постачальниками картоплі для країни в цілому та забезпечити промисловість сировиною відповідної якості; фермерські господарства України на загальні обсяги виробництва картоплі суттєво не впливають; значне зменшення валового виробництва картоплі в суспільному секторі обумовлене занепадом матеріально-технічної бази, порушенням еквівалентного обміну між промисловістю і сільським господарством, ускладненням збуту та зниженням ефективності вирощування; перехід виробництва картоплі в приватний сектор призвів до обмеження використання досягнень НТП в картоплярстві, що стримує розвиток галузі; суттєві структурні зміни в розподілі валового збору картоплі, що мали місце протягом останніх років, у першу чергу, зумовлені змінами в каналах реалізації, зокрема відмовою господарств від реалізації картоплі державним заготівельним організаціям, які значно скоротили обсяги заготівель на користь реалізації через систему власних торгівельних точок, а також реалізації на ринку та заводам на переробку, де ціна визначається попитом і якістю продукції.

Вищеперераховані негативні чинники спричинили руйнування оптового ринку картоплі. Внаслідок цього виникли стихійні продовольчі ринки, які сприяють неорганізованій діяльності посередників у сфері збуту і привласненню значної частини прибутку, створеного в процесі виробництва. Поряд із виробництвом картоплі товаровиробникам все більше доводиться займатися її продажем, що відволікає капітал і трудові ресурси від основної господарської діяльності.

Формування організації ефективного ринку картоплі та картоплепродуктів неможливе без підвищення конкурентоспроможності галузі картоплярства в цілому. Для цього необхідно вирішити наступні проблеми: підвищити урожайність товарної картоплі; вдосконалити систему насінництва; запровадити вискоелективну технологію вирощування картоплі з використанням сучасної техніки; об'єднати фінансові, наукові, виробничі, матеріальні ресурси України для концентрації картоплярства в найбільш сприятливих природно-кліматичних, ґрунтових та соціально-економічних зонах і переводу його на інтенсивний шлях розвитку із застосуванням останніх досягнень

сучасної науки, нової техніки і технологій, а також економічних важелів ринкової економіки.

Слід вдосконалити інфраструктуру ринку картоплі, а саме організацію оптових ринків, матеріально-технічне, наукове та інформаційне забезпечення галузі. Це створить передумови для формування прозорого ринку, розвитку конкуренції та ефективної реалізації продукції за найбільш вигідними для виробників маркетинговими каналами.

Для подолання негативних тенденцій в розвитку ринку картоплі та картоплепродуктів потрібно створити сприятливі умови для реалізації картоплі та продуктів її переробки, формування ринків сільськогосподарської продукції, відповідної ринкової інфраструктури, створення оптових продовольчих ринків, а також формування кооперативів товаровиробників та інших підприємницьких структур усіх форм власності з виробництва, заготівлі, переробки і реалізації картоплі та надання різних послуг.

Передумовами підвищення ефективності функціонування ринку картоплі в Україні є: удосконалення кредитно-податкової політики держави і створення надійних стимулів до інвестицій в галузь картоплярства; подальший розвиток інфраструктури ринку картоплі; створення умов для розширення експорту картоплі й картоплепродуктів через мережу аграрних бірж та інших спеціалізованих структур; здійснення підтримки експорту, вивчення кон'юнктури зовнішнього ринку; розробка дієвого механізму доведення інформації про попит на картоплю до виробників, торговельних і посередницьких структур; піднесення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників картоплі шляхом здешевлення виробництва, підвищення якості насінневого матеріалу та удосконалення технології виробництва.

Активне входження України в світовий економічний простір потребує розробки принципово нової, адаптованої до ринку моделі розвитку галузі картоплярства, що базується на досягненнях світової науки та практики, узгоджених дій взаємопов'язаних сфер, галузей і підприємств, які орієнтуються на задоволення потреб покупців й швидку окупність витрат.

Список використаних джерел:

1. Березін О. В. Проблеми формування продовольчого ринку України: [Монографія] / Березін О. В. – К. : Вища школа, 2002. – 211 с. .
2. Гладич Б.Б. Аграрний ринок. Підручник / Гладич Б.Б. – Тернопіль.: –Економічна думка, 2002 .– 254 с
3. Дудін В.І. Розвиток мережі оптових продовольчих ринків / В.І. Дудін // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК / [За ред. П.Т.Саблука]. – К. : ІАЕ УААН, 2001. – Ч. 4. – 241 с
4. Заєць О.С. Ринок в Україні: проблеми створення, функціонування та розвитку / Заєць О.С. – К. : Наукова думка, 1999. – 385 с

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ В АПК

Черевко Д. Г., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

denys-cherevko@ukr.net

Розвиток агропромислового комплексу України в процесі його реформування характеризується виникненням великої кількості підприємств різних організаційно-правових форм господарювання. Визначення оптимальних напрямів дальшого перебігу цього процесу вимагає здійснення порівняльної оцінки ефективності їх функціонування з тим, щоб визначити пріоритетність сприяння формування і розвитку тих із них, які можуть максимально ефективно функціонувати на кожному певному етапі трансформації аграрної економіки.

Головною засадою використаної в ході проведення досліджень методології було застосування діалектичного підходу до явищ, що вивчалися, з урахуванням конкретних економічних умов і реального стану економічної, політичної та соціальної ситуації в країні, в органічній єдності історичних аспектів явища з логікою проходження цього процесу. За допомогою методу наукової абстракції разом з методом синтезу і аналізу в ході дослідження обґрунтовано необхідність диверсифікації напрямів розвитку різних організаційно-правових форм господарювання у агропромисловому комплексі. Монографічний метод дав можливість вивчити досвід і особливості реалізації вказаних процесів в АПК Львівської та інших західних областей України.

За даними відділу аграрної політики Міжвідомчої комісії з питань розроблення механізмів координації аграрної політики в Україні серед сільськогосподарських підприємств нараховується близько 40 їх різновидів, існування яких безпосередньо не передбачено чинним законодавством – спілки пайовиків, пайові сільськогосподарські підприємства, акціонерно-пайові сільськогосподарські підприємства, народні аграрні акціонерні підприємства, спілки селян-власників, спілки власників селянських господарств, товариства з обмеженою відповідальністю, приватні підприємства тощо [1, с.136].

Найбільш поширеними організаційними формами сьогодні є: господарські товариства (колективні сільськогосподарські підприємства, колективно-пайові господарства, спілки селян, спілки власників селянських господарств, народні аграрні акціонерні господарства), приватні підприємства, сільськогосподарські виробничі і обслуговуючі кооперативи, агрофірми та селянські (фермерські) господарства, підсобні господарства населення.

Процес виникнення, становлення і розвитку організаційно-правових форм у агропромислового виробництві здійснюється безперервно, одні форми змінюють інші, тому говорити про абсолютну перспективну пріоритетність розвитку якоїсь конкретної організаційно-правової форми було б економічно некоректно. Тому, обґрунтовуючи перспективи розвитку організаційно-правових форм господарювання в АПК, на перше місце об'єктивно доцільно ставити обов'язковість реалізації в цих формах процесів концентрації виробництва, а на цій основі – їх спеціалізації, що в сукупності створить передумови виникнення об'єктивної необхідності розвитку процесів кооперації та агропромислової інтеграції у різних їх формах.

Проте, просте збільшення масштабів виробництва навряд чи забезпечить підвищення економічного ефекту. Це можливо лише у тому випадку, коли кількість приводить до появи нової, вищої якості. Згідно із законом спадної ефективності додатковий приріст одного з чинників виробництва при фіксованих значеннях інших призводить до скорочення приросту продукту. Воно зумовлене тим, що зростаючий обсяг одного з чинників виробництва поєднується з фіксованим обсягом інших [2, с.11]. Зростання масштабів виробництва повинно супроводжуватись поліпшенням виробничих технологій і вдосконаленням форм внутрішньогосподарської організації праці, кращим використанням виробничих потужностей і робочої сили (йдеться про переваги кооперації і спеціалізації).

Проведені дослідження показують, що головним напрямом у підвищенні ефективності виробництва у господарствах будь-якої організаційної форми в умовах багатоукладної економіки залишається раціональне використання їх виробничого потенціалу. Проте на сьогодні зростає актуальність питання здійснення оцінки ефективності виробництва у господарствах різних організаційних форм, а саме - проведення порівняльної оцінки. Здійснення порівняльної економічної оцінки ефективності функціонування господарств різних організаційно-правових форм вимагає не лише співставлення показників, розрахованих відносно земельної площі цих господарств. Їх слід порівнювати і як різні соціально-економічні форми господарювання, що базуються на різних формах власності і її використання.

Найбільш економічно ефективною і тому – перспективною організаційно-правовою формою господарювання в аграрному секторі економіки видається кооператив, оскільки тут в найбільшій мірі проявляється зв'язок виробника із приватною власністю, що обумовлює високий рівень матеріальної і моральної зацікавленості у підвищенні ефективності виробництва, чого не забезпечує наймана форма праці у, наприклад, господарських товариствах.

Список використаних джерел

1. Гарасим П. Розвиток форм господарювання в аграрній сфері економіки України П. Гарасим, Г. Черевко // Регіональна економіка. – 1999. – №3. – С. 133-138.
2. Мельник Л. Ю. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи / Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. – 2002. – №2. – С. 11-17.

УДК 005:336:631.11

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОЇ СФЕРИ

Черненко О.С., аспірант

ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

Рівень національної та продовольчої безпеки держави визначається нарощуванням потенціалу вітчизняного агробізнесу, їх можливістю забезпечити стабільність фінансової безпеки підприємницької діяльності, зміцнювати фінансову стійкість, покращувати фінансовий стан, індикатором якого є ріст капіталізації. Саме капіталізація є основою фінансової безпеки суб'єктів підприємництва, має безпосередній вплив на фінансову стійкість, приріст якої є підтвердженням розвитку фінансової безпеки аграрних підприємств.

Капіталізація як багатогранний та багатоаспектний процес, є підвищенням вартості капіталу суб'єктів підприємництва, в результаті якого відбувається його економічне зростання та покращення найважливіших показників підприємницької діяльності. З посиленням уваги до процесу потребують вдосконалення основні підходи до управління капіталізацією з урахуванням особливостей аграрного бізнесу.

В умовах трансформаційних змін в економіці наявність конкурентного середовища вимагає нарощування капіталізації, оскільки капіталізоване підприємство має високу ринкову вартість і може бути успішно продано на ринку, зростання якої є показником зміцнення фінансового стану суб'єктів підприємництва, а також умовою зміцнення їх фінансової стійкості, чинником підвищення ефективності діяльності та забезпечення фінансової безпеки.

Збільшення капіталізації сільськогосподарських підприємств є однією з найважливіших умов підтримки економічного зростання, що слід трактувати як можливість здійснювати підприємницьку діяльність в безпечному середовищі. Показник капіталізації для суб'єктів в аграрній сфері є ключовим показником ефективності підприємницької діяльності, а її підвищення – основним індикатором фінансової безпеки (табл. 1, рис. 1).

Капіталізація аграрних підприємств Вінницької області*

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Коефіцієнт капіталізації	0,754	0,467	1,429	1,549	0,841	0,349
Капіталізація аграрних підприємств, тис. грн.	1589978,4	570214,2	1456599,9	2095317,8	3561924	105530,6

* Джерело: [1, 2, 3].

Як видно із проведених нами розрахунків рівень капіталізації аграрних підприємств Вінницької області зростає впродовж останніх 2009-2012 рр., і різко скоротився в 2013 р. в 3,4 раза.

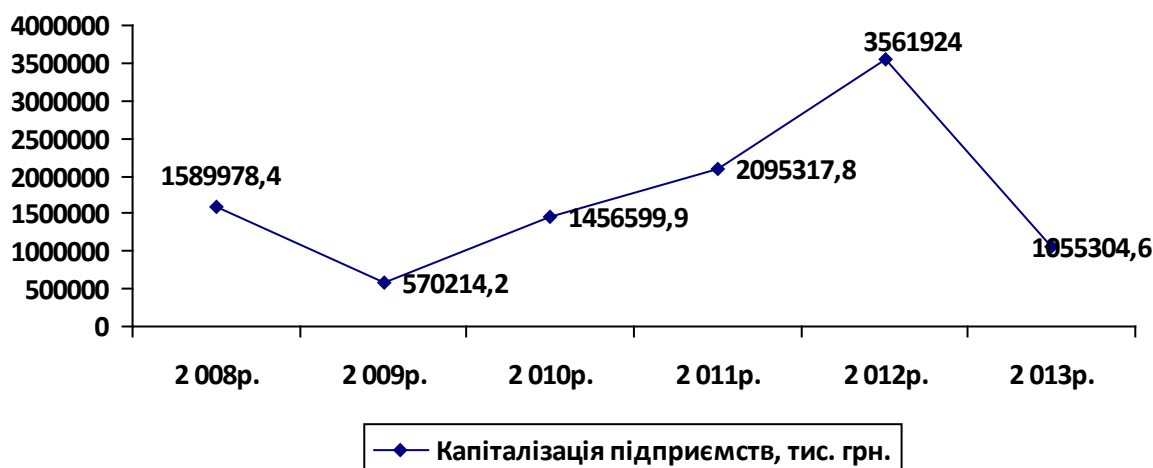


Рис. 1. Динаміка обсягів капіталізації аграрних підприємств Вінницької області

Потреба в залученні додаткових коштів для здійснення підприємницької діяльності існує і резервом зростання капіталізації як основи фінансової безпеки буде включення до потенційних джерел капіталу землі як найбільш ліквідної застави, що сприятиме збільшенню ресурсного потенціалу та прибутковості.

Отже, капіталізація є оцінкою вартості капіталу підприємства і дозволяє максимально наблизити результат оцінки до підвищення його ринкової вартості. У свою чергу це залежить від багатьох параметрів: величини поточного і майбутнього доходу, грошового потоку, темпів його зростання, конкурентної позиції на ринку, застосування міжнародних стандартів фінансового обліку, рівня публічності та прозорості обліку. Забезпечення високої якості перерахованих параметрів може забезпечити високу капіталізацію аграрного бізнесу.

Список використаних джерел

1. Фінансово-економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Вінниччини.

Статистичний збірник / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області (За редакцією Пікало В.Ф.).– 2011.– 156 с.

2. Фінансово–економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Вінниччини. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області (За редакцією Пікало В.Ф.).– 2012.– 123 с.

3. Фінансові показники діяльності сільськогосподарських підприємств Вінниччини. Статистичний збірник / Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області (За редакцією Пікало В.Ф.).– 2013.– 60 с.

УДК 657.424:330.8

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КАТЕГОРІЇ «ІНВЕСТИЦІЯ»

Черненко Д. С., аспірант

ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ

Інвестиції є основною складовою економічного потенціалу будь-якої країни, підприємств, організацій, а посилення дії інвестування, особливо за економічної кризи, є одним з найголовніших шляхів економічного розвитку. Багатогранність підходів з приводу трактування економічної сутності поняття «інвестиція» ставить за мету визначити особливості та роль інвестицій в управлінні виробництвом.

Для розкриття економічної сутності інвестицій необхідно заздалегідь дослідити поняття «капітал», який є головним важелем управління виробництвом в ринкових умовах і тісно пов'язано із поняттям «інвестиції», оскільки представляють собою змінну складову грошового потоку, а капітал – змінну запасів та ресурсів. Разом з тим, капітал служить джерелом накопичення матеріальних, нематеріальних, фінансових, інтелектуальних та інших ресурсів, а інвестиції є засобом правильного функціонування його складових і збільшують початковий обсяг капіталу.

Капітал – це сукупність майна, використаного для отримання додаткової вартості товару чи послуги. Деякі науковці трактують це поняття як все, що здатне приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг [1].

Сучасне розуміння понять «капітал» та «інвестиції» найбільш повно сформовано французькою школою в період класичного розвитку економічної теорії. Праці науковців цього періоду сформуvalи основу для подальшого вивчення та удосконалення інвестиційної теорії, зокрема щодо: визначення капіталу й інвестицій як головної умови економічного розвитку суспільства; визнання змінності капітальних благ і залежності їх від розмірів доходу; визнання залежності руху інвестицій від розмірів прибутків і відсотка [2].

Найширше розуміння інвестицій сформувалося під час переходу з неокласичного до інституціонального періоду становлення економічної теорії, на що й опирається сучасна теорія інвестицій. У наукових дослідженнях та на практиці доцільно застосовувати визначення інвестицій як комплексне вкладання усіх видів капіталу в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою задоволення потреб та досягнення бажаних результатів його суб'єктами. В більшості випадків поняття «інвестиції» замінюють на «капіталовкладення», тобто вкладення коштів на відтворення основних засобів.

Вкладення капіталу здійснюється з метою його подальшого збільшення. Приріст капіталу в результаті його інвестування є компенсацією за ризик втрат від інфляції та неодержання процентів від можливих банківських вкладень капіталу [3]. Ковалев В.В. стверджує, що джерелом інвестицій є заощадження, але не всі заощадження стають інвестиціями, а тільки ті, які прямо чи непрямо використовуються для розширення виробництва, маючи на меті отримання доходу в майбутньому [5]. Кейнс Дж. вважав, що заощадження та інвестиції повинні бути однаковими тому, що кожне з них дорівнює перевищенню доходу над споживанням [4]. Інвестиції на макrorівні — це збільшення обсягу капіталу, що функціонує в економічній системі, тобто збільшення пропозиції виробничих ресурсів, що здійснюється людьми [6]. Інвестиції — довгострокове вкладення капіталу в промисловість, сільське господарство, транспорт та інші галузі народного господарства [7].

Щодо необхідності інвестування аграрної сфери економіки, то, на нашу думку, інвестиції в агропромислове виробництво є вкладенням фінансових ресурсів в основний та оборотний капітал з метою отримання доходу та створення умов для розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері економіки.

Список використаних джерел

1. Джерело: [Електронний ресурс].– Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/Капітал
2. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій: навч. посібник / Н.О.Татаренко, А.М. Поручник.– К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
3. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. / Федоренко В.Г. — К.: МАУП, 1999.— 191с.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Кейнс Дж.М // Антология экономической классики. — М., 1993.— 362 с.
5. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов / Ковалев В.В. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 144 с.
6. Долан Э.Дж., Линей Д. Рынок: макроэкономическая модель. — СПб., 1992. —369 с.
7. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. — М., 1972. — 745 с.

ФІНАНСОВА ГРАМОТНІСТЬ: ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ТА ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ ПОВЕДІНКУ НАСЕЛЕННЯ

Шаманська Н. В., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

nadia.shamanska@gmail.com

Ринкові перетворення базових економічних відносин в суспільстві, пов'язані з формуванням інституту приватної власності, виникненням різних організаційно-правових форм функціонування суб'єктів господарювання, включенням України до міжнародного фінансового ринку, зосередили увагу на питаннях фінансової грамотності населення та підвищили їх актуальність для вітчизняної практики [1, с. 72].

Фінансова грамотність, безперечно, розширює вибір стратегій фінансової поведінки, підвищує можливості як отримання доходу, так і досягнення особистої фінансової стабільності та незалежності. Водночас фінансова грамотність є раціоналізацією установок людей відносно грошей, які є не лише загальним еквівалентом, що виступає інструментом взаємодії індивідів, але й однією з найбільш "психологічних" категорій в економіці. Адже гроші завжди породжують (продукують) багато емоцій, оскільки вони є безпосереднім мірилом багатства та злиденності, достатку й бідності, прибутків і збитків. При чому відношення до грошей дійсно змінюється лише по мірі становлення особистості, оскільки раціональність як норма поведінки індивіда формується еволюційно [2, с. 17-18].

Аналіз основних моделей фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств укотре підтвердив тезу про те, що вибір ними її активних стратегій потребує наявності певних фінансових знань та формування відповідної фінансової культури. Безумовно, фінансова освіта та фінансова грамотність населення є одним з найважливіших факторів як економічного зростання держави в цілому, так і підвищення рівня доходів домогосподарств зокрема. Водночас, фінансова грамотність громадян є потужним інструментом подолання бідності, одним із вагомих методів нівелювання економічних ризиків у державі.

Фінансова грамотність містить три взаємозалежні складові: установки, знання і навички. Перша складова – установки – є базисом фінансової грамотності, оскільки мова йде про формування культури фінансової поведінки населення, що починається з планування сімейного бюджету (причому на тривалу перспективу), розробку стратегії реалізації потреб життєвого циклу домогосподарства. Однак знання та навички у контексті довгострокових стратегій фінансового планування не надто розвинуті, оскільки у наших співвітчизників все ще зберігається звичка думати тільки про сьогоднішній день. На нашу думку, саме цю

установку можна та варто було б змінити в ході реалізації державної програми з підвищення фінансової грамотності населення через формування у свідомості громадян розуміння того, що життєвий цикл будь-якої особи включає певні події, до яких необхідно підійти фінансово підготовленими. Зокрема, це – створення родини, народження дітей, купівля квартири або будинку, оплата освіти дітей, зміна сфери діяльності, закінчення трудової діяльності, вихід на пенсію. Вирішення всіх зазначених завдань неможливе без використання відповідних інструментів фінансового ринку.

Варто зазначити, що іншою важливою установкою, що перешкоджає розвитку фінансової активності домогосподарств, є недовіра населення до фінансових інститутів, існування яких є невід'ємним і функціональним елементом ринку. Тоді як держава повинна зосередитися, в першу чергу, на формуванні установок і базисних знань та навичок на фінансовому ринку.

Друга складова фінансової грамотності включає в себе необхідні знання про поняття ризику та прибутковості, дисконтування, інфляції, готівкові та безготівкові платежі, принципи й схеми функціонування фінансового ринку, розуміння природи та функцій фінансових інститутів, інструментів, основи юридичної і податкової грамотності, розуміння меж відповідальності фінансових інститутів перед клієнтами та клієнтів перед фінансовими інститутами, володіння мінімальною фінансовою термінологією тощо.

Щодо третьої складової фінансової грамотності домогосподарств, то слід відмітити, що необхідні навички потрібні населенню для того, щоб вміти шукати та знаходити інформацію про фінансовий ринок, формувати звичку спостерігати за основними його показниками, вміти орієнтуватися у змінах законодавчих та нормативних актах, порівнювати та аналізувати пропозиції різних компаній, вміти подавати претензію або скаргу в тому випадку, якщо є порушення прав особистості [3, с. 239].

Разом з тим, вважаємо, що вигоди від високого рівня фінансової грамотності населення розподіляються між різними суб'єктами, основними з яких є:

1) споживачі товарів та фінансових послуг, які отримують віддачу від власних коштів; захищаються від випадковостей; мінімізують ризики та надмірну заборгованість; економлять на платежах; убезпечують себе від фінансових зловживань тощо;

2) фінансові установи, організації (зростання довіри населення до фінансової системи держави збільшує обсяг фінансових операцій, попит на фінансові продукти, зменшує витрати на маркетинг; знижує фінансові ризики, фінансові втрати, зменшує кількість проблемних операцій);

3) регулятори фінансового ринку (Національний банк України);

4) уряд – завдяки забезпеченню економічного зростання та підвищення добробуту

населення;

5) роботодавці [4, с. 17].

Однак найбільш важлива роль серед усіх інститутів, на нашу думку, має відводитися державі, яка впроваджує норми та правила функціонування фінансових ринків, захисту вкладників, інвесторів тощо, координує програму фінансово-економічної грамотності з метою забезпечення економічного зростання та підвищення добробуту громадян. Основною метою діяльності держави щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення є розвиток людського потенціалу, підвищення рівня добробуту та фінансової безпеки громадян України, зміцнення стабільності фінансової системи й загальної конкурентоздатності української економіки, формування довгострокового інвестиційного попиту, розвиток фінансового ринку в Україні.

Отже, питання підвищення фінансової грамотності особливо актуальне для України, оскільки більшість населення має не лише поверхове уявлення про принципи функціонування фінансових ринків та можливості інвестування в них, але й відчуває недовіру до фінансових інститутів. Загалом низький рівень фінансової грамотності громадян спричинений низкою таких проблем як: недостатня поінформованість про фінансові послуги; брак знань щодо прав та обов'язків споживачів фінансових послуг; необізнаність щодо видів фінансових ризиків та управління ними. Крім зазначених проблем, негативно вплинула на фінансову освіченість українців успадкована від колишньої командно-адміністративної системи відсутність зацікавленості держави у фінансовій освіті населення, що призвело до таких наслідків, як низький рівень доходів громадян; сформований менталітет українців як нації, що не бажає жити в борг; психологічна неготовність населення сприймати нові фінансові знання.

Список використаних джерел

1. Столярова А. А. Анализ мировой практики развития финансового образования и повышения финансовой грамотности населения // А. А. Столярова, Г. Э. Шахназарян // Финансы и кредит. – 2010. – № 34 (418). – С. 72-78.
2. Повышение уровня финансовой грамотности – накопление в обществе человеческого капитала // Экономика мегаполисов и регионов. – 2010. – № 3 (33). – С. 12-21.
3. Ковтун О. А. Підвищення рівня фінансової грамотності як фактор активізації фінансової діяльності домогосподарств / О. А. Ковтун / Прометей. – 2012. – № 1 (37). – С. 238-242.
4. Кізіма Т. Фінансова грамотність населення і фінансова поведінка домогосподарств: аспекти взаємовпливу / Тетяна Кізіма, Олена Шаманська // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 16-26.

ФІНАНСОВА ПОВЕДІНКА ДОМОГОСПОДАРСТВ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ МОВАХ

Шаманська О. С., викладач

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

olena.shamanska@gmail.com

У світлі сьогоднішніх проблем вітчизняної економіки, пов'язаних з подоланням кризових явищ та інфляційних процесів, дослідження фінансової поведінки домогосподарств, як складного системного явища, яке поєднує не лише фінансові, а й соціологічні, психологічні, культурні та інші аспекти життєдіяльності індивідів, набуває великої практичної значимості, оскільки значною мірою детермінує політичну та соціально-економічну стабільність в державі.

Фінансова поведінка різних соціально-демографічних груп населення демонструє багатоманіття можливостей кожного індивіда, відображає ступінь його участі в соціально-економічних процесах, що відбуваються у суспільстві, визначає його положення, сприяє залученню в різні сфери суспільного життя, передбачає знаходження оптимального поєднання індивідуальних бажань, затрачених зусиль і отриманої винагороди, яка забезпечує максимально можливе зростання фінансового благополуччя.

В процесі реалізації як фінансової поведінки загалом, так і окремих її видів можна виділити такі етапи:

- усвідомлення фінансових потреб і постановка фінансових цілей, обумовлених потребами та ціннісними установками членів домогосподарства;
- вибір засобів, способів досягнення фінансової мети, де мають місце: вивчення можливих варіантів дії індивідів, їх порівняння з погляду ефективності досягнення поставленої мети, вибір найкращого варіанта;
- дії суб'єктів фінансових відносин по досягненню поставленої мети [1].

При цьому основною метою фінансової поведінки суб'єктів є максимізація доходів, корисності та розвитку. Однак зауважимо, що спектр цілей фінансової поведінки населення є безкінечним, оскільки індивід не є простим суб'єктом фінансових відносин, оскільки має відношення до добра та зла, задоволення та страждань, наділений пристрастями, щоб діяти, та розумом, щоб керувати своїми вчинками.

Важливо також наголосити, що очікуваним результатом в процесі реалізації фінансової поведінки, універсальним ядром мотивації її суб'єктів є отримання максимальної вигоди (винагороди, доходу) за ті чи інші дії в процесі використання та рекомбінації власних

фінансових ресурсів шляхом мінімізації витрат – в іншому випадку ініціація різноманітних фінансових дій, на нашу думку, була б малоімовірною [9, с. 25].

Однак у процесі формування та реалізації фінансової поведінки домогосподарства не лише порівнюють майбутні доходи, витрати і можливі вигоди, переслідують свої особисті цілі та інтереси, які відповідають їхнім потребам і бажанням, але й намагаються пристосуватися до поведінки одне одного, дотримуючись особливих “правил гри”, які закріплені законодавчими актами, суспільними традиціями та звичаями, культурними нормами й цінностями. Причому в основі фінансової поведінки лежать багатогранні системи норм і правил, які відображають функціональні та інші характеристики ринкових елементів і є обов’язковими для всіх легально діючих суб’єктів фінансових відносин. Ці норми та правила можуть бути закріплені юридично на державному рівні, в різних угодах між самими індивідами, у звичаях і традиціях повсякденного життя, а також функціональній програмі самих ринкових елементів. Однак незалежно від ступеня розвитку соціально-економічні норми визначають допустимі межі фінансової поведінки для більшості суб’єктів, які мають намір отримувати потенційно можливі та легально допустимі вигоди (винагороди, доходи). В межах цих обмежень, в залежності від своїх намірів, здібностей, цілей, досвіду та компетенції можуть формуватися різноманітні комбінації ринкових елементів й пов’язаних з ними фінансових рішень та дій індивідів [2, с. 29].

Важливо наголосити, що структура фінансової поведінки домогосподарств має свою специфіку. До найбільш загальних елементів, без яких фінансова поведінка не може бути реалізована, віднесемо: суб’єктів фінансових відносин; фінансові ресурси, які ними використовуються в процесі споживання, заощадження, інвестування; вигоди від їх використання, а також економічне середовище; певні норми, правила та стереотипи фінансової поведінки. Проте вважаємо, що основними передумовами формування та реалізації фінансової поведінки населення, прийняття рішень суб’єктами фінансових відносин є рівні фінансової свідомості, фінансового мислення, фінансових інтересів і фінансової культури. При цьому зауважимо, що фінансова поведінка домогосподарства в Україні дещо відрізняється від фінансової поведінки домогосподарств в країнах Західної Європи. Раціоналізм фінансової поведінки західного варіанту передбачає намагання до отримання вигоди не в результаті випадкової дії, а в результаті постійного співвідношення доходів і витрат, що виступає нормою поведінки населення.

Тоді як в Україні фінансова поведінка часто має ірраціональний характер, оскільки значний вплив на неї здійснюють фактори суб’єктивного характеру. Це дає підстави стверджувати, що при моделюванні фінансової поведінки індивідів в Україні необхідно враховувати в дещо більшій мірі суб’єктивну раціональність.

У свою чергу, моделі та стратегії фінансової поведінки формуються під впливом таких основних факторів як політична й соціальна стабільність; рівень довіри до держави та фінансової системи; рівень розвитку фінансового ринку та його інфраструктури; економічна й фінансова грамотність; правова система; соціально-психологічні та соціально-культурні стереотипи тощо. В результаті, відповідно до ціннісних орієнтацій, стандартів споживання, раціональності або ірраціональності прийняття рішень, очікувань та ризиків домогосподарства обирають між стратегіями фінансової активності, тобто стратегіями участі в операціях фінансового ринку, та фінансовою пасивністю. В свою чергу, фінансова активність реалізується через функції споживання, збереження, інвестування, що й визначає відповідні моделі поведінки. Важливо також, щоб ця активність сприяла зменшенню боргів, вивільненню коштів із поточного споживання на користь їх погашення, а не, навпаки, сприяла зростанню запозичень, майна на поточне споживання, тобто була фінансово позитивною, а не фінансово негативною [3, с. 172].

Підсумовуючи вище викладене, можемо стверджувати, що фінансова поведінка описує затратно-компенсаційний механізм взаємодії як окремих суб'єктів фінансових відносин, так і суспільства в цілому та передбачає знаходження оптимального поєднання індивідуальних бажань, затрачених зусиль і отриманої винагороди, яка забезпечує максимально можливе зростання фінансового благополуччя індивідів. Причому в повсякденному житті населення проявляє економічну активність у контексті виробничих і розподільчих відносин, які складаються у суспільстві, та встановлює правила гри, характерні для тої чи іншої сфери діяльності, обираючи прийнятну для нього модель фінансової поведінки з достатньо обмеженого числа можливостей.

Отже, зростання ролі фінансів домогосподарств обумовлює формування їх фінансового потенціалу та оптимізацію моделей і стратегій фінансової поведінки населення як значимих чинників впливу на соціально-економічний розвиток країни загалом та індивідів зокрема.

Список використаних джерел

1. Шibaєва Н. В. Структура економічної поведінки домогосподарств / Н. В. Шibaєва, Л. А. Батюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuiv.gov.ua>.
2. Шабунова А. А. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты: Препринт / А. А. Шабунова, Г. В. Белехова. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2012. – 134 с.
3. Ломачинська І. А. Формування фінансової поведінки вітчизняних домогосподарств в сучасних умовах розвитку національної економіки / І. А. Ломачинська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – С. 172-174.

ІННОВАЦІЇ В ПОШТОВОМУ ЗВ'ЯЗКУ

Шапор О. П., старший викладач

Державний університет телекомунікацій, м. Київ

olya_shapor@ukr.net

Сьогодні на підприємствах зв'язку відбуваються трансформаційні зміни у напрямі посилення ринкової конкуренції. У цих умовах розробка стратегії розвитку будь-якого підприємства, і підприємства поштового зв'язку зокрема є запорукою його сталого розвитку та збереження своїх ринкових позицій.

У контексті сучасних задач, що постають перед підприємствами поштового зв'язку, на державному рівні сформульовані концептуальні засади стратегії розвитку поштового зв'язку України на 2015-2020 роки.[1]

Проте проблемним питанням залишається відсутність науково-обґрунтованого підходу до формування стратегії розвитку поштового зв'язку, а також методи і механізми її реалізації, що враховують особливості поштового зв'язку як сфери економічної діяльності.

На мою думку сучасна стратегія розвитку поштового зв'язку повинна являти собою науково-обґрунтовану систему розвитку суб'єкта економічної діяльності (підприємства поштового зв'язку), яка використовуючи наявний ресурсний потенціал, здатна забезпечити сталий розвиток підприємства у конкурентному середовищі. Ефект, отриманий від реалізації стратегії, можна розглядати як синергізм, який містить соціальну, економічну та екологічну складову.[2]

Стратегічне планування на сьогодні займає першорядне місце у тематиці наукових досліджень та практичній діяльності підприємств. Відповідно до системного підходу інноваційна стратегія – це одна зі складових економічної стратегії, що визначається як набір правил, методів і засобів пошуку найкращих перспективних для організації напрямів розвитку науково-технічних досліджень, ресурсної політики.[3]

Менш поширеним до розгляду поняття є підхід цілей та засобів, який заснований на визначенні цілей організації та шляхів її досягнення. У межах цього підходу робиться акцент саме на інноваційному способі дій як на головному засобі досягнення конкурентоспроможних позицій на ринку в умовах глобалізації та швидких змін. І з цих позицій інноваційна стратегія визначається як один із засобів досягнення цілей організації, який відрізняється від інших своєю новизною, передусім для даної організації, для галузей ринку, споживачів, країни в цілому. Тобто в цьому випадку стратегія управління інноваціями перебирає на себе роль корпоративної стратегії розвитку підприємства.

Тому, на мою думку враховуючи спільність функцій інноваційного та стратегічного менеджменту та наявність взаємозв'язку між ними, доцільно розглядати поняття інноваційної стратегії саме з позиції комплексного підходу. це дозволить, не зменшуючи впливу цих двох складових на планування розвитку підприємства, при їх повній взаємодії, отримати кінцевим продуктом інноваційну стратегію. У цьому випадку стратегія управління нововведеннями, стаючи критично важливим елементом загальної організаційної стратегії, дозволить пов'язати «пріоритети перспективного розвитку компанії з рівнем її потенційної інноваційності, зробити нову якість виробництва і управління головним інструментом досягнення мети компанії». Підходячи до розгляду з цього боку, можна визначити інноваційну стратегію як складову загальної стратегії підприємства, орієнтовану на визначення та досягнення перспективних цілей, безпосередньо через інноваційний процес.[3]

Отже, можна сказати про те, що в сучасних умовах господарювання основним засобом підтримки високих темпів розвитку й досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій, тому активізація інноваційного розвитку є одним з найголовніших факторів виживання вітчизняних суб'єктів господарювання в умовах жорсткої конкурентної боротьби.

Оскільки інноваційний розвиток є пріоритетним напрямком розвитку підприємства поштового зв'язку, стратегія інноваційного розвитку формується як корпоративна стратегія.

Поштовий зв'язок є важливою складовою частиною економіки кожної країни, який характеризується специфічними тенденціями у розвитку та формуванні інноваційного суспільства і є найбільш значущим та доступним видом зв'язку, котрий стимулює економічний, соціальний та технологічний розвиток держави.

Список використаних джерел

1. Економіка поштового зв'язку / Буряк В.Г., Захарченко Л.А., Орлов В.М., Спильна Н.П. та ін.: О.: ОНАЗ ім. О.С. Попова / О.: – 2012р. – 544с.
2. Князева А.Е. / Почтовая связь Украины: стратегия и механизмы инновационного развития / Князева А.Е. – О.: Одесский нац. политех. ун-т. – 2008г. – 335с.
3. Инновационный менеджмент / под. ред. Аньшина В.М., Дагаева А.А. – М.: Дело, 2003г. – 528с.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ТА ВИПЛАТИ ДОПОМОГИ ПО ТИМЧАСОВІЙ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТІ

Шепель І.В., к.е.н., доцент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

email: irochka.shepel@yandex.ua

Згідно Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням» [1] допомога по тимчасовій непрацездатності призначається і надається застрахованим особам за основним місцем роботи та за сумісництвом. Даний закон визначає правові, організаційні та фінансові основи загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян на випадок тимчасової втрати працездатності, у зв'язку з вагітністю та пологами, у разі смерті, а також надання послуг із санаторно-курортного лікування та оздоровлення застрахованим особам та членам їх сімей. Матеріальне забезпечення та соціальні послуги, що надаються є окремим видом загальнообов'язкового державного соціального страхування громадян, що здійснюється Фондом соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Застраховані особи, які протягом дванадцяти місяців перед настанням страхового випадку за даними Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування мають страховий стаж менше шести місяців, мають право на матеріальне забезпечення відповідно до цього Закону [1] в таких розмірах:

1) допомога по тимчасовій непрацездатності – виходячи з нарахованої заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески, але в розрахунку на місяць не вище за розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом у місяці настання страхового випадку;

2) допомога по вагітності та пологах – виходячи з нарахованої заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески, але в розрахунку на місяць не вище двократного розміру мінімальної заробітної плати та не менше за розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом у місяці настання страхового випадку.

Страховий стаж – період (строк), протягом якого особа підлягала страхуванню у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та за який щомісяця сплачено нею та роботодавцем або нею страхові внески в сумі не меншій, ніж мінімальний страховий внесок, крім законодавчо визначених випадків [1]. Допомога по тимчасовій непрацездатності з 01.01.2015 р. виплачується застрахованим особам залежно від страхового стажу в розмірах, які наведені в табл. 1.

Виплата допомоги по тимчасовій непрацездатності застрахованим особам залежно від страхового стажу

№ п/п	Розмір допомоги, у % до середньої заробітної плати (доходу)	Страховий стаж особи
1.	50	застрахованим особам, які мають страховий стаж до трьох років;
2.	60	застрахованим особам, які мають страховий стаж від трьох до п'яти років
3.	70	застрахованим особам, які мають страховий стаж від п'яти до восьми років
4.	100	застрахованим особам, які мають страховий стаж понад вісім років

Період відпустки по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку, отримання виплат за окремими видами соціального страхування, крім пенсій усіх видів (за винятком пенсії по інвалідності), включається до страхового стажу як період, за який сплачено страхові внески виходячи з розміру мінімального страхового внеску.

Страховий стаж обчислюється за даними персоніфікованого обліку відомостей про застрахованих осіб Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування, а за періоди до його запровадження – у порядку та на умовах, передбачених законодавством, що діяло раніше.

Страховий стаж обчислюється в місяцях. Якщо сума сплачених за відповідний місяць страхових внесків менша, ніж мінімальний страховий внесок, цей період зараховується до страхового стажу за формулою:

$$ТП = Св:В,$$

де ТП – тривалість періоду, що зараховується до страхового стажу та визначається у місяцях;

Св – сума єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, сплаченого за відповідний місяць;

В – мінімальний розмір страхового внеску за відповідний місяць.

До страхового стажу прирівняний і трудовий стаж, який був набутий працівником за час роботи на умовах трудового договору (контракту) до набрання чинності Законом України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням».

Страховий стаж для реалізації норм Закону [1] визначається за даними персоніфікованого обліку відомостей про застрахованих осіб Державного реєстру

загальнообов'язкового державного соціального страхування. Такий розрахунок здійснює страхувальник на підставі даних Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування, наданих застрахованою особою у вигляді довідки Пенсійного фонду України. Матеріальне забезпечення виплачується, якщо звернення за його призначенням надійшло не пізніше дванадцяти календарних місяців з дня відновлення працездатності, встановлення інвалідності, закінчення відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами, смерті застрахованої особи або члена сім'ї, який перебував на її утриманні.

Список використаних джерел

1. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням: закон України від 31.07.2014 №1621-VII (1621-18) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

УДК 338.124.4

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ: ЗАГАЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА СПЕЦИФІКА ВПРОВАДЖЕННЯ

Шолудько І.П., студентка

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

o.sholudko@mail.ru

В умовах ринкової економіки переважна більшість суб'єктів господарювання є відносно самостійними у прийнятті економічних рішень та самі несуть відповідальність за наслідки їх реалізації.

В діяльності кожного підприємства періодично виникають ситуації, коли необхідно вживати заходи, спрямовані на запобігання виникненню кризових явищ чи ліквідацію вже наявних ознак кризи. Вказані заходи в сучасній економічній науці прийнято відносити до системи антикризового управління.

Виходячи з теоретичних положень як українських, так і зарубіжних авторів, виділяється два напрями пояснення механізму розвитку кризи.

Перше визначає проблеми лінійного розвитку, функціонування підприємства, як складної відкритої соціально - економічної системи, що складається з кінцевого числа підсистем менеджменту, які зазнають постійну трансформацію на своєму етапі життєвого циклу.

Друге розглядає фінансово - економічну сторону розвитку підприємства, де основним

параметром ефективності його функціонування є фінансова стійкість [1, с. 29].

Третя - виснаження або відсутність резервних фондів. На погашення збитків підприємство направляє частину оборотних коштів і тим самим переходить в режим скороченого відтворення. Реструктуризація вже не може бути використана для вирішення проблеми, тому що відсутні кошти на її проведення. Потрібні оперативні заходи щодо стабілізації фінансового становища підприємства і вишукування коштів на проведення реструктуризації. У разі неприйняття таких заходів або їх невдачі криза переходить у четверту фазу.

Четверта - неплатоспроможність. Підприємство досягло того критичного моменту, коли немає коштів профінансувати навіть скорочення відтворення та платити за попередніми зобов'язаннями. Виникає загроза зупинки виробництва та банкрутства. Необхідні екстрені заходи з відновлення платоспроможності підприємства та підтримання виробничого процесу.

Групування інструментів антикризового управління дасть можливість наочніше відобразити їх функціональне призначення та допоможе спростити надання рекомендацій щодо вибору конкретного набору інструментів для подолання певних видів патологій, що призводять до виникнення кризи (рис. 1.).

Теоретична невизначеність поняття «антикризове управління» є основною причиною різностороннього його трактування. Варто відзначити, що багатозначність антикризового управління розглядається з чотирьох позицій, а саме: управління підприємством за умов макроекономічної кризи; управління підприємством, яке викликане його кризовим станом через неефективний менеджмент; управління підприємством, яке знаходиться на етапі банкрутства; управління підприємством, яке визнане банкрутом [2, с. 42].

Антикризове управління включає сукупність знань і результати аналізу практичного досвіду, які направлені на оптимізацію механізмів регуляції систем, виявлення прихованих ресурсів та потенціалу розвитку.

Специфіка антикризового управління пов'язана з необхідністю ухвалення складних управлінських рішень в умовах обмежених фінансових коштів, великого ступеня невизначеності та ризику. Менеджер, що вирішує подібні завдання, стикається з необхідністю діяти своєчасно і швидко, підвищується рівень його відповідальності.

Розглянемо видову класифікацію антикризового управління (за такими ознаками):

в залежності від масштабів охоплення можна виділити два види - локальне і глобальне.

Локальне антикризове управління - це комплекс заходів, які спрямовані на управління кризовим становищем в одному відділі підприємства. Наприклад це може бути в відділі

збуту чи логістики.

Глобальне антикризове управління - це управління діяльністю в організації в цілому.

в залежності від заходів, що направляються на пошук шляхів виходу з кризи: тактичні та стратегічні.

До тактичних заходів антикризового управління можна віднести такий етап антикризового управління, як санацію, а до *стратегічного* - виведення підприємства з кризового стану.

На основі узагальнення теоретичних досліджень у сфері виникнення та розвитку кризових явищ на мікрорівні ми вважаємо, що до переліку стадій життєвого циклу доцільно включити і ті, які стосуються банкрутства та ліквідації підприємства. Поняття «цикл розвитку підприємства», на нашу думку, повинне включати такі стадії: зародження; становлення; розвиток (підйом); призупинення темпів росту; спад; банкрутство; ліквідація.

в залежності від стадії розвитку підприємства можна виділити такі види, як: реструктуризація, санація, банкрутство та ліквідація.

Таким чином, антикризове управління має широку видову класифікацію, за допомогою якої можна визначити реальний стан підприємства, який виник внаслідок кризи, та сформулювати систему заходів, які допоможуть йому визначити напрямлення виходу з ситуації, що вже склалася.

Узагальнюючи вищенаведені підходи, основними принципами антикризового управління є: цілеспрямованість заходів управління; системність здійснення діагностики зовнішнього і внутрішнього стану підприємства; своєчасність ліквідації причин кризи; постійність планування стратегічних оздоровчих програм; достовірність прогнозування розвитку подій; цільова орієнтація в умовах після кризового розвитку підприємства.



Рис. 1. Групування інструментів антикризового управління на підприємстві

Список використаних джерел

1. Лайко П.А. Фінанси підприємств: підручник для студ. вузів / П.А. Лайко, М.В. Мних. – К.: Знання України, 2006. – 428 с.
2. Воловець Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник для студ. вищих навч. закл. / Національний банк України; Львівський банківський ін-т. – К.: Алерта, 2006. — 200 с.

СЕКЦІЯ 2.

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ ТА РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

СЕКХАНДЕЛ ПРОДУКТАМИ РОЛНО-СПОЖИВЧИМИ ПОЛСКИ З УКРАІНА

Dr hab. inż. Elżbieta Szymańska, prof. SGGW

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

Ukraina jest aktualnie jednym z najprężniej rozwijających się krajów Wschodniej Europy. Ważne miejsce w jej gospodarce zajmuje rolnictwo, zarówno pod względem udziału w Produkcie Krajowym Brutto (PKB) jak i tworzeniu miejsc pracy. W ostatniej dekadzie przeszło ono radykalne zmiany w strukturze własności ziemi i wymianie handlowej z zagranicą. Nadal jednak posiada duże możliwości rozwoju produkcji rolno-żywnościowej.

Istotny wpływ na gospodarkę Ukrainy miał światowy kryzys finansowy w latach 2008-2009 oraz konflikt zbrojny na terenie kraju. Jednocześnie przystąpienie Ukrainy do WTO w maju 2008 roku zapoczątkowało bardziej otwartą politykę handlową. Z jednej strony zostały złagodzone ograniczenia eksportowe, w szczególności na zboża i rośliny oleiste, a z drugiej najbardziej chronione produkty typu cukier i żywe zwierzęta poddano większej konkurencji. Ukraina stała się liderem w eksporcie jęczmienia i oleju słonecznikowego oraz nasion rzepaku i posiada na tych rynkach przewagę komparatywną. Bardzo optymistycznie przedstawia się także rozwój drobiarstwa w tym kraju. Aktualnie największy wpływ na bilans handlu zagranicznego Ukrainy mają obroty produktami rolno-spożywczymi. Wśród głównych partnerów handlowych dominującą pozycję w branży rolno-spożywczej zajmuje obecnie Unia Europejska z 30% udziałem. UE importuje z Ukrainy głównie towary i półprodukty, natomiast eksportuje produkty finalne, przetworzone.

Cel i metodyka badań

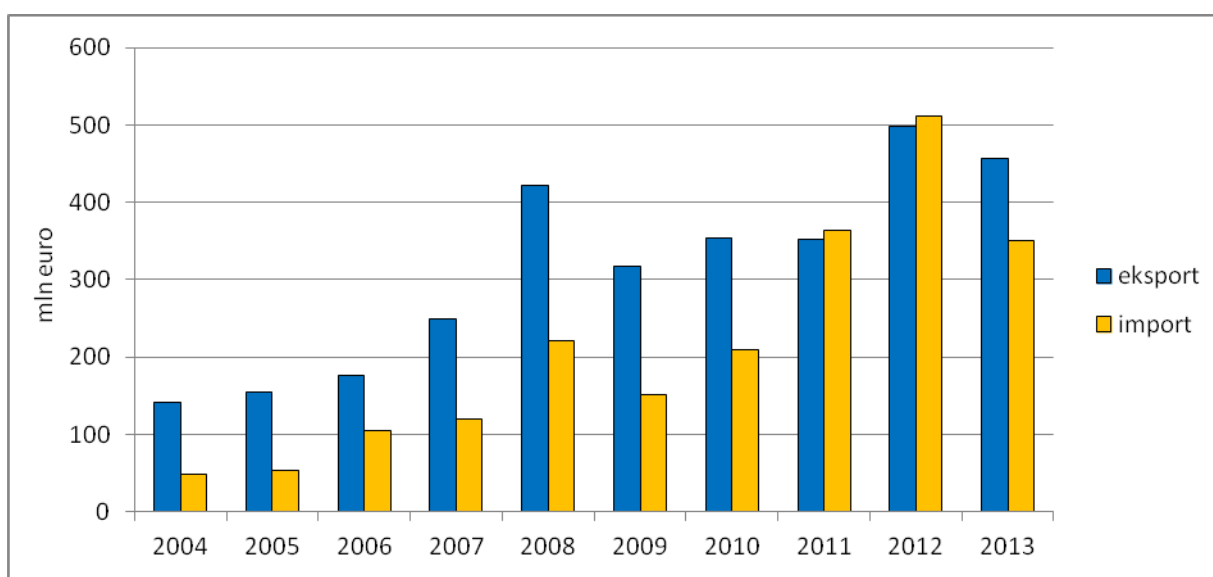
Celem badań było rozpoznanie zmian w wartości i strukturze obrotów handlu artykułami rolno-spożywczymi między Polską i Ukrainą. Źródłem danych do analizy były studia literatury przedmiotu oraz dane statystyki masowej. Szczegółową analizą objęto niepublikowane dane Ministerstwa Finansów za lata 2004-2013.

Wyniki badań i dyskusja

Ukraina jest ważnym partnerem gospodarczym, w zakresie wymiany handlowej produktami rolno-spożywczymi również dla Polski. Polsko-ukraiński handel tymi towarami w latach 2004–2013 zwiększył się ponad 4-krotnie – z 188,8 mln do 807,8 mln euro. Eksport rolno-spożywczy w tym okresie wzrósł z 141 mln do 457,5 mln euro. Import zaś zwiększył się z 47,8 mln do 350,3 mln euro, przy czym w 2012 roku wynosił 510,9 mln euro. W ten sposób, w latach 2004–2010

wystąpiło dodatnie saldo handlu produktami rolno-spożywczymi między Polską i Ukrainą. W kolejnych dwóch latach, ze względu na wzrost importu, szczególnie rzepaku, saldo obniżyło się do minus 13 mln euro. Ale już w 2013 roku wystąpiła nadwyżka eksportu, wynosząca 108 mln euro [Produkcja ...2014]. W 2014 roku polsko-ukraińska wymiana handlowa znacznie wyhamowała. Zarówno eksport produktów na Ukrainę jak i import do Polski zmniejszył się. Dodatkowo saldo w handlu artykułami rolno-spożywczymi wyniosło 14 mln euro.

Wskaźnik pokrycia importu produktów rolno-spożywczych z Ukrainy eksportem tych produktów z Polski (TC – Trade Coverage) w latach 2004 – 2013 był zróżnicowany, Na początku tego okresu jego poziom był dość korzystny i wynosił 2,95, natomiast w 2012 roku obniżył się do 0,97. Jednak w 2013 roku konkurencyjność na rynku artykułów rolno-spożywczych zwiększyła się i wskaźnik ten wyniósł 1,31. Szacuje się, że w 2014 roku ukształtuje się na poziomie - 1,05.

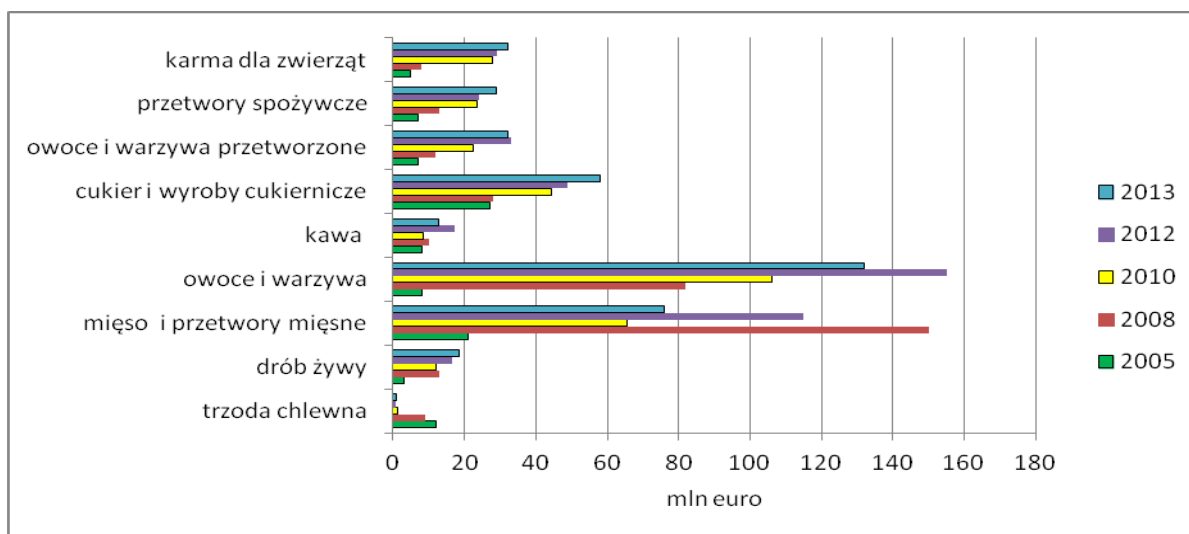


Rysunek 1. Obroty handlu zagranicznego Polski z Ukrainą w latach 2004-2013

Źródło: opracowanie na podstawie niepublikowanych danych MF.

W strukturze polskiego eksportu na Ukrainę od lat dominują świeże owoce i warzywa, mięso i jego przetwory, wyroby cukiernicze oraz gotowa karma dla zwierząt. W 2013 roku największe wpływy uzyskano ze sprzedaży świeżych owoców – około 132 mln euro (w tym 35 mln euro ze sprzedaży owoców cytrusowych i 20 mln euro ze sprzedaży jabłek). Kolejnym ważnym polskim produktem eksportowanym na Ukrainę było mięso i przetwory mięsne, a szczególnie wieprzowina i tłuszcze zwierzęce. W 2013 roku wpływy z eksportu wieprzowiny wyniosły 33 mln euro i były niższe niż rok wcześniej o 23 mln euro. Zmniejszyła się również sprzedaż mięsa drobiowego (o 30%) i tłuszczów zwierzęcych (o 25%), a wzrosła wartość eksportu wyrobów czekoladowych i ciastkarskich do 52 mln euro. Wpływy z eksportu karmy dla zwierząt i przetworów owocowo-warzywnych wyniosły odpowiednio 37 mln i 32 mln euro [Tereszczuk, Ambroziak 2015]. Polskie produkty rolno-spożywcze cieszą się dużym zainteresowaniem na Ukrainie, przede wszystkim

ze względu na ich jakość i walory smakowe, a także cenę. Szczególnie dotyczy to mięsa i przetworów mięsnych oraz owoców i warzyw.

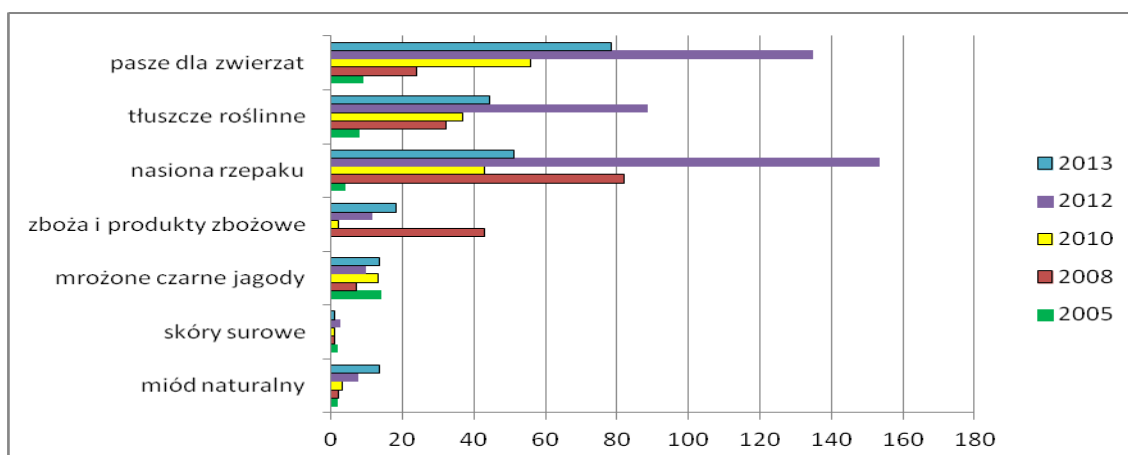


Rysunek 2. Eksport produktów rolno-spożywczych z Polski na Ukrainę w latach 2004-2013

Źródło: opracowanie na podstawie niepublikowanych danych MF.

Import produktów rolno-spożywczych z Ukrainy dotyczy głównie surowców i półfabrykatów. Są to m.in. nasiona rzepaku, tłuszcze roślinne, zboża oraz produkty pochodzenia zbożowego. Polska sprowadza z Ukrainy również znaczne ilości miodu naturalnego. W 2013 roku zakupiła prawie 8 tys. ton miodu za 13,6 mln euro. W strukturze produktów rolno-spożywczych duży udział stanowią także pasze, mrożone czarne jagody, a od 2012 roku również koncentrat jabłkowy [Tereszczuk, Ambroziak 2015].

Mimo dużego wzrostu obrotów z Ukrainą, ich znaczenie w ogólnym bilansie handlu zagranicznego żywnością Polski jest niewielkie. Udział eksportu produktów rolno-spożywczych na Ukrainę w ogólnym eksporcie żywności z Polski w 2013 roku wyniósł tylko 2,5%.



Rysunek 3. Import produktów rolno-spożywczych z Ukrainy do Polski w latach 2000-2013

Źródło: Opracowanie na podstawie niepublikowanych danych MF.

Handel z Ukrainą napotyka różnego rodzaju utrudnienia, wynikające z wprowadzanych przez stronę ukraińską ograniczeń taryfowych i pozataryfowych, zarówno w imporcie, jak i w eksporcie żywności. Jednym z takich ograniczeń było 2-krotne wprowadzanie embarga na polskie produkty. Dnia 25 marca 2006 roku Ukraina wprowadziła zakaz importu z Polski mięsa, przede wszystkim wieprzowego. Zakaz ten obowiązywał do 14 lutego 2007 r. Kolejny raz takie działanie podjęto 17 lutego 2014 roku, po wykryciu w Polsce wirusa afrykańskiego pomoru świń u dwóch dzików. Embargo zniesiono dopiero 18 czerwca 2014 roku, zezwalając na wwóz wieprzowiny z całej Polski oprócz województwa podlaskiego. Do innych ograniczeń w handlu Polski z Ukrainą należy [Informacja 2014]:

- obowiązkowa certyfikacja wybranych importowanych towarów,
- corocznie ustanawiane licencje i kontyngenty,
- certyfikaty weterynaryjne na import mięsa wieprzowego i drobiowego,
- sankcje w obrocie gospodarczym z zagranicą,
- rejestracja kontraktów dotycząca określonych rodzajów operacji w handlu zagranicznym,
- zakazy eksportu/importu towarów przez określone podmioty,
- państwowa atestacja i rejestracja określonych towarów.

Podsumowanie i wnioski

Ukraina jest jednym z największych krajów w Europie oraz jednym z większych partnerów gospodarczych Polski na Wschodzie. Ma duży potencjał rolniczy i korzystne położenie geograficzne, co wpływa na koszty transportu. Ukraina ma duże nadwyżki nasion oleistych i tłuszczów roślinnych, zbóż i produktów zbożowych, ale także produktów mleczarskich, które po spełnieniu odpowiednich wymogów jakościowych mogą być eksportowane na rynek UE, w tym do Polski. Z drugiej strony Ukraina ma deficyt w handlu zagranicznym takimi produktami rolno-spożywczymi jak żywe zwierzęta, mięso i przetwory mięsne, ryby, świeże owoce i warzywa, kawa i herbata, przetwory spożywcze oraz tytoń. Stanowi to szansę dla polskich producentów, aby wypełnić luki i wprowadzić na ten rynek polskie produkty.

Bibliografia

1. Informacja o stosunkach gospodarczych Polski z Ukrainą. 2014. khz.sgh.waw.pl/r/17751/Wspolpraca_gospodarcza_w_Ukraina.pdf
2. Produkcja i handel zagraniczny produktami rolnymi w 2013 r. GUS, Warszawa 2014.
3. Tereszczuk M., Ambroziak Ł., 2015: Dobry handel z Ukrainą. 2015. <http://studioopinii.pl/mirosława-tereszczuk-lukasz-ambroziak-dobry-handel-z-ukraina>

СУЧАСНІ ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Бойко В. В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

boyko.v888@online.ua

Центральне місце у сфері гарантування безпечних умов розвитку держави, суспільства та людини посідає економічна безпека. Формування належного рівня економічної безпеки є джерелом наповнення ресурсної бази, яка є необхідною для забезпечення підтримки процесів досягнення безпечних параметрів розвитку суб'єкта, відповідно до його потреб та інтересів, в розрізі усіх видів безпеки. Таку ж думку поділяє М. Долгопалова, яка вважає, що економічна безпека є основою для всіх інших напрямів, проявів та відгалужень безпеки держави, проектування параметрів яких дозволяє передбачити дестабілізуючі наслідки зовнішніх чи внутрішніх впливів на розвиток держави [2, с. 112]. Безперервно посилюється роль економічної безпеки і у сфері відносин, пов'язаних із формуванням національної безпеки держави. Це спостерігається як в контексті наростаючих інтеграційних процесів та глобалізації, так і в умовах ведення військових дій, в тому числі тих, яким притаманні ознаки гібридної війни. Економічна безпека постає ядром функціонального механізму формування передумов для забезпечення достатнього рівня обороноздатності держави, захисту її суверенітету, гарантування економічної незалежності та протидії заходам економічного тиску, стимулювання процесів соціально-економічного розвитку на всіх ієрархічних рівнях управління. Таким чином, між економічною та національною безпекою держави існує тісний органічний взаємозв'язок. З однієї сторони, економічна безпека є основою нарощення економічного потенціалу держави, орієнтованого на захист національних інтересів держави, а з іншої, національна безпека є гарантом формування передумов для ефективного функціонування економіки на засадах сталого розвитку та розширеного відтворення.

Потенціал економічної безпеки є змінним за своєю структурою, кількісними та якісними параметрами залежно від цільової спрямованості соціально-економічних систем, концепції та напрямів їх розвитку, цільових установках тощо [1, с. 36]. Тому дослідження економічної безпеки потребує використання системного підходу в процесі її пізнання. Термін “економічна безпека” на офіційному рівні вперше було вжито американським президентом Ф. Рузвельтом, який ініціював створення спеціального державного органу – Федерального комітету з економічної безпеки, до завдань та компетенції якого входили

захист економічних інтересів США, боротьба з корупцією та тіньовою економікою, виявлення та своєчасна нейтралізація загроз для економіки США.

Для економічної безпеки держави характерна дуальна природа розвитку: з однієї сторони, економічна безпека, враховуючи потреби суб'єктів суспільно-економічного обміну структурує їх інтереси та стимули для мінімізації ймовірності виникнення конфліктів, що заздалегідь задає параметри стратегічних напрямів формалізації системи економічної безпеки держави, її організаційно-управлінської структури та функціональної спроможності, а з іншої – постійна зміна умов інституціонального середовища та слабо прогнозовані наростаючі виклики стимулюють процес безперервного вдосконалення превентивних механізмів захисту та протидії загрозам з метою гарантування безпечних умов розвитку людини та суспільства.

Серед головних передумов становлення, формалізації та розвитку системи економічної безпеки держави доцільно виділити такі:

1) посилення впливу сучасних глобалізаційних викликів, структурна перебудова світової економіки та трансформація умов середовища розвитку міжнародного співробітництва, що вимагає формування стратегічної організаційно-економічної підтримки процесу реалізації політики захисту національних інтересів держави;

2) об'єктивна необхідність забезпечення керованості процесами формування безпечних умов розвитку суб'єктів інституціонального обміну, що передбачає необхідність обґрунтування стратегічних цілей та принципів економічної безпеки держави, створення адекватних організаційних структур управління економічною безпекою, формалізації інструментів і засобів реалізації державної політики у сфері безпеки;

3) наявність наростаючих диспропорцій соціально-економічного розвитку на макро-, мезо- та мікрорівнях держави, що потребують своєї структуризації та упорядкування на засадах побудови ефективних механізмів подолання та мінімізації їх негативних проявів, структурної мобілізації та переорієнтації природно-ресурсного потенціалу держави у напрямі вирівнювання просторово-регіонального розвитку держави, забезпечення системної взаємоузгодженості та злагодженості суб'єктів інституціонального обміну на різних ієрархічних рівнях управління економікою;

4) дисбаланси секторального розвитку економіки держави, які зумовлюють недостатній рівень ефективності функціонування національного господарства, формують диспаритети розвитку міжгалузевої інфраструктури, призводять до ірраціональності у використанні виробничо-ресурсного потенціалу держави, загострюють дисонанси розвитку національної економіки;

5) недосконалість інституціонального середовища, нерозвиненість інфраструктурного забезпечення, наростаючі обсяги трансакційних витрат і невідповідність наявних умов розвитку господарюючих суб'єктів до їх сучасних вимог і потреб, що призводить до виникнення дисонансів і конфліктів інтересів між класовими соціально-економічними групами в суспільстві;

б) посилення рівня соціальної напруженості в державі, що спричинено несправедливим розподілом суспільних благ, поглибленням диференціації між доходами найбідніших і найбагатших верств населення, відсутністю реальної можливості якісного задоволення першочергових фізіологічних, культурних і духовних потреб людини;

7) наростаючі світові тенденції, що орієнтовані на перехід до сталого розвитку держави та суспільства, збалансованості її економічної, соціальної та екологічної сфер, раціонального використання природних і виробничих ресурсів, налагодження органічної взаємодії природи та людини в процесі здійснення антропогенної діяльності.

Список використаних джерел

1. Гудзинський О. Д. Ризики та економічна безпека соціально-економічних систем / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) №2 (26), 2014. – С. 35-57.
2. Долгопалова М. М. Деякі аспекти процесу забезпечення економічної безпеки держави / М. М. Долгопалова // Вісник Запорізького юридичного інституту. – 2010. – № 3. – С. 110–115.
3. Система економічної безпеки держави: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. Т. 1 / О. М. Ляшенко, Ю. С. Погорелов, В. Л. Безбожний [та ін.] ; за заг. ред. Г. В. Козаченко. – Луганськ : Елтон-2, 2010. – 282 с.

УДК: 338.432

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Бондарчук В.В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Реформування суспільно-економічних відносин в Україні торкається усіх сфер діяльності. З цих питань сьогодні ведуться бурні дискусії, виникають гострі суперечності між політиками, вченими, практикуючими менеджерами. Інколи їх зміст набуває форми взаємного не сприйняття, що посилює рівень конфліктності у суспільстві. Проведення економічних реформ, орієнтованих на європейські цінності, супроводжується кардинальними змінами в аграрному бізнесі України. Протягом останніх декількох років

аграрний сектор національної економіки динамічно розвивався. Однак це стосувалося лише виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції, зокрема, зернових та олійних культур в рослинництві, а також м'яса птиці та свинини – у тваринництві. В основному це здійснювалося за рахунок великих аграрних підприємств – агрохолдингів та агрокомплексів, які активно розпочали монополізувати аграрний ринок. При цьому суттєво були звужені можливості та потенціал розвитку дрібного та середнього бізнесу на селі на принципах кооперації як важливої складової організації розвитку аграрного бізнесу та соціальної інфраструктури на селі.

Розвиток аграрного бізнесу потребує значного ресурсного забезпечення. Лише у систему зрошування у південних регіонах України потрібно вкласти до трьох мільярдів доларів інвестицій. Окрім того, потрібно розбудовувати транспортну інфраструктуру, щоб досягти бажаного результату [1]. Інвестиційна привабливість аграрного сектора економіки України низька. Причинами цього є: відсутність єдиної державної стратегії розвитку АПК, неефективне державне регулювання, корупція, часті зміни в діючому законодавстві, монополізація аграрного ринку окремими його учасниками, відсутні правові гарантії захисту прав інвестора в судовому порядку тощо. Після відмови низки великих українських агрохолдингів повертати банкам кредити, останні змушені переглянути своє відношення до кредитування аграрного виробництва. Загалом великі агрохолдинги у 2014 році заборгували кредиторам близько \$1,5 млрд. Найбільшим боржником є агрохолдинг «Мрія», борг якого перевищує \$1,3 млрд. Ще одним великим боржником є компанія «ТАКО», яка припинила обслуговування кредитів у липні 2014 року. Загальна заборгованість компанії складає \$60 млн. і 900 млн. грн. Проблемними боржниками банки також називають групу компаній «Амарант» (до \$50 млн. і 5 млн. грн.) і компанію «Сінтал Д» (\$23 млн.) [2]. Все більше сьогодні бажаними клієнтами банків стають дрібні та середні фермерські господарства. У заставу вони готові брати навіть особисте поручительство і майно власників бізнесу. Однак, держава сьогодні має посилити законодавчий захист прав кредиторів та розвивати інструменти фінансування агроринку. За оцінкою фахівців, протягом наступних трьох років ціни на аграрну продукцію будуть низькими, а тому банкрутство агропідприємств не виключається. Запровадження новітніх інструментів державного регулювання в систему управління АПК дозволить пришвидшити адаптацію національного аграрного виробництва до стандартів Європейського Союзу. Стратегічним орієнтиром розвитку національного аграрного бізнесу є створення високоінтегрованих об'єктів сільськогосподарської діяльності. Розробляючи стратегію власного розвитку, учасники аграрного ринку сьогодні змушені покладатися лише на власні ресурси та надіються на ефективну державну політику стимулювання розвитку національного АПК. Вони намагаються максимально заощаджувати

на витратах та більш раціонально використовувати власний стратегічний потенціал, так як банківські кредити сьогодні є недоступними.

Яку ж роль має виконувати держава в цьому процесі? Сучасне державне регулювання розвитку аграрного бізнесу – це складний механізм реалізації стабілізаційної політики у сфері аграрного виробництва через систему взаємопов'язаних заходів, зокрема таких як: підтримка цін на сільськогосподарську продукцію, яка спрямована на стабілізацію цін на продовольчі товари і гарантування доходів її виробникам, через державні програми закупівель, надання кредитів, субсидій, субвенцій, дотацій; регулювання обсягів виробництва шляхом проведення державних заходів зі скорочення (зростання) виробництва сільськогосподарської продукції та стимулювання попиту за допомогою пошуків нових способів її застосування [3]. Державне регулювання залишається одним із основних напрямів реалізації державної політики в сфері аграрного бізнесу. Воно може проявлятися як в прямій, так і непрямій формах. Основними напрямками його є: державна підтримка (субсидії, субвенції, дотації, компенсації, бюджетні кредити, пільгове оподаткування, закупівельні інтервенції) та державні обмеження (мити, квотування, стандартизація і сертифікація, заборона експорту та імпорту, ветеринарні обмеження). Наслідки державного регулювання можуть бути як позитивні, так і негативні [4, с.128]. Ключова його ціль – забезпечити стабілізацію розвитку аграрного виробництва з урахуванням тенденцій розвитку ринків сільськогосподарських і промислових товарів та гарантувати продовольчу безпеку країни.

Економічні цілі підприємств-виробників аграрної продукції, агросервісних підприємств, підприємств з переробки, зберігання і реалізації продукції та у споживачів сьогодні мають суттєві розбіжності, так як вони не збалансовані на місцевому, регіональному та загальнодержавному рівнях по кількісних та якісних показниках, що суттєво знижує можливості ефективного використання стратегічного потенціалу та знижує рівень конкурентоспроможності національного аграрного виробництва. Невідповідність цін на продукцію агропідприємств та на промислові товари, що ними використовуються в процесі виробництва, призводить до вимивання грошових потоків в інші галузі. До того ж суттєво порушений баланс між платоспроможним попитом споживачів і пропозицією на внутрішньому ринку країни. Так, за оцінками В. Пинзеника, реальна заробітна плата у 2014 році впала на 11,6%, а покупна спроможність споживачів упала на 20%. Для її відновлення у 2015 році необхідно було б номінальну заробітну плату збільшити на 43,1%. Однак, в економіці, темпи росту якої знижуються, неможливе підвищення купівельної спроможності громадян. Таке підвищення вимагає відновлення економічного зростання, так як не можна споживати те, чого не створено. Тому усунення причин, що викликають спад економіки, її відновлення і зростання – першочергове завдання на сьогодні для уряду [5].

Таким чином, роль держави у розвитку національного аграрного виробництва сьогодні суттєво зростає. Лише чітко встановлені правила ведення аграрного бізнесу та ефективні інструменти фінансування агроринку можуть зупинити кризові явища в АПК.

Список використаних джерел

1. Міністр агрополітики України сподівається на подальше відкриття ринку ЄС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [<http://www.dw.de/міністр-агрополітики-україни-сподіваємося-на-подальше-відкриття-ринку-єс/a-18198672?maca=ukr-rss-ukrnet-ukr-all-3816-xml>]
2. Банки злякались холдингів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/~/347809>
3. Глубіш Л.Я. Економічні важелі механізму державного регулювання виробничої складової продовольчої безпеки / Л. Я. Глубіш // Економічний форум. – 2013. – № 3. – С. 9-18. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lutsk-ntu.com.ua/sites/default/files/u_nomeri_3_2013.pdf
4. Петрова С.Ю. Государственное регулирование агропромышленного производства с учетом опыта зарубежных стран / С.Ю. Петрова, О.А. Фролова // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 4 (102). – С. 126-131. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.asau.ru/files/vestnik/2013/4/126-131.pdf>
5. Экономист рассказал о зарплатах, ценах и возможностях украинцев. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.eizvestia.com/news_economy/full/567-ekonomist-rasskazal-o-zarplatah-cenah-i-vozmozhnostyah-ukraincev

УДК 338.48

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПОПИТУ НА ПОСЛУГИ У СФЕРІ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ

Волошенко С.С., асистент

Ужгородський торгівельно-економічний інститут КНТЕУ, м. Ужгород

666-eraf@rambler.ru

Туристична галузь займає вагомe місце у системі національної економіки і відіграє важливу роль у розвитку окремо взятої території. Однак, при кількості 28441 сільських населених пунктів і 885 селищ міського типу, станом на 2013 рік [1, с. 10], не кожне з них придатне для надання туристичних послуг, зокрема у сфері сільського туризму, оскільки існує ряд проблемних питань пов'язаних передусім з відсутністю туристичної інфраструктури, привабливих туристичних об'єктів чи проблеми маркетингового характеру.

В чому ж полягає проблема розвитку галузі сільського туризму? Однозначної відповіді на це не існує, проте достатньо перейти із макро- на мікрорівень, тобто із загального до конкретно одиничного, як стає зрозумілим така беззаперечна сутність: соціальні ринкові взаємовідносини формуються в низах піраміди потреб Маслоу, а умови ринкової взаємодії виробника і споживача є унікальними у разі врахування всіх можливих факторів впливу на ситуацію.

Для розуміння основних проблем розвитку галузі сільського туризму в Україні та її регіонах потрібно знати: особливості потреб споживачів, які преференції диференціює сільський туризм, і які очікування відносно цього мають туристи (рис. 1):



Рис. 1. Потреби споживачів послуг сільського туризму

Первинною потребою людини є задоволення інстинктів нижчого порядку, які базуються у основ піраміди потреб Маслоу. Саме вони визначають першочерговий фактор формування попиту на послуги, і зокрема послуги сільського туризму. *Фізіологічні потреби* виражені через призму сільського туризму полягають в першу чергу у якісному відпочинку і оздоровленні. Адже міське середовище, що обумовлюється негативними факторами, зокрема техногенний шум, швидкий ритм життя, забрудненість повітря і води, неякісна їжа тощо, пагубно впливають на здоров'я населення. Це спонукає сучасних туристів обирати місця для відпочинку з більш привабливим навколишнім середовищем, де розміщені туристичні об'єкти, що зможуть надати якісні туристичні послуги відпочинкового характеру, формуючи при цьому безпечне середовище з широким спектром різноманітних умов при яких туристи почуватимуть себе комфортно і безпечно.

Важливим елементом підприємницької діяльності у сфері сільського туризму є екологічні умови, однак вони безпосередньо пов'язані із формуванням сприятливого екологічного середовища, забезпеченням екологічної безпеки і тому потребують особливого підходу щодо їх використання і збереження, оскільки втручання людини у екосистему часто

супроводжується негативними наслідками для природного середовища. Нині чисте екологічне середовище виступає товаром на ринку туристичних послуг і має вагомий вплив на ефективність і прибутковість туристичної галузі.

Інформованість або інформаційна безпека полягає у наявності повного комплексу необхідних знань та інформаційних даних, якими повинен володіти турист починаючи з вибору місця відпочинку і до реалізації мети. Ця інформація повинна бути доступною для туриста, щоб уникнути проблемних питань процесу туристичного обслуговування. Суб'єкти господарювання у сфері туризму, зокрема сільського повинні задіяти різні підходи щодо надання такої інформації. У сучасних умовах важливою складовою розширення маркетингових можливостей і створення позитивного іміджу з надання туристичних послуг є Інтернет-мережа, яка взмозі швидко і в повному об'ємі передати інформацію про суб'єкта туристичного господарства.

Правова безпека обумовлюється комплексом гарантованих і захищених прав та свобод передусім споживача туристичних послуг. Як свідчить світовий досвід, для діяльності і функціонування туристичної сфери, державне втручання не обов'язковим. Туристи потребують гарантій і захисту власних інтересів, і підприємницька діяльність у досліджуваній сфері саме спрямована на задоволення потреб туриста, забезпечення його безпеки, формування сприятливого середовища для його якісного і повноцінного відпочинку. Відмічені дії з боку суб'єктів господарювання є хорошою рекламою їх власного туристичного бізнесу, і безпосередньо вплине на прибутковість і перспективний розвиток туристичних господарств.

До умов безпеки також можна віднести соціально-політичний стан в країні, що значно впливає на динаміку туристичних потоків. Сільський туризм обернено-пропорційно чутливий до негативних процесів, що відбуваються в сільській місцевості рівноцінно, як і туризм загалом до відповідних проблем в країні у контексті соціально-політичного клімату. Революції і війни не приваблюють туристів.

Соціальні потреби представлені в галузі сільського туризму векторами, які часто формують оцінку споживачів. Якісне обслуговування і відповідна гостинність власників сільських садиб, спілкування із людьми – все це можна віднести до соціального контакту, потреба в якому обумовлена особливостями людини і культурним рівнем особистості. Сільський туризм, досить часто обирають для сімейного відпочинку, передусім сім'ї де є неповнолітні діти, оскільки для них викликає інтерес сільське середовище з притаманними йому специфічними умовами забезпечення життєдіяльності. Саме історико-культурне збагачення, пізнання побуту і умов життя в селі, пізнання природи є вираженням

пізнавальних потреб людини, які дають поштовх до *самореалізації* особистості в плані отримання естетичного задоволення, пошуку творчого натхнення та саморозвитку.

Якщо приватні підприємці у сфері сільського туризму керуються у своїй діяльності потребами туристів, то звичайні мешканці сільських населених пунктів дбають передусім про власне господарство. Статистичні дані свідчать, що в Україні, лише 6,6 % грошових витрат домогосподарств іде на статтю покращення власного матеріального добробуту (вклади до банків, будівництво, на підсобне господарство і т.д.), 90 % всіх витрат іде на споживчі витрати, з них 56,2 % - на продовольчі товари [1, с. 168]. За таких умов покращення і розвиток інфраструктури туризму практично неможливий. Однак, Міністерстваом аграрної політики України сформовано план заходів щодо розвитку сільського зеленого туризму на період до 2015 року, який передбачає всі загальноовизначені необхідні дії [2]. На нашу думку, започаткування туристичного бізнесу на селі його подальший розвиток може мати перспективу через те, що він формується передусім на базі власних сільських садиб, де можуть бути задіяні всі члени сільської родини для надання туристичних послуг.

Список використаних джерел

1. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України; за ред. О. Г. Осауленка. – К. : ТОВ "Август Трейд", 2014. – 534 с.
2. Про затвердження плану заходів Мінагрополітики щодо розвитку сільського зеленого туризму на період до 2015р. [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства аграрної політики та продовольства України від 18 січня 2013 року № 24. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=4454>

УДК334.312.61-022.51(477.87)

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА РЕГІОНУ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Волощук Н. Ю., старший викладач

Карпатський інститут підприємництва ВНЗ Університету "Україна", м. Хуст

lesyagazuda@gmail.com

Мале підприємництво відіграє важливу роль у забезпеченні соціально-економічного зростання регіону. В економіці Закарпатської області сфера малого підприємництва представлена за такими видами господарської діяльності, як заготівля і переробка деревини, харчова та легка промисловість, машинобудування, санаторно-курортне обслуговування та туризм, а також сільськогосподарське виробництво.

Відповідно до Національного класифікатора видів економічної діяльності "КВЕД 2010", який набрав чинності з 01.01.2012 р. [2], в економіці Закарпатської області провідне місце займають такі секції видів економічної діяльності, як: А – сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство; С – переробна промисловість; І – тимчасове розміщування й організація харчування; Т – діяльність домашніх господарств та інші.

За останні роки відмічено активізацію діяльності суб'єктів малого підприємництва. Так, за 2013 р. їх кількість становила 5741 од., на 10 тис. осіб наявного населення по області становила 46 од., з яких 40 од. – мікропідприємства [1, с. 32]. Аналіз статистичних даних свідчить, що за період 2010-2013 рр. кількість малих підприємств зросла на 5,3 %, або на 288 од. За аналізований період їх частка перевищує 94,0 % до загальної кількості підприємств регіону [3, с. 269].

Кількість економічно активних малих підприємств області за 2013 р. становила 5741 од., тобто 95,3 % загальної кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності. Із загальної кількості малих підприємств 86,6 % становили мікропідприємства, у яких середня кількість працівників за звітний період не перевищувала 10 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищував суму, еквівалентну 2 млн. євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Порівняльний аналіз свідчить, що частка малих підприємств у загальній кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності, як у 2013, так і 2012 р. переважала у всіх видах економічної діяльності і коливалася у 2013 р. від 83,7 % у секціях В, С, D, Е – промисловість і до 99,8 % – операції з нерухомим майном, а у 2012 р. – від 80,7 % у промисловості і до 99,4 % у секціях операції з нерухомим майном та інформація і телекомунікації.

Найбільша кількість малих підприємств у 2013 р. функціонувала у секції G – Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів і становила 1340 од., що на 6,2 % більше ніж у 2012 р. (або на 79 од.). Друге місце належить секції А – Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство, де кількість підприємств становила 1178 од., що на 8,1 % більше ніж у 2012 р. (або на 88 од.). Третє місце посідають секції В, С, D, Е – Промисловість, відповідно 783 та 673 од., що на 16,3 % більше ніж у 2012 р.

У структурі підприємств за видами економічної діяльності порівняно з 2012 р. зросла частка кількості малих підприємств у всіх сферах діяльності, окрім секції N – Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування та секції Р – Освіта.

Мале підприємництво відіграє важливу роль у забезпеченні зайнятості населення регіону, хоча, як свідчать дані статистики за період 2010-2013 рр. кількість зайнятих

працівників на малих підприємствах поступово знизилася. Так, якщо у 2010 р. їх кількість становила 38369 осіб, то у 2013 р. – 30101 особу, що на 21,5 % менше, або на 8268 осіб. Таке зменшення відмічається у всіх видах економічної діяльності, окрім секції Н – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, а також секції Q – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. [3, с. 262, 272-274]. За кількістю зайнятих працівників, малі підприємства займають друге місце після середніх за розмірами підприємств, про що свідчать показники за період 2012-2013 рр.

Аналіз показників свідчить, що найбільша кількість зайнятих на малих підприємствах у секції G – Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів, де їх кількість у 2013 р. становила 6864 особи, однак зменшення порівняно з 2012 р. склало 6,1 %, або 448 особи. Друге місце займали секції B, C, D, E – Промисловість, де кількість зайнятих становила 6380 особи, що на 3,8 %, або на 253 особи менше ніж було у 2012 р. Третє місце належить секції A – Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство. Це єдиний вид діяльності де у 2013 р. кількість зайнятих мала тенденцію до зростання, зокрема на 25,8 %, або на 609 осіб порівняно з 2012 р. (тобто з 2359 у 2012 р. до 2968 осіб у 2013 р.) У секціях F – Будівництво; H – Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність зайнятість працівників перевищувала 2000 осіб.

Однак здійснити детальний аналіз показника кількості зайнятих на малих підприємствах Закарпатської області за видами економічної діяльності складно, оскільки така інформація за окремими видами економічної діяльності є конфіденційною згідно Закону України "Про державну статистику".

Дещо відмінними від показників кількості зайнятих на малих підприємствах регіону є інформаційні дані щодо найманих працівників, кількість яких визначається з урахуванням штатних та позаштатних (працюючих за договорами та за сумісництвом) працівників підприємств. Однак негативна тенденція щодо зменшення кількості найманих працівників за період 2010-2013 рр. є аналогічною з показником зайнятих працівників. Так, за аналізований період кількість найманих працівників зменшилася на 24,4 %, або на 8721 особу [3, с. 262, 275-277]. Ідентичною є ситуація і щодо зменшення кількості найманих працівників у всіх видах економічної діяльності, окрім секції Н – транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, а також секції Q – охорона здоров'я та надання соціальної допомоги. Суттєвим є зменшення кількості найманих працівників і за останні роки (2012-2013 рр.).

Як і щодо зайнятих, так і найманих працівників, малі підприємства регіону займають друге місце після середніх за розмірами підприємств. Їх частка у загальній кількості найманих працівників за підприємствами суб'єктами підприємницької діяльності була

незмінною, як у 2012, так і 2013 р. та становила 32,3 %, однак їх кількість зменшилася на 1643 особи, або 5,8 %. Аналогічними стосовно показника кількості зайнятих працівників, є тенденції і щодо розподілу кількості найманих працівників за секціями видів економічної діяльності.

Отже, на малих підприємствах у 2013 р. працювали 27084 найманих працівників, що становило, як і за 2012 р. третину загальної кількості найманих працівників усіх підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності області. У розрахунку на одне мале підприємство припадало 5 осіб найманих працівників. Незважаючи на складні умови господарювання розвиток малого підприємництва має перспективи щодо розширення діяльності за всіма пріоритетними видами економічної діяльності в регіоні.

Список використаних джерел

1. Діяльність суб'єктів господарювання Закарпатської області. Статистичний збірник за 2012 рік. – Ужгород, 2013. – 235 с.
2. Інформація про стан виконання заходів обласної «Програми підтримки малого підприємництва в області на 2011-2012 рр.». – Закарпатська облдержадміністрація. – січень, 2013 р. – 23 с.
3. Статистичний щорічник Закарпаття за 2013 рік/Головне управління статистики у Закарпатській області; за ред. Г. Д. Гриник. – Ужгород, 2014. – 511 с.

УДК 332.142.4

СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК І ЙОГО ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Гром'як Т.Д., к.е.н., старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Наслідки трансформаційних процесів у аграрному секторі економіки за весь період незалежності вказують на значні втрати економічного і соціального ресурсів, людського капіталу, агроекологічну деградацію тощо. Це означає, що процес сільського розвитку у цей період відбувався як хаотичний рух взагалі, розпорошуючи ресурси та декомпонуючи сконцентрований у попередні періоди потенціал.

Сьогодні зміни в аграрному секторі дозволили поступово поліпшити ситуацію з відновленням обсягів виробництва окремих видів продукції, наростити інтенсивність виробництва, особливо у крупнотоварних агропромислових формуваннях, переорієнтуватись на прибуткові види рослинницької продукції та наростити експортний потенціал, але дотепер ще не сформовано принципово нових засад організації агропромислового виробництва

відповідно до його сучасного функціонального призначення, як це має місце у розвинутих країнах світу. Йдеться про перехід до багатофункціональної моделі розвитку сільського господарства і села на засадах соціоекономічного підходу.

Визначальна ціль сільського розвитку – це скорочення масштабів бідності, підвищення рівня життя у сільській місцевості, поліпшення стану здоров'я, розвиток, який збалансований в екологічному, соціальному та економічному аспектах, забезпечення такого розвитку на сталій основі.

Найбільш поширеним є визначення сталого розвитку Комісії ООН з розвитку і довкілля. Сталий розвиток (sustainable development) формулюється комісією як такий, який, забезпечуючи потреби нинішніх поколінь, одночасно не позбавляє прийдешні покоління можливостей забезпечувати власні життєво необхідні потреби.

Узагальнюючи загальноприйняті ООН та Україною основні документи щодо сталого розвитку, можна умовно виокремити такі принципи сталого розвитку, якими належить керуватися під час планування місцевого розвитку й управлінні ним:

- усвідомлення того, що охорона навколишнього природного середовища має бути елементом правильного господарювання (а не конфліктом з інтересами економіки);
- урахування вимог охорони довкілля під час планування розвитку територій;
- недопущення забруднень довкілля та в разі їх виникнення своєчасна їх ліквідація (екологізація економічної політики);
- повна відповідальність за забруднення та деградацію довкілля;
- економізація економічної політики;
- спільне розв'язання місцевих (регіональних) проблем охорони природного навколишнього середовища [2].

Проте сьогодні виробництво заради максимізації прибутку залишає поза сферою своїх інтересів соціальні, екологічні наслідки та перекладає ці проблеми на державу. Це зумовлює потребу в посиленні координуючої і регулюючої ролі держави і «переформатуванні» функціональності сільського господарства задля посилення взаємозв'язку між новими для нього функціями у трьох взаємопов'язаних сферах – економічній, соціальній та екологічній – з метою забезпечення його багатофункціональності. Ця суспільна потреба впливає зі специфічності сільськогосподарського виробництва як особливої сфери економічної діяльності, де поряд із виробництвом сільськогосподарської продукції продукуються різноманітні продукти і суспільні блага, що мають нетоварний характер – екологічні надбання і послуги, збереженість краєвидів і розвиток ландшафтів, культурне середовище й етнонаціональні послуги тощо [1, с.9, 10].

За роки аграрних трансформацій при відсутності державного контролю за дотриманням вимог ведення сільськогосподарської діяльності посилилися екологічно деструктивні процеси в аграрному секторі. Практика "надірваного землеробства" (за В. Докучаєвим) особливо притаманна великим суб'єктам агрогосподарювання, які надають перевагу інтенсивному рослинницькому спрямуванню виробництва декількох комерційно привабливих, експортноорієнтованих культур. При цьому ігноруються правила землеустрою, у тому числі раціонального формування агроландшафтів, сівозмін, а також вимоги і потреби сільських жителів щодо середовища життєдіяльності. Це спричинило, зокрема, масштабну деградацію основного агровиробничого ресурсу - земель, стан яких офіційно оцінюється як близький до критичного, а обсяг еколого-економічного збитку обраховується у понад 9 млрд грн. Штрафні санкції за екологічно небезпечні дії "не працюють", чиниться активний спротив законодавчому унормуванню впровадження екологічних вимог [4, с. 34].

Усвідомлення людством реальної небезпеки екологічної катастрофи, яка загрожує існуванню цивілізації, стало причиною початку розробки концепції сталого розвитку. Новою парадигмою розвитку суспільства розглядається парадигма сталого розвитку, яку доцільно розуміти не лише в контексті зміни стосунків людини і природи задля розширення можливостей економічного зростання, а як скоординовану глобальну стратегію виживання людства, орієнтовану на збереження і відновлення природних спільнот.

Очевидним, наприклад, є те, що навіть за існуючого стану економічного потенціалу та соціальної інфраструктури, якщо належним чином змінити інституціональне середовище, зменшивши, зокрема, впливи олігархічних груп на розподіл бюджетних коштів та переадресувавши їх на соціальні та екологічні потреби – тобто змінивши спосіб здійснення економічних відносин в аграрному секторі – сільський розвиток може стати більше соціально зорієнтованим, людиноцентричним. Більш кардинальні зміни функцій сільськогосподарського виробництва, обмеження його продовольчо-забезпечувальної скерованості та перехід до багатофункціональності і екологічності, спрямування на перерозподіл доходу в інтересах сільського населення, тобто зміна самих властивостей соціально-територіальної підсистеми як об'єкта сільського розвитку, вимагатиме значно більших і триваліших зусиль держави, сільськогосподарських товаровиробників (агроформувань різних форм власності) та громадських об'єднань [1, с. 15-16].

Сучасні економісти науковці (Прадун В.П.) визначають ряд стратегічних положень і напрямків щодо можливих концептуальних підходів, методів і способів для реалізації концепції розвитку аграрного виробництва й сільських територій з урахуванням принципів сталості: 1) усі заходи екологічного, економічного та соціального напрямів агропромислового виробництва повинні проводитись з урахуванням вимог закону України

«Про загальнодержавну програму формування екологічної мережі України»; 2) усі процеси виробництва та переробки сільськогосподарської продукції мають здійснюватися з урахуванням екологічного менеджменту, тобто відповідно до екологічних та природоохоронних інтересів; 3) розвиток виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції, а також ведення органічного землеробства; 4) усебічне та своєчасне врахування наслідків глобального потепління клімату й пов'язана із цим проблема адаптації сільськогосподарського виробництва [3, с.140-149].

Лише комплексний підхід до вивчення процесу формування потенціалу сільського розвитку та обґрунтування стратегічних напрямів нарощування цього потенціалу, посилення координованості цього процесу при забезпеченні агроекологічного рівня господарювання є однією з передумов переходу до багатофункціональності всього аграрного сектору з метою забезпечення сталості всього процесу сільського розвитку.

Список використаних джерел

1. Гром'як Т.Д., Костирко І.Г. Потенціал сільського розвитку в умовах ринкових трансформацій: теорія, методика, практика. Монографія.–Львів, В-во «Сполом», 2013.–224 с.
2. Карпенко В.В. Співвідношення понять «сталого» і «комплексного» розвитку сільських територіальних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dbuapa.dp.ua/zbirnik/2010-02/10kvvstg.pdf>
3. Прадун В.П. Сталій розвиток регіональних агропромислових комплексів / В.П. Прадун; НАН України; Об'єднан. ін-т економіки. – К.: ОІЕ НАН України, 2005. – 254 с.
4. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [О.М.Бородіна, В.М.Геєць, А.О.Гуторов та ін.]; за ред. В.М.Гейця, О.М.Бородіної, І.В.Прокопи; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 56 с.

УДК 349.422

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ АСПЕКТИ ОРЕНДИ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК

Губені Ю. Е., д. е. н., професор

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Створення власної справи поряд з фінансовими проблемами вимагає вирішення проблеми конкретного розміщення об'єктів господарювання. Існує вихід з цього положення через отримання земельної ділянки в оренду. Оренда землі - це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для проведення підприємницької та інших видів діяльності. Відносини, пов'язані з орендою

землі, регулюються Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України, Законом України “Про оренду землі”, законами України, іншими нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до них, а також договором оренди землі.

Відносини, пов’язані з орендою земельних ділянок, на яких розташовані цілісні майнові комплекси підприємств, установ і організацій державної або комунальної власності регулюються Законом України “Про оренду землі” з урахуванням особливостей, передбачених Законом України "Про оренду державного та комунального майна".

Земельні ділянки можуть передаватися в оренду громадянам та юридичним особам України, іноземним громадянам і особам без громадянства, іноземним юридичним особам, міжнародним об’єднанням і організаціям, а також іноземним державам.

Об’єктами оренди є земельні ділянки, що перебувають у власності громадян, юридичних осіб, комунальній або державній власності.

Земельна ділянка може передаватися в оренду разом з насадженнями, будівлями, спорудами, водоймами, які знаходяться на ній, або без них.

Орендодавцями земельних ділянок є громадяни та юридичні особи, у власності яких перебувають земельні ділянки, або уповноважені ними особи.

Орендодавцями земельних ділянок, що перебувають у комунальній власності, є сільські, селищні, міські ради в межах повноважень, визначених законом.

Орендодавцями земельних ділянок, що перебувають у спільній власності територіальних громад, є районні, обласні ради у межах повноважень, визначених законом.

Орендодавцями земельних ділянок, що перебувають у державній власності, є районні, обласні, Київська і Севастопольська міські державні адміністрації, Кабінет Міністрів України в межах повноважень, визначених законом.

Орендарями земельних ділянок є юридичні або фізичні особи, яким на підставі договору оренди належить право володіння і користування земельною ділянкою.

Орендарями земельних ділянок можуть бути:

а) районні, обласні, Київська міська державна адміністрація та Кабінет Міністрів України в межах повноважень, визначених законом;

б) сільські, селищні, міські, районні та обласні ради у межах повноважень, визначених законом;

в) громадяни і юридичні особи України, іноземці та особи без громадянства, іноземні юридичні особи, міжнародні об’єднання та організації, а також іноземні держави.

Громадяни власники сертифікатів на право на земельну частку (пай) до виділення їм у натурі (на місцевості) земельних ділянок мають право укласти договори оренди земель сільськогосподарського призначення, місце розташування яких визначається з урахуванням

вимог раціональної організації території і компактності землекористування, відповідно до цих сертифікатів з дотриманням вимог Закону “Про оренду землі”.

Після виділення в натурі (на місцевості) земельних ділянок власникам земельних часток (паїв) договір оренди землі переукладається відповідно до державного акта на право власності на земельну ділянку на тих самих умовах, що і раніше укладений, і може бути змінений лише за згодою сторін. Припинення дії договору оренди допускається лише у випадках, визначених Законом.

Орендарі набувають права оренди земельної ділянки на підставах і в порядку, передбачених Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом “Про оренду землі” та іншими законами України і договором оренди землі.

У разі набуття права оренди земельної ділянки на конкурентних засадах підставою для укладення договору оренди є результати аукціону.

У разі дострокового припинення договору оренди землі за ініціативою орендодавця земельної ділянки, право оренди якої набуто за результатами аукціону, орендодавець відшкодовує орендарю витрати на його набуття у строки, визначені умовами договору та законом, і збитки, які понесе орендар внаслідок дострокового припинення договору оренди, якщо інше не передбачено договором оренди”;

У разі набуття права оренди земельної ділянки на конкурентних засадах підставою для укладення договору оренди є результати аукціону.

У разі дострокового припинення договору оренди землі за ініціативою орендодавця земельної ділянки, (крім дострокового припинення договору оренди у зв’язку з невиконанням орендарем своїх обов’язків) право оренди якої набуто за результатами аукціону, орендодавець відшкодовує орендарю витрати на його набуття у строки, визначені умовами договору та законом, і збитки, які понесе орендар внаслідок дострокового припинення договору оренди, якщо інше не передбачено договором оренди.

Земельна ділянка, обтяжена заставою, може бути передана в оренду в разі згоди заставодержателя.

Право на оренду земельної ділянки переходить після смерті фізичної особи-орендаря, якщо інше не передбачено договором оренди, до спадкоємців, а в разі їх відмови чи відсутності таких спадкоємців - до осіб, які використовували цю земельну ділянку разом з орендарем і виявили бажання стати орендарями в разі, якщо це не суперечить вимогам Земельного кодексу України та Закону “Про оренду землі”.

У випадку господарської потреби або неможливості використання орендованої земельної ділянки з якихось надзвичайних ситуацій чи інших причин орендована земельна

ділянка або її частина може передаватися орендарем у суборенду без зміни цільового призначення, якщо це передбачено договором оренди або за письмовою згодою орендодавця. Якщо протягом одного місяця орендодавець не надішле письмового повідомлення щодо своєї згоди чи заперечення, орендована земельна ділянка або її частина може бути передана в суборенду.

Умови договору суборенди земельної ділянки повинні обмежуватися умовами договору оренди земельної ділянки і не суперечити йому.

Строк суборенди не може перевищувати строку, визначеного договором оренди землі.

У разі припинення договору оренди чинність договору суборенди земельної ділянки припиняється.

Договір суборенди земельної ділянки підлягає державній реєстрації.

Орендар, який відповідно до закону може мати у власності орендовану земельну ділянку, має переважне право на придбання її у власність у разі продажу цієї земельної ділянки, за умови, що він сплачує ціну, за якою вона продається, а у разі продажу на конкурсі (аукціоні) якщо його пропозиція є рівною з пропозицією, яка є найбільшою із запропонованих учасниками конкурсу (аукціону).

Орендодавець зобов'язаний повідомити в письмовій формі орендаря про намір продати земельну ділянку третій особі із зазначенням її ціни та інших умов, на яких вона продається.

Передача в оренду земельної ділянки не є підставою для припинення або зміни обмежень (обтяжень) та інших прав третіх осіб на цю земельну ділянку.

УДК 658.152

ВАЛЮТНИЙ КОНТРОЛЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ ДЕРЖАВНОГО КОНТРОЛЮ

Книшек О.О., аспірант

Університет митної справи та фінансів, м. Дніпропетровськ

knishek@mail.ru

Окрім державного контролю у сфері господарської діяльності чинним законодавством передбачаються й інші форми контролю, основи яких закладаються окремими актами законодавства. У тексті закону України “Про зовнішньоекономічну діяльність” зазначається одна із форм контролю експортно-імпортних операцій - валютний контроль [1].

Здійснення валютного контролю в Україні визначається окремим законодавчим актом – декретом Кабінету Міністрів України “Про систему валютного регулювання і валютного контролю” [22], в тексті якого, на жаль, відсутнє саме визначення поняття “валютний контроль”. Зважаючи на відсутність правового визначення зазначеного поняття, у науковій літературі зустрічаються різноманітні спроби його трактування. Так, наприклад, А. Іоффе та В. Кротюк під валютним контролем визначають діяльність держави в особі органів валютного контролю, що спрямована на забезпечення дотримання валютного законодавства при здійсненні валютних операцій [3, с.10]. Воронова Л.К. та Кучерявенко М.П. вважають, що валютний контроль – це діяльність держави та уповноважених органів по забезпеченню дотримання валютного законодавства при здійсненні валютних операцій [4, с.339]. Зважаючи на існуючі підходи до трактування сутності валютного контролю, спостерігаємо, що основний акцент робиться саме на державу як головний суб’єкт контролю, а поза увагою залишаються інші суб’єкти контролю. Карманов Є.В. дещо розширює коло суб’єктів валютного контролю, визначаючи останній як сукупність дій державних органів та банківської системи, направлених на регулювання порядку укладення юридичними та фізичними особами угод з валютними цінностями” [55, с.357].

На сьогодні до основних суб’єктів валютного контролю можна віднести:

по-перше, Національний банк України, який є головним органом валютного контролю, що здійснює контроль за виконанням правил регулювання валютних операцій на території України та забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю згідно;

по-друге, уповноважені банки, фінансові установи та національний оператор поштового зв’язку, які діють на основі отриманої від Національного банку України генеральної ліцензії на здійснення валютних операцій, здійснюють контроль за валютними операціями, що проводяться суб’єктами ЗЕД через ці установи;

по-третє, Державна фіскальна служба України, здійснює фінансовий контроль за валютними операціями, що провадяться резидентами і нерезидентами на території України, а також здійснює контроль за додержанням правил переміщення валютних цінностей через митний кордон України;

по-четверте, Укрпошта, яка здійснює контроль за додержанням правил поштових переказів та пересилання валютних цінностей через митний кордон України [2].

Залежно від мети та часу проведення валютного контролю його можна поділити на превентивний, поточний та підсумковий.

Превентивний валютний контроль здійснюється контролюючими органами на стадії розгляду відповідних документів, необхідних для здійснення валютних операцій та

визначення відповідності майбутньої валютної операції чинному валютному законодавству, з метою запобігання та своєчасного припинення незаконних валютних операцій. Головним завданням превентивного валютного контролю є виявлення відповідності суб'єкта контролю відповідним умовам та нормам. Одним із механізмів реалізації превентивного валютного контролю є, наприклад, надання Національним Банком України ліцензій на здійснення операцій з валютними цінностями. Уповноважені комерційні банки, що здійснюють обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, здійснюють превентивний валютний контроль в процесі підготовки здійснення відповідних валютних операцій шляхом запровадження процедури відкриття валютних рахунків. Превентивний валютний контроль з боку митних органів Державної фіскальної служби здійснюється шляхом добровільного декларування валютних цінностей при перетині митного кордону України.

Поточний валютний контроль здійснюється безпосередньо під час здійснення валютних операцій, наприклад, в ході виконання зовнішньоекономічного контракту. Здійснення поточного валютного контролю, в більшій мірі, покладається на суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та зводиться до переказу й отримання коштів, оформлення вантажної митної декларації та подання її до банку тощо. При цьому слід зазначити, що існує різниця у функціях поточного валютного контролю при здійсненні експортних та імпорتنих операцій.

При здійсненні експортних операцій поточний валютний контроль в основному зводиться до контролю надходження валютної виручки на рахунки суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та обов'язків її подальший продаж. В цьому випадку експортеру потрібно тримати на контролі процес розрахунків з іноземними контрагентами з метою своєчасного надходження коштів на валютний рахунок, а також своєчасно здійснювати продаж цієї валюти.

При здійсненні імпорتنих операцій функції поточного валютного контролю дещо розширюються та передбачають необхідність відслідковування сум авансових платежів на користь контрагентів, відповідність цих сум умовам зовнішньоекономічного контракту, повноту сплати, правильність реквізитів тощо.

Підсумковий валютний контроль передбачає перевірку з боку контролюючих органів дотримання валютного законодавства та дає змогу виявити недоліки превентивного та поточного контролю. Здійснення підсумкового валютного контролю за експортно-імпортними операціями здійснюється на основі поданих суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності документів про здійснення валютних операцій та проводиться, як правило, органами Державної фіскальної служби України під час здійснення митного контролю.

Таким чином, валютний контроль експортно-імпортних операцій відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни, тому необхідним є визначення в подальшому основних методів та підходів до здійснення такої форми державного контролю в сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел

1. Про зовнішньоекономічну діяльність : закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (зі змінами) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12/print1390914252261232>.
2. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 (зі змінами) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.
3. Кротюк В. Валютний контроль та його правова регламентація в Україні / В. Кротюк, А. Іоффе // Вісник НБУ. – 1997. – № 11. – С. 10-13.
4. Воронова Л. К. Финансовое право : учеб. пособие [для студ. юрид. вузов и фак-тов] / Л. К. Воронова, Н. П. Кучерявенко. – Х. : Легас, 2003. – 360 с.
5. Карманов Є. В. Банківське право України : навч. посібник / Є. В. Карманов. – Харків : Консум, 2000. – 464 с.

УДК 334.716 : 338.45 : 637.5

УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН УЧАСНИКІВ М'ЯСОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

Кондратюк А.П., асистент

Житомирський національний агроекологічний університет, м. Житомир

nastyakondratyuk@yandex.ru

В умовах ринкової економіки необхідно забезпечити пропорційний і збалансований розвиток комплексу аграрних і промислових галузей, їх інтеграцію. Важливим елементом аграрного комплексу є м'ясопродуктовий підкомплекс, функціонування якого є напруженим в останні роки. Проблемним залишається забезпечення населення м'ясом і м'ясними продуктами, їх споживання зменшилося і становить близько 50% від науково обґрунтованих норм. У розв'язанні проблеми збільшення виробництва м'яса надзвичайно велике значення має налагодження паритетних взаємовідносин між аграрними та м'ясопереробними підприємствами.

Проблемами удосконалення взаємовідносин учасників ринку м'яса та м'ясної продукції займалися багато вчених-економістів, серед яких: В. Андрійчук, О. Бугуцький, П.Березівський, С. Васильчак, О. Крисальний, В. Липчук та ін. Однак недостатньо дослідженими залишаються питання встановлення взаємовідносин між аграрними підприємствами як постачальниками сировини та переробними підприємствами, що і обумовлює актуальність даного дослідження.

Ринок м'яса в Україні знаходиться у кризовій ситуації, погіршилася якість продукції, виросла її собівартість. Споживання м'яса та м'ясних продуктів у розрахунку на одну особу за рік у 2014 р. становило 54,4 кг, що менше від раціональної норми (80 кг) на 25,6 кг [1, 4]. Одними з основних проблемних питань м'ясопродуктового підкомплексу є наявність певної дезінтеграції економічних інтересів між господарюючими суб'єктами, у тому числі у сфері аграрно-промислового виробництва. Зокрема, приватизація переробних підприємств, проведена переважно не на користь виробників сільськогосподарської продукції, посилила монополізм об'єктів інфраструктури АПК. На практиці має місце явне превалювання інтересів м'ясопереробних підприємств, що обмежує можливості сільськогосподарських товаровиробників.

Існуючі цінові параметри не забезпечують задоволення інтересів ні виробників м'ясосировини, ні підприємств, які її переробляють, а це дестабілізує економічні взаємовідносини підприємств м'ясопродуктового підкомплексу регіонального АПК. Такий стан спричинює необхідність вивчення можливостей інтеграційних відносин АПК у зменшенні впливу цих негативних чинників. В умовах, коли в інтеграційних процесах в АПК повністю превалює приватний капітал із його власними інтересами і за відсутності регулювального впливу держави, міжгалузеві зв'язки мають здебільшого обмежений характер і проявляються у сфері передачі сировини на переробку та розподілу готової продукції, регулювання яких здійснюється ціновим методом на основі двосторонніх угод.

В основі таких відносин знаходиться визначений суб'єктами господарювання відповідний перелік договірних зобов'язань щодо обсягів виробництва й продажу сільськогосподарської продукції на переробку, її якісних характеристик і термінів поставки, порядку розрахунків за продукцію, можливого кредитування сільськогосподарських товаровиробників чи поставки їм у вигляді авансу конкретних виробничих ресурсів тощо. Тому ці відносини за своєю сутністю є взаємоузгодженою координацією дій різних товаровиробників, що є ланками єдиного технологічного ланцюга, на певний, обмежений у часі термін, після закінчення якого їхні зв'язки можуть бути повністю припинені. Виходячи з цього, контрактні відносини, які будуються на більш-менш тривалій основі, можна назвати координацією, а не інтеграцією. А в інтегрованих системах міжгалузеві зв'язки розвиваються

в сфері постачання переробних підприємств сировиною, в сфері забезпечення сировинних підприємств матеріально-технічними ресурсами, а також у реалізації готової продукції та розподілі кінцевих результатів між учасниками інтегрованого виробництва [2].

В умовах реальної інтеграції сільськогосподарського і промислового виробництва створюється додатковий синергетичний ефект, що проявляється у вищій економічній ефективності інтегрованого виробництва порівняно з відокремленим. Джерелами його одержання є істотне зменшення витрат сільськогосподарської продукції за рахунок зведення до мінімуму розриву між її виробництвом і промисловою переробкою; збільшення обсягу виробництва кінцевої продукції за рахунок утилізації нестандартної сільськогосподарської продукції та побічних відходів; скорочення витрат на транспортування продукції до місць переробки на великих переробних підприємствах і на зустрічні заводи продовольчих товарів для споживання місцевим населенням. Слід також зазначити, що агропромислові формування одержують додатковий ефект, що не є складовою синергетичного ефекту, завдяки виробництву і реалізації кінцевої продукції. Адже остання завжди оцінюється вище, ніж сировина, саме завдяки вищій окупності витрат, досягнутій за рахунок споживача. В умовах відокремленого виробництва цей додатковий ефект одержують тільки переробні підприємства, а в умовах поєднання сільськогосподарського і промислового виробництва власниками цього ефекту стають агропромислові формування. Проте сьогодні ситуація на ринку агропромислової продукції, на нашу думку, кардинально протилежна. Це означає, що у виробничому агропромисловому циклі господарство - промисловість-торгівля розподіл одержаного прибутку на одиницю витрат здійснюється не пропорційно. А це, в свою чергу, вимагає докорінної зміни монополії переробних підприємств і торгівлі кінцевою продукцією на користь аграрного виробника.

До сучасних агропромислових організаційних форм доцільно віднести регіональні формування, господарські агропромислові формування та агроконсорціуми. Регіональні агропромислові формування, це технологічно єдиний виробничо-господарський комплекс з виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції, що управляється та планується як єдине ціле і функціонує як юридична особа на принципах повної самоокупності та самофінансування. До складу цих формувань входять аграрні підприємства, міжгосподарські підприємства, підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, заготівельні організації й підприємства споживчої кооперації, різні агросервісні підприємства та торговельні формування. Головне завдання регіональних агропромислових формувань полягає в забезпеченні місцевого населення сільськогосподарською продукцією у свіжому і переробленому вигляді, координації зусиль усіх учасників з метою забезпечення збалансованого розвитку агропромислового

виробництва, зростання його прибутковості та ефективного вирішення соціальних проблем регіону. Проте в цих формуваннях превалювали адміністративні методи управління і більшість з них виявилися не готовими до швидких змін у ринковому середовищі.

Закономірним явищем у цьому процесі є виникнення більш досконалої форми регіонального агропромислового формування – асоціації. Агропромислові асоціації є добровільними об'єднаннями підприємств на базі головного підприємства – молокозаводу (маслозаводу) або м'ясокомбінату, за якими зберігається господарська самостійність і право юридичної особи. Усе це штовхає сільськогосподарських товаровиробників на створення своїх переробних виробництв і розвиток власної торгівельної мережі. Цей процес має як позитивні так і негативні риси. Позитивні в тому, що із збільшенням кількості агрофірм створюється конкурентне середовище у сфері переробки продукції, яке змушуватиме переробні підприємства інтегруватися з постачальниками сировини на взаємній економічній вигоді, а негативні – проявляються у низькому технічному й технологічному рівні переробки продукції, оскільки побудовані ними малопотужні цехи не забезпечують глибини переробки (переробка побічної продукції). І, як наслідок, на таких виробництвах вища собівартість продукції і відповідно нижча її якість. Тому перспективним є розвиток агропромислової інтеграції шляхом кооперації з метою будівництва спільного промислового підприємства для переробки виробленої продукції [3].

З огляду на тенденції розвитку відносин між аграрними та переробними підприємствами агропромислова інтеграція розвиватиметься у напрямі створення агрофірм у формі агропромислових об'єднань, агрохолдингів, агрокластерів. До складу таких утворень входитимуть аграрні, переробні й торгівельні підприємства різних форм власності та форм господарювання, зберігаючи при цьому статус юридичної особи. Головне в системі цих відносин – механізм розподілу прибутку від сумісної діяльності пропорційно вкладеним засобам у спільний захід.

Загалом, побудова та розвиток взаємовідносин учасників м'ясопродуктового підкомплексу АПК на основі формування інтегрованих систем агробізнесу створює для них певні переваги та дає можливість:

- забезпечити органічне поєднання всіх складових замкнутого циклу по вирощуванню худоби та птиці і їх переробки в м'ясні вироби в єдиній організаційно-виробничій структурі й під управлінням з єдиного центру впливу;

- створити цілісний організаційно-технологічний ланцюг із виробництва кінцевих продуктів, якими є м'ясо та м'ясні вироби при технологічній і організаційно-економічній єдності та безперервності виробничого процесу, починаючи від виробництва кормів і закінчуючи реалізацією м'ясних виробів;

- зменшити залежність виробництва м'яса від ситуацій, які виникають на ринку фуражного зерна, та забезпечити для аграрних підприємств більш стійку кормову базу;

- позбавитися порушень ритму виробництва, що виникають при відсутності стабільного попиту м'ясопереробних підприємств на худобу та птицю та уникнути диктату цін на них, зумовленого монопольним становищем цих підприємств;

- формувати для власних м'ясопереробних підприємств стабільнішу сировинну базу, зменшити їхню залежність від ситуації на ринку м'яса та позбутися впливу коливання закупівельних цін на вимушене скорочення поголів'я ВРХ, свиней та чисельності птиці, створити умови для вирівнювання економічного стану сільськогосподарських і переробних підприємств, які входять до складу холдингів;

- користуватися перевагами великомасштабного виробництва й одержувати ефект масштабу за рахунок ефективнішого використання основних засобів виробництва, можливості придбання та застосування сучасної продуктивної техніки і впровадження новітніх технологій, що фінансово не можуть собі дозволити більшість звичайних аграрних підприємств, придбання матеріально-технічних ресурсів великими партіями, що дає можливість одержувати цінові знижки, ефективніше здійснювати збутову політику, запроваджувати ефективний менеджмент тощо;

- здійснювати централізоване управління фінансовими потоками, концентрувати й направляти фінансові та інші ресурси на здійснення найбільш важливих для всієї інтегрованої системи завдань, які дають змогу підвищити її стійкість і конкурентоспроможність;

- впроваджувати вищі виробничі стандарти, поліпшувати кількісні та якісні показники вирощування худоби та птиці, проводити селекційно-племінну роботу, направлену на одержання результатів, що відповідають вимогам і потребам переробних підприємств та підвищують загальну ефективність виробництва.

Список використаних джерел

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України : стат. зб. за 2012 р. / за ред. Н.С. Власенко. – К. : Держстат України, 2006. – 56 с.
2. Данилів Б.В. Розвиток вертикальної інтеграції як напрям підвищення ефективності свинарства / Б.В. Данилів // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 46-52.
3. Кулик Р.О. Особливості формування кластерних структур / Р.О. Кулик // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 69-71.
4. Українці потребляють сейчас в п'ять раз менше мяса, чем при СССР: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.20minut.ua/news/71619>.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ВИРОБНИЦТВОМ

Кохана Т.М., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

taniakohana-78@ukr.net

В наш час перспективні напрямки організації управління у сільгоспідприємствах мають особливе значення. В них відбулися великі структурні зміни – перехід до системи ринкових відносин, процеси подолання наслідків економічної та управлінської криз. Досвід останніх десятиліть показав, що здійснити лібералізацію цін і приватизацію державі було простіше, ніж домогтися реальних і довготривалих змін у поведінці сільськогосподарських підприємств.

У цей період, ні обсяг виробництва, ні прибуток, ні ніякий іншої показник або сфера діяльності самі по собі не могли служити кінцевим показником результативності управління. В однаковій мірі важливими є і стан підприємств на ринку, і інвестиційна діяльність, і продуктивність, і розвиток персоналу, і якість праці та фінансові результати. Агropідприємствам доводилося витратити чималі кошти на встановлення нових виробничих зв'язків. Контроль за всіма цими параметрами безпосередньо залежав від ефективності управління конкретним підприємством.

Перехід сільгоспідприємств до ринкових форм господарювання поставив їх в складні умови, бо відбулися роздроблення і зміна організаційно-правового типу господарств. Значна частина ресурсів і виробничої діяльності перемістилася в дрібнотоварне виробництво – в господарства населення і фермерів. Світова ж практика орієнтує підприємства на їх об'єднання на кооперативній основі для захисту взаємних інтересів і підвищення ефективності виробництва.

Вивчення реалій свідчить про те, що принципових змін в організації управління на багатьох сільгоспідприємствах не відбулося. По-перше, має місце співіснування старих і нових форм і методів організації управління, по-друге, відсутня необхідна єдність нових форм організації і управління та їх співіснування, по-третє, відсутній комплексний підхід у створенні умов надійного функціонування та розвитку систем управління, підвищення їх ефективності. Головною причиною є те, що до теперішнього часу не сформовані в достатній мірі наукові основи управління підприємствами в нових умовах.

При формуванні систем управління підприємств належну увагу потрібно приділяти процесу їх проектування, який характеризується з двох точок зору: змістовної та організаційної.

Зі змістовної точки зору виділяються такі етапи процесу проектування: 1) формуються принципи проектування, 2) визначаються функції, які повинна виконувати система управління для досягнення поставлених цілей; 3) на основі функцій управління визначаються обов'язки працівників управління, засоби для виконання функцій управління апаратом управління; 4) формуються підрозділи управління; 5) підрозділи об'єднуються в єдину структуру системи управління підприємством. З організаційної точки зору в процесі проектування системи управління підприємством можна виділити три основних етапи: 1) передпроектна підготовка, 2) проектування; 3) впровадження [1].

Але, незважаючи на важливість і необхідність організації систем управління підприємствами, головна роль в ефективній роботі підприємств належить їх керівним кадрам. Як стверджує професор Массачусетського технологічного інституту Д.Хейр: "Багато компаній США, - зазначив він, - мають відмінну організацію, але погано працюють. Численні дослідження останніх років вказують на те, що чітко сплановані організаційні схеми і структури самі по собі нічого не дають. Головне - люди, керівники» [2].

Отож, досвід, накопичений в економічно розвинутих країнах світу, свідчить, що серед всіх ресурсів підприємств (матеріальних, трудових, фінансових та ін.) саме системи управління мають найважливіше значення, тобто це здатність і вміння виробляти цілі, визначати ціннісні орієнтири, координувати виконання завдань і функцій і добиватися ефективних результатів діяльності. Саме це характеризує призначення управління, його якість і ефективність впливу на працівників підприємств з різним рівнем освіти, досвідом, кваліфікацією та інтересами. Тому ще більше теоретичне і практичне значення має пошук і реалізація основних тенденцій удосконалення та розвитку систем управління підприємствами в сучасних умовах їх функціонування. Визначаючи роль і зміни при формуванні та функціонуванні системи управління на підприємствах, важливо виходити з факторів їх розвитку при становленні ринкової економіки. Головною метою на перспективу є створення нових інституційних умов ринкових відносин і на цій основі - нових моделей поведінки підприємств.

Список використаних джерел

1. Гусев, А.Е. Основы современного менеджмента: учеб. пособие/А.Е. Гусев.-3-е изд.-Курск: Изд-во КГСХА, 2002.-С.22.
2. Мильнер Б.З. Проблемы управления в современной Америке. / Б.З. Мильнер.-М.: Знание.-1974.-№3.-С. 9.

**МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ І
УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ ПО ЗАБЕЗПЕЧЕННЮ НАДІЙНОСТІ ЗАХИСНИХ
ПОКРИТТІВ**

Лакіш О.І., аспірант

Львівський національний аграрний університет

На сьогодні дуже важливим є розгляд проблеми забезпечення ризик-аналізу показників якості протикорозійного захисту титанових сплавів в переробних і харчових виробництвах і їх захисних покриттів. В умовах значного зниження експлуатаційних властивостей і залишкового ресурсу при діях агресивних середовищ актуальною проблемою безпеки залишається забезпечення надійності титанових сплавів в переробних і харчових виробництвах і їх захисних покриттів [1]. Формування економічних теоретичних і практичних аспектів економіки та інтелектуальної власності механізмів технічного регулювання ефективності заходів щодо захисту від корозії, в умовах обмежених фінансових і матеріальних ресурсів, пов'язане з обґрунтуванням критеріїв корозійної небезпеки [2]. У зв'язку з цим істотне значення набуває використання комплексних критеріїв, що дозволяють виконувати аналіз і управління ризиками для запобігання аварійним ситуаціям і зниження економічних втрат.

Тому важливим на сьогодні є розгляд організаційно-економічних аспектів вибору матеріалів і технологій протикорозійного захисту сталевих конструкцій для обґрунтування логістичної системи управління матеріальними, інформаційними і фінансовими потоками підприємства за критерієм корозійної небезпеки. В даний час накопичений позитивний досвід рішення задач «ризик-аналізу». Для запобігання економічним втратам, забезпеченню безпеки життєдіяльності підприємств на основі зниження витрат при провадженні ризикознижуючих заходів [3].

З урахуванням чинників невизначеності і ризику, високого рівня фізичного зносу методологія управління виробничими засобами за фактичним станом дозволяє отримати кількісні показники технологічної безпеки коррозійності титанових сплавів в переробних і харчових виробництвах. Розвиток методів розрахунку за граничними станами дозволяє розробляти практичні заходи щодо забезпечення надійності проти корозійних покриттів. На жаль, неправильне розуміння логістичного механізму підтримки показників якості і безпеки, відсутність критеріїв оптимальності управлінських рішень щодо захисту від корозії негативно впливає на стійке функціонування виробничих підприємств.

Поняття корозійної небезпеки включає певний стан або ситуацію (загрозу), при яких збільшується вірогідність настання збитку у зв'язку з тим, що даний корозійний стан або відхилення від нормальної експлуатації є потенційною причиною (загрозою) настання небезпеки або того, що може вплинути на розмір збитку.

При такому підході створюються умови для створення системи менеджменту захисту від корозії її основних фондів, направленої на управління ризиками з використанням адаптаційних і превентивних інструментів підвищення ефективності роботи підприємств. Інноваційні і інвестиційні ризики підприємств, пов'язані з використанням матеріалів і технологій протикорозійного захисту, залежать від вірогідності прояву несприятливих подій і ступеня захищеності будівельних об'єктів.

Для забезпечення безпеки конструкцій і споруд важливе значення має організаційно-економічна і виробничо-технологічна діяльність основного виробництва. Тому поставки матеріалів послугу галузі захисту від корозії — це складна логістична система з високим рівнем відповідальності кожного учасника процесу, кінцевою метою якої є оптимізація витрат на підтримку працездатності об'єкту за фактичним станом відповідно до встановлених нормативних, технологічних та експлуатаційних вимог.

В умовах відсутності державної стратегії боротьби з корозією основним шляхом рішення даної проблеми є розробка логістичного механізму обґрунтування ефективності засобів і методів протикорозійного захисту для суб'єктів економічної діяльності.

Основу логістичного підходу і методів ризик-аналізу складають інформаційні бази даних та імітаційні моделі, що включають аналітичні, технологічні і маркетингові задачі [2]. Обґрунтованість ухвалення рішень, пов'язаних з раціональним вибором заходів щодо захисту від корозії, залежить від ступеня повноти інформації.

Відповідно до розробленого підходу, оцінка якості титанових сплавів в переробних і харчових виробництвах виконується по сукупності показників корозійної стійкості, довговічності і ремонтпридатності, що обумовлює нормативні вимоги щодо безпеки і придатності до нормальної експлуатації будівель і споруд.

Вибір способів захисту від корозії сталевих конструкцій визначається умовами експлуатації, ступенем агресивної дії і конструктивними особливостями [2]. Критерієм, що характеризує рішення логістичної проблеми обґрунтування засобів і методів протикорозійного захисту є мінімальні витрати на підтримку якості і безпеки об'єкту протягом заданого терміну експлуатації. Процедура ухвалення рішення включає різні рівні і моделі раціонального вибору, визначаючи економічну ефективність заходів по зниженню ступеня ризику.

Список використаних джерел

1. Анісімова О.М., Вітка Н.Є. Комплексний процес управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності на високотехнологічному підприємстві./ Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності.// Зб. наукових праць ПДТУ, т. 2. – Маріуполь, 2010. С. 285-290.
2. Воробьев С.Н., Балдин К.В. Управление рисками в предпринимательстве. – М.: ИТК «Дашков и Ко», 2006. – 772 с.
3. Каира З.С., Лукьянченко А.А., Омелянчук А.И. Основы логистики: Учебное пособие/ ДГАУ. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. 522 с.

УДК 331.107(477)

ДЕРЖАВНО-НАРОДНІ ПРОБЛЕМИ ДЕМОКРАТИЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Магійович І.В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

maglviv1@bigmir.net

В Україні побудована держава, де українці рахуючись її населенням, позбавленні влади та управління нею. Територія поділена на зони впливу можновладців та олігархів, пов'язаних бізнесом з країнами ЄС і Росії, які переслідують тільки свої інтереси, а не українського народу, отримуючи мільйонні доходи. «Ситий голодному не товариш».

Суспільство України на даний час можна поділити на соціальні групи, які формуються із значної частини роботодавців; найманих робітників; самозайнятих громадян та непрацевдатних громадян (інваліди, пенсіонери, неповнолітні громадяни). І асоціальні групи: злочинці; асоціальні особи; корумповані можновладці; олігархи.

Асоціальні групи яких, є близько 10%, диктують свої умови для народу у всіх проявах, тим самим приховано експлуатуючи народ України.

У демократичному розвитку України на даний час існує багато проблем. В Україні зараз іде війна і відбувається економічне змагання розвинених країн за територію, як за ринок збуту, а також іде політичне і владне протистояння у верхах влади. Війна – територіально-політична з Росією, яка не може змиритись із втратою імперії – колишнього СРСР.

В світі останні десятиріччя ведеться економічне і політичне змагання розвинених країн за ринки збуту продукції. Наслідком цього є залежність слаборозвинених країн, в тому числі і України від економічно сильніших країн імпортерів адже велика частина агропромислової

продукції, яка виробляється в розвинених країнах, реалізується в Україні. А надалі диктат умов. Втрата ринку для розвинених країн загрожує зменшенням виробництва, робочих місць, багато людей залишиться безробітними що призведе до масових страйків. І через те вони не дуже прагнуть допомагати Україні. Україна їм вигідна ще і тим як територіально-політичний щит, щоб мати значну територіальну віддаленість від країни агресора – Росія. Ні одній країні, Україна непотрібна як самостійна, економічно багата держава із власним виробництвом продукції тому, що для них втрачається ринок збуту, сировинна база і появляється могутній конкурент.

Також відбувається внутрішнє протистояння між президентом і прем'єром, олігархами, колишніми регіоналами. Відбувається переділ власності, та розподіл сфер економічного впливу.

І ще один вид скритої війни – це війна влади і олігархів з українським народом, (яка проявляється в прихованій експлуатації народу, низькому прожитковому мінімумі, піднятті цін на продукцію, товари і послуги). А також влада бореться з олігархами а олігархи з владою за право управління народом та його експлуатацією.

Чинній владі як і попередній вигідно тримати народ у покорі і надалі приховано, демократично експлуатувати людей, обкладати податками доходи по другому колу, ускладнювати корупційні схеми і збільшувати свої статки, залишаючи більшості народу прожитковий мінімум для існування і то не всім. За дослідженням ООН мінімальний прожитковий мінімум на сьогодні в Україні повинен становити 530 \$, тобто 17 \$ на день, а фактично є 1,5 \$ на день. Соціальна проблема для простих людей перетворилась у виживання.

Хоча статки наших міністрів, олігархів і ряду інших корумпованих чиновників зростають в рази мільйонів грн. Така майнова нерівність породжує багато проблем у суспільстві.

Протягом 24 років в державі український народ ніяк не може спромогтись на цивілізовані закони та механізми їх застосування, які б сприяли демократичному розвитку країни та унеможливили корупцію. Це відбувається тільки через те що 2/3 представників ВР та уряду, адміністрації президента заінтересовані в корупційних діях з метою особистого збагачення і не має у народу механізму прямого контролю за діями парламенту, Кабінету міністрів, президента. Можновладці керують і збагачуються Де тепер знаходяться відомі представники попередньої влади? Хто де! Хтось в Росії, частина в Європі, а ряд невідомо в яких країнах, а частина залишається ще в Україні надіючись, що їх рухати не будуть, покладаючись на старі корупційні зв'язки.

Уряд в своєму керівництві робить багато помилок, створюючи соціально-економічні проблеми для населення, а потім бореться з наслідками, які виникли а не з причинами, які їх породили. І маємо замкнене коло. Управляємо, помиляємось, боремось з наслідками, управляємо.

Владі властиво помилятися, помилки якої негативно відображаються на життєдіяльності народу України. Тому влада має вирішувати проблеми українського суспільства, а не думати про власне збагачення. Тільки така влада заслуговуватиме подяки від народу. А створення умов для мотивованої економічної діяльності працездатного населення призведе до формування конкурентоздатної економіки держави.

УДК 332:63

РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ (НА ПРИКЛАДІ УЖГОРОДСЬКОГО РАЙОНУ)

Мошак О. В., викладач

Ужгородський торговельно-економічний інститут, м. Ужгород

E-mail: olyamoshak@gmail.com

Кожен регіон є унікальним в економічному, екологічному, соціальному, історичному, природному та інших аспектах розвитку. Необхідним постає окреслення саме специфічних особливостей і передумов функціонування аграрної сфери, як важливих факторів впливу на забезпечення сталого розвитку регіону. До територіальних особливостей сільського розвитку, й розвитку аграрного сектору Закарпатського регіону, доцільно віднести:

- вертикальну зональність регіону (низинна, передгірна, гірська), що накладає територіальні особливості розвитку на кожну із зон;
- екологічну складову (екологічний феномен регіону);
- геостратегічне розташування регіону;
- історичні та традиційні особливості розвитку сільського господарства регіону (вівчарство, виноробство, вирощування тютюну, тощо);
- унікальність природних ресурсів;
- багатонаціональність регіону, ментальність населення.

Урахування регіональних особливостей розвитку при розробленні стратегій, програм розвитку, цільових комплексних програм, індикативних планів сприятиме досягненню максимального ефекту у процесі їх реалізації й можливості уникнення помилок.

Стратегія розвитку аграрної сфери Закарпатської області ґрунтується на сформованих програмах економічного і соціального розвитку районів. До прикладу, у Програмі економічного і соціального розвитку Ужгородського району розробленої на 2014 рік з окресленням основних напрямів розвитку на 2015 і 2016 роки [2] намічено ряд важливих завдань для реалізації. Зокрема, основними з них є:

1. Забезпечення зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції (зерна, овочів, картоплі, плодів та ягід, винограду, м'яса в живій вазі, молока) з метою повнішого насичення ринку продовольчими товарами:

- збільшення валового виробництва зерна до 95,5 тис. т (101,3 % до попереднього року), картоплі до 88,8 тис. т (102,8 % до попереднього року);
- збільшення валового виробництва м'яса до 5,6 тис. т (101,8 % до попереднього року);
- збільшення закладки молодих садів на 50 га.

2. Розбудова інфраструктури аграрного ринку із зберігання, збуту та переробки сільськогосподарської продукції:

- виведення цеху по виробництву натуральних соків без консервантів методом пастеризації у ФГ "Коник" на проектні потужності шляхом закупівлі сировини у господарствах району, які займаються вирощування плодоягідної продукції;
- створення оптового ринку сільськогосподарської продукції.

3. Охорона і підвищення родючості землі, забезпечення належного рівня ефективності земельних угідь, зменшення витрат на виробництво.

4. Реконструкція меліоративних протипаводкових систем, будівництво систем зрошення для багаторічних насаджень, овочів і картоплі (крапельний полив).

5. Забезпечення сталого розвитку особистих селянських господарств як основних виробників екологічної сільськогосподарської продукції низької собівартості.

До загально регіональних, актуальних для всіх районів Закарпаття, відносяться завдання, що стосуються:

- технічного та технологічного оновлення агропромислового комплексу;
- поглиблення реформ в аграрному секторі економіки, соціальне облаштування села;
- стимулювання впровадження виробництв органічного чистої агробіопродукції;
- розвиток кооперативного руху на селі;
- забезпечення доступу сільськогосподарських товаровиробників до державних і регіональних програм підтримки розвитку агропромислового комплексу та соціальної сфери;
- захист внутрішнього ринку та підтримка місцевого товаровиробника;
- впровадження інноваційних технологій виробництва сільськогосподарських культур, поглиблення селекційно-племінної роботи;

- розвиток агропромислової логістики, розбудова інфраструктури АПК;
- розширення посівних площ сільськогосподарських культур та збільшення їх урожайності, розвиток тепличного господарства;
- ефективне використання земельних ресурсів, проведення робіт з поліпшення земель сільськогосподарського призначення.

Доцільно відмітити, що у Концепції сталого розвитку Закарпаття [1] було зацентровано увагу щодо формування пріоритетних напрямів розвитку агропромислового виробництва з метою забезпечення відродження сільського господарства шляхом побудови нової системи аграрного виробництва, функціонування якої здійснюватиметься на сучасному світовому рівні відповідно до стратегічних інтересів селян, галузі та суспільства в цілому.

Узагальнення і оцінка науково-практичних підходів до формування і реалізації стратегії перспективного розвитку аграрної сфери, передусім на регіональному рівні дає підстави стверджувати, що це потребує дієвої підтримки з боку державних органів влади і органів місцевого самоврядування. З цією метою доцільними є формування регіональної політики, яка враховуватиме не тільки особливості розвитку окремо взятого регіону, але й інтереси населення, яке проживає на цих територіях.

Список використаної літератури

1. Концепція сталого розвитку Закарпаття. – Ужгород, 2002. – 70 с.
2. Програма економічного і соціального розвитку Ужгородського району на 2014 рік та основні напрями розвитку на 2015 і 2016 роки [Електронний ресурс]/Ужгородська міська рада. – Ужгород, 2014. – 76 с. – Режим доступу: zakarpat-rada.gov.ua/

УДК: 620.9

РЕГІОНАЛЬНІ СИСТЕМИ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ПІДСТАВІ КОГЕНЕРАЦІ

Михалюк В.М., аспірант

Львівський національний аграрний університет

vovalovegaz69@yandex.ua

Регіональна енергетична безпека – це стан захищеності регіону від потенційних загроз внаслідок обмеження енергоспоживання в регіоні, його устанавленого соціально-економічного розвитку який забезпечується органами державної влади та місцевого самоврядування за допомогою відповідних організаційно-правових механізмів, що розвиваються і вимагає забезпечення стабільності та збалансованості функціонування його

основних систем. В умовах енергетичної та економічної кризи в Україні енергетична безпека регіону та сільськогосподарських підприємств зокрема, як один з видів ресурсної безпеки є важливою складовою економічної безпеки, що значною мірою обумовлює рівень ефективності його функціонування, набуває особливого значення, адже рівень забезпечення енергоресурсами впливає не лише на економічне життя населення регіону, умови його життя, але й на психологічний стан мешканців регіонів, політичну ситуацію тощо.

В умовах проведення адміністративної реформи в Україні, при обговоренні питання щодо змін в адміністративно-територіального устрої держави, доцільно брати до уваги і той момент, як при цьому буде забезпечуватися енергетична безпека тих чи інших регіонів.

Важливо підвищити координацію діяльності відповідних центральних органів виконавчої влади, діяльність яких пов'язана з дотриманням енергетичної безпеки держави (Міненерго, Мінфін, Мінекономіки, Держкоменергозабезпечення, галузеві міністерства і відомства) з обласними державними адміністраціями та відповідними їх управліннями і відділами, і в межах їх компетенції здійснювати заходи, спрямовані на забезпечення регіональної енергетичної безпеки.

Енергетична безпека підприємства – це стан захищеності економічних інтересів підприємства його виробничо-збутової діяльності від зовнішніх і внутрішніх загроз, пов'язаних з нестачею (вимушеними перевагами) енергопостачання, які мають динамічний характер, здатність адаптуватися до змін, що не позначається негативно на його діяльності.

Можна визначити щонайменше три рівні енергетичної безпеки підприємства: мінімальний (підтримуючий) рівень, коли стан енергетичної безпеки підприємства має нестійкий характер внаслідок неритмічного забезпечення енергоресурсами функціонування операційної системи з цієї та інших причин; достатній рівень, коли стан енергетичної безпеки підприємства має відносно стійкий характер внаслідок в цілому нормативного забезпечення підприємства енергоресурсами та в основному ритмічного функціонування операційної системи; високий рівень управління енергетичною безпекою підприємства здійснюється з мінімально необхідними витратами ресурсів.

Сталий розвиток суспільства можливий лише за умови подолання глобальної енергетичної кризи. На сьогодні є принаймні два головні шляхи. Перший - це енергозбереження, а другий - упровадження і використання нетрадиційних (альтернативних) та відновних джерел енергії (ВДЕ).

Дуже перспективний напрям енергозбереження - когенерація. Електрику зазвичай виробляють на електростанціях, де 60-70 % енергії палива втрачається у вигляді тепла. На опалення втрачається додаткове паливо, Когенерація - це розміщення електрогенератора разом з його джерелом енергії безпосередньо у кожній будівлі. Якщо при цьому

використовувати тепло, яке виділяється при отриманні електрики, для опалення та гарячого водопостачання, можна заощаджувати до 30 % і більше палива. Отже, когенерація - це комбіноване виробництво теплоти та електроенергії, що має високу ефективність.

Нині найефективнішою технологією виробництва електричної і теплової енергії з органічного палива є когенерація і тригенерація. Когенераційні установки на базі газопоршневих двигунів мають найвищу ефективність перетворення енергії палива у електрику. Конкретними і незаперечними перевагами власної когенераційної електростанції є такі: більш ефективне використання дорогого палива (загальний коефіцієнт використання палива в установках досягає 90 %); можливість одержання дешевої електроенергії для споживачів підприємства; одержання необхідної кількості дешевого теплоносія для технології тригенерації; зниження рівнів викидів шкідливих речовин і парникових газів; упровадження передової високоефективної технології тригенерації у технологічний цикл підприємств.

Різні країни світу по-різному упроваджують технології енергозбереження залежно від своїх економічних, екологічних, соціальних та інших можливостей, але всі усвідомлюють, що без цього подальший розвиток уже не можливий.

Сучасний розвиток світової економіки невід'ємно пов'язаний зі зростанням темпів виробництва енергії. Це зумовлюється багатьма факторами, зокрема, загальним збільшенням світового товаровиробництва, розвитком транспорту і телекомунікацій, розробкою віддалених родовищ корисних копалин, утилізацією відходів, зростанням споживання енергії у побуті (опалення, освітлення, живлення побутової техніки), технічним переозброєнням армій тощо. Тому темпи зростання виробництва енергії нині перевищують темпи зростання населення Землі. Зараз перед енергетикою стоїть багато проблем, і найбільш гостра - проблема її джерел. На сьогодні 6 млрд населення Землі споживають більше 12 млрд кВт енергії за рік, тобто у середньому 2 кВт на людину. Ця енергія отримується за рахунок таких енергоресурсів: вугілля - 26 %, нафти - 42 %, газу - 20 %, гідроенергії - 4 %, ядерної - 5 %, інших джерел - 3 %. Тобто майже 90 % енергії людство отримує за рахунок органічних видів палива - нафти, вугілля, газу. Ці джерела енергії ще називають невідновними, оскільки швидкість їх нагромадження у надрах Землі набагато менша від швидкості їх використання - приблизно у 106 разів.

Людству необхідно все більше й більше енергії, отримати яку за рахунок невідновних джерел у недалекому майбутньому буде важко чи взагалі неможливо. Справді, за різними оцінками, розвіданого органічного палива вистачить на 30-50 років. Якщо врахувати так звані геологічні запаси, які будуть своєчасно розвідані, а експлуатація їх не затримуватиметься, то, з урахуванням зростання рівня витрат енергії, органічного палива

може вистачити ще років на 100-150. Причому тільки вугілля ще тривалий час може зберігати своє місце в енергетичному балансі, проте його використання супроводжується високим рівнем забруднення атмосфери. Ядерна енергетика, яка на сьогодні має значно більше сировинних ресурсів, ніж є органічного палива, динамічно розвивалася протягом останніх 20-30 років. Але сьогодні, на думку багатьох фахівців, вона вже не може вважатися перспективним видом енергії через високий ризик радіоактивного забруднення навколишнього середовища.

У світі все більше звертають увагу на використання так званих відновних джерел енергії - тепла Землі, енергії вітру, припливів та відпливів, біогазу, сонячного випромінювання тощо. Практично всі ці джерела енергії повністю зумовлені прямою дією Сонця. Сталий розвиток суспільства потребує повільної ліквідації залежності від викопного палива. Другим шляхом подолання сучасної енергетичної кризи (після енергозбереження) є перехід до використання альтернативних (нетрадиційних, відновних) джерел енергії.

Список використаних джерел:

1. Боярчук В. М. Поновлювальні джерела енергії: посібник для слухачів навч. курсів з енергоменеджменту / В.М. Боярчук– Львів, в-во “Львівська політехніка”, 2001. – 68 с.
2. К методике оценки эффективности комбинированного производства теплоты и электроэнергии / [Долинский А.А., Базеев Е.Т., Дюков В.А., Диденко В.М.] // Тезисы 1 Международной конференции «Когенерация в промышленности и коммунальной энергетике», 16-20 октября 2004 г. - К. – 2004. – С. 193-194.
3. Мхитарян Н.М. Энергетика нетрадиционных и возобновляемых источников / Н.М. Мхитарян. Опыт и перспективы. . – К.: “Наукова думка”, 1999. – 320 с.

УДК 339.137

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Петіна Л.В., к.е.н., доцент

ДВНЗ Херсонський державний аграрний університет, м. Херсон

Аграрна галузь України має великі можливості для свого подальшого розвитку. Наявність чорноземів, зрошувальних систем, потужного наукового потенціалу робить сільське господарство привабливим для інвесторів. Вже сьогодні з експорту зерна пшениці, ячменю, кукурудзи, сої, соняшнику країна посідає одне з провідних місць у світі. Разом з цим, конкуренція на продовольчих ринках посилюється. Технічна й технологічна відсталість

аграрного сектору, низький рівень кооперації на селі та низка інших негативних чинників змушують товаровиробників та науковців вести пошук нових форм і методів підвищення конкурентоспроможності суб'єктів аграрного виробництва.

Конкурентоспроможності аграрних господарств на вітчизняному ринку характеризується суперництвом за економічні ресурси та залежить від переваг за рівнем витрат, ціни та прибутку, а також державної підтримки суб'єктів аграрного бізнесу. Втручання держави у розвиток аграрного ринку забезпечує сталість зростання рівня споживання продуктів харчування населення незалежно від регіонів країни, сприяє ефективному перерозподілу ресурсів між галузями АПК, вирішує проблеми розвитку сільських територій, впливає на ділову активізацію сільського населення. Здійснюючи адміністративне регулювання, держава дотримується принципу невтручання у господарську діяльність товаровиробників. Вплив держави на ціноутворення, оподаткування, кредитування, страхування позитивно діє на розвиток виробництва, створення умов для побудови нових форм взаємодії між товаровиробниками аграрної продукції, переробниками, збутовими структурами. Така взаємодія підприємств у рамках АПК стимулює рух інвестиційних потоків у розвиток сільського господарства, сприяє розвитку конкурентних позицій товаровиробників. Поступове зростання кооперативного руху та інтеграційних процесів в АПК вимагає широкого застосування контрактної системи, на що вказують публікації багатьох вчених [1]. Особливої уваги заслуговують закупівельні, трансферні та маркетингові контракти, які знайшли широке застосування у сільському господарстві економічно розвинених зарубіжних країн. Контрактна система забезпечує ефективний контроль за якістю продукції, сприяє координації підприємницьких зв'язків у ланцюгах постачання сировини та готової до споживання продукції, зменшує ризики, пов'язані з коливаннями обсягів виробництва й постачання, зменшує коливання цін, що зміцнює ринкову силу аграрних формувань та позитивно впливає на сталість їх економічного розвитку. Аграрні товаровиробники, укладаючи контрактні угоди, отримують доступ до більш ємних ринків, мають можливість нарощувати виробництво власної продукції, підвищувати її якісні показники.

Рівень розвитку конкурентоспроможності аграрних формувань залежить від впровадження ними технологічних новацій, застосування сучасної техніки та нових методів управління підприємництвом. Стимулювання державою розвитку інноваційного процесу у сільському господарстві створить умови для оптимального використання виробничих, природних та людських ресурсів й впровадження сучасних технологій, що призведе до зростання конкурентних переваг аграрного бізнесу [2].

Зміцнення рівня конкурентоспроможності аграрних господарств залежить від

розвитку системи інформаційного забезпечення з метою здійснення ефективного аналізу, управління та контролю. Інноваційні технології збору та обробки інформації необхідні для досягання стратегічних цілей підприємств. Використання інформації органів державної статистики, газет, телебачення, радіо, допомагає підприємцям орієнтуватись в ринковій кон'юнктурі та приймати оперативні й стратегічні рішення. Цінові сигнали регулюють потоки товарів, формують кон'юнктуру продовольчих ринків, зменшують рівень невизначеності й дозволяють отримати запланований прибуток.

Незважаючи на те, що застосування сучасних інформаційних технологій є важливою умовою функціонування аграрних ринків, в Україні інформаційний ринок знаходиться на дуже низькому рівні свого розвитку. Недосконалість дорадчої служби, роздрібність сільськогосподарських підприємств, низький рівень кооперування товаровиробників та багатьох інших чинників перешкоджають зміцненню конкурентних позицій аграрних господарств та виходу їх на світові ринки.

Виробництво конкурентоспроможної продукції, розширення сегменту ринку її збуту можливе за умови поєднання зусиль особистих селянських і фермерських господарств, сільськогосподарських та переробних підприємств. Поглиблення структурних, організаційно-технологічних зв'язків сприяє зростанню рівня конкурентоспроможності як сільськогосподарських так і переробних підприємств [3]. Враховуючи, що інтегровані підприємства є більш пристосованими до ринкових умов господарювання, вектор державної інвестиційної політики повинен спрямовуватись на більш вагомий підтримку їх виробничої діяльності.

Список використаних джерел

1. Поляруш М.О. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону / М.О.Поляруш, І.М.Поляруш, Н.А.Славіна // Зб. наук. праць Подільського державного аграрно-технічного університету. - №7. – 2007. – С. 187-189.
2. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектору економіки України: [монографія] / Н.М.Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416с.
3. Єрмакова О.Ю. Організаційно-економічні засади ефективного господарювання в аграрній сфері України в умовах вступу до СОТ / О.Ю.Єрмаков // Вісник агропромислової науки Причорномор'я. - №4. – 2007. – С.11-20.

ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ В РАМКАХ ФОРСАЙТУ

Руліцька К.М., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

karolina77777@bigmir.net

В цілому, Форсайт - це технологія, яка не так давно з'явилась у світі і по великому рахунку – це можливість об'єднати інтереси і бачення майбутнього людей, які залучаються до реалізації цього майбутнього для того, щоб воно склалось саме так, як їм потрібно. Це також можливість передбачити ті негативні сценарії, які можуть бути, і в цьому випадку потрібно працювати з ними, щоб вони не здійснились.

По великому рахунку Форсайт – це стратегічне планування, але не методом зверху, а колективне. В цьому методі дуже важливо, щоби в це колективне планування було залучено якомога більше організацій і структур, людей-спеціалістів, які можуть не лише визначити, сфантазувати, спрогнозувати образ видимого завтра, але й що саме важливе, прилаштувати до нього особисті стратегії, які дадуть змогу дійсно реалізувати те майбутнє, що прогнозується [1; 3].

Загалом це відбувається в ході сесій, коли зустрічається певна кількість зацікавлених в темі людей, і ця тема може бути пов'язана або з розвитком території, або певної галузі, або певного продукту. На сесіях розробляються тренди, по яким експерти визначають їх, виходячи зі свого досвіду, своєї освіти, свого бачення, зі своєї інформації, яка у них є. І знову ж таки, чим більше буде залучено спеціалістів з різною кваліфікацією і з різним досвідом у цю конфігурацію, тим більш глибоким і всестороннім буде прогнозування.

Важливим є те, що прогноз так і може залишитись прогнозом, які і любий інший вид прогнозу, якщо до цього не будуть прикладені зусилля і особисті плани тих людей, які в цьому зацікавлені.

В 2012р. в Росії 21 регіон провів Форсайту, і ще 5 збиралось. Саме цікаве, що він стає не лише територіального характеру, а й галузевого. Важливо, що люди з різних регіонів і різних професій, різної спеціалізації включаються в процес Форсайту і місцево здійснюють це прогнозування. Далі потрібно організувати проектну складову, щоби сприяти реалізації особистих стратегій людей-учасників під ці прогнози, або зацікавлених в цих прогнозах спеціалістів або компаній, які дозволять їм отримати практичні можливості для реалізації свого потенціалу в цьому напрямі [2; 4].

Наприклад, коли ми говорим про підприємця, який придумав свій продукт і намагається його реалізувати. Нажаль ймовірність успішної реалізації, як показує практика, дуже низька. Однак, технологія Форсайту дозволить підприємцю по-перше, побачити, виходячи з тої кількості людей і організацій, яку він приверне, той ринок, на якому він буде реалізовувати той продукт, або тренди, по яким цей продукт може розвиватись, або тренди, які можуть загрожувати цьому продукту й спланувати достатньо цікаву основу для того, щоб цей продукт був життєздатним. При чому не лише спрогнозувати, спланувати, але й залучити в реалізацію зацікавлених осіб, інститути і організації.

Сьогодні більшість тих продуктів, які є проривними, якими активно користуються всі комунікації людства, вони всі спрогнозовані не однією людиною, і прогноз нікому не приснився, а створений в зоні Форсайту – і це стосується усіх проривних продуктів. Сила системи Форсайту саме в тому, що вона хмарна, тому спроби структурувати цей процес можуть притягнути крах системи цієї моделі.

Форсайт – це колективна домовленість, як люди будуть діяти задля досягнення того сценарію, який для них видається переважаючим і як вони будуть діяти проти тих сценаріїв, які здаються їм негативними. Аграрні підприємства, які функціонують сьогодні в умовах політичної й економічної невизначеності, потребують дієвого механізму передбачення майбутнього у сфері своєї діяльності. Саме завдяки використанню Форсайт-досліджень можливо врахувати усі фактори й чинники, які агросферу мають безпосередній вплив. Багатоаспектність Форсайту дозволяє це зробити, однак потребує подальших досліджень і розробок вчених-аграріїв у цьому напрямі.

Список використаних джерел

1. Nares Damrongchai, Ron Johnston and Greg Tegart, 'The impact of foresight studies on human healthcare in the post-genomic era', International Journal of Foresight and Innovation Policy, (Volume 6, Nos 1-3, pp 151-165, 2010).
2. Prof. Ron Johnston, article «The State and Contribution of International Foresight: New Challenges», University of Sydney, Australia.
3. Professor Ben Martin (SPRU, University of Sussex), «Technology foresight in a rapidly globalizing economy», Invited Presentation at the International Conference on 'Technology Foresight for Central and Eastern Europe and the Newly Independent States', Vienna, Austria, 4-5 April 2001.
4. Ахметжанова С. Б. Форсайтные методы исследований в мировой практике. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.kz/files/vse%20stati/5%20ahmet.pdf>

ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ

Слепцов В.А., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

malenkali@rambler.ru

Децентралізація є одним з найважливіших завдань влади паралельно з боротьбою з корупцією та податковою реформою. Територіальний розвиток є одним із пріоритетних напрямів державної політики практично всіх розвинених країн світу. Під Децентралізацією слід розуміти запоруку ефективного територіального розвитку, шлях до демократизації, дійсного народовладдя, розширення можливостей і збільшення ресурсів громади (села, селища, міста); розвиток територій та добробут їх мешканців [2].

У сучасних умовах розвитку української державності нагальною є проблема реформування місцевого самоврядування, розв'язання якої визначає спрямованість і зміст політичних дискусій, які безпосередньо пов'язані з формуванням ефективної публічної влади в нашій країні, встановленням справжнього народовладдя. Це пояснюється тим, що демократична правова держава може вирішувати основні завдання лише за наявності розвинутої системи самоврядування.

Створення спроможних територіальних громад має відбуватися системно, для цього необхідно одночасно ухвалити низку законів, які б забезпечили економічну і фінансову самодостатність громад. Ми підтримуємо курс на децентралізацію влади в державі і чітким розподілом повноважень між рівнями громада-район-область-держава без підпорядкування по вертикалі. Обрані лідери громад повинні бути підпорядковані виключно своїй громаді своїм виборцям – тоді і тільки тоді вони будуть свідомо діяти в інтересах людей, які їх обрали, а не поглядати на гору – чи сподобаються мої дії вищестоящому. Всі цивілізовані країни пройшли шлях децентралізації влади і досягли розквіту економіки і життя своїх громадян і тільки Україна має на жаль якийсь гібрид раднаркомівського адміністративно-командного управлінського устрою, який каменем тягне її на дно у прірву злиденного животіння народу і непомірного, всупереч всіх законів економічного розвитку, збагачення купки олігархів та їх служак. На даному етапі, в Україні на реалізацію потенціалу місцевого самоврядування вже зроблено перші кроки до реформ: у бюджетно-податковій сфері «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)» (№ 5078 від 15.09.2014), який встановлює новий порядок бюджетних правовідносин, в основі якого: децентралізація фінансів, розширення повноважень територіальних громад, розширення

дохідної бази місцевих бюджетів шляхом закріплення (або збільшення відсотка) окремих податкових платежів та зборів за місцевими бюджетами тощо [1]; «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших Законів України (№ 5079 від 15.09.2014), яким віднесено до категорії місцевих податків плати за землю та включення її до складу податку на нерухоме майно [3]. За зразок взято досить вдалі моделі, які діють у Данії, Швеції, Фінляндії, Норвегії, країнах Прибалтики.

Запорукою успіху є політична підтримка змін з боку влади. Окрім змін до Конституції, необхідно прийняти низку нових та вдосконалити існуючі закони: «Про місцеве самоврядування», «Про засади державної регіональної політики», «Про адміністративно-територіальний устрій України», «Про місцеві державні адміністрації». Оскільки, децентралізація – це запорука ефективного територіального розвитку, шлях до демократизації, дійсного народовладдя. Здійснення реформи на принципі децентралізації влади в Україні супроводжується передачею значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади – органам місцевого самоврядування. Гарантія територіальної цілісності України є базовою умовою децентралізації державної влади на користь збільшення прав регіонів в особі територіальних громад. Основною метою політики здійснення децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 08 липня 2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Децентралізація // Короткий словник політологічних термінів [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.politics.ellib.org.ua>
3. Податковий кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 02 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

Сохнич А.Я., д.е.н., професор

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Кульбака В.М., здобувач

Міжнародний університет бізнесу і права, м. Херсон

as5511@rambler.ru

Загальні посилання вітчизняних експертів-економістів на несприятливу зовнішньоекономічну кон'юктуру, що кардинально стримувала розвиток національної економіки та є головною причиною зниження об'ємів виробництва товарів та послуг, але це твердження є вірно тільки частково. У зв'язку з цим, невирішеним залишається питання управління земельними ресурсами і, зокрема, фінансування цього процесу.

Особливо важливим сьогодні є обґрунтування підходів щодо фінансування управління земельними ресурсами в сучасних умовах переходу до ринкової економіки.

Ігнорування вченими такого основного чинника за доведення країни до переддефолтного стану як корупція, призводить до поверхових та поспішних висновків щодо перспектив та шляхів виходу України як із економічної, так і з соціальної кризи.

Головною помилкою вітчизняних економістів є те, що повністю ігнорується вплив на економіку України російської економіки. За прикладами далеко ходити не потрібно, достатньо відзначити безмитний псевдотранзит російських нафтопродуктів через територію України, що призвів до зупинки на деякий час українських нафтопереробних підприємств, корупційна зупинка значних об'єктів природного газу для промислового використання однією з впливових бізнес груп донецького регіону, за більш ніж удвічі нижчими цінами, ніж діяли на українському ринку на протязі 2010–2014 років призвело до збільшення податкового навантаження на діючі підприємства, протидія пошуку інших, не російських, джерел постачання природного газу в тому числі й «замороження» будівництва одеського терміналу по прийому скрапленого газу це теж результат кримінальних оборудок російського бізнесу.

Балансуючи на межі дефолту Україна немає можливості проводити будь-які масштабні економічні реформи, які вже давно на часі.

В результаті проведеного аналізу та висновків про актуальність висвітлених проблем пропонується сконцентрувати увагу українських науковців на переформатуванні всіх сфер економіки таким чином, щоб доступ до внутрішніх фінансових ресурсів під низькі відсоткові ставки міг бути реалізований у найкоротші строки. Отримати значні фінансові ресурси

можливо на сьогодні тільки активно залучаючи в економіку земельні ресурси і головним з них є заміна імпортованих енергоресурсів на вітчизняні.

Пропонується використати сланцевий газ на заміну імпортованому російському газу. Як відомо, Україна займає 4-те місце по прогнозним покладам сланцевого газу. В Україні знаходиться значний об'єм сланцевого газу, що потребує глибокого наукового аналізу та оцінки ефективності його залучення до загальнодержавного енергетичного балансу.

Для реалізації запропонованого підходу необхідно вирішити декілька законодавчих питань: закріплення права власності на земельну ділянку разом із правом власності на надра, які знаходяться в межах цієї ділянки; встановити справедливі світові рентні платежі за користування земельними ресурсами та надрами.

Нав'язування українській економіці надмірних об'ємів природного газу за завищеною ціною Росією та обмеження зустрічного руху товарів з України в РФ вже призвело до дуже важких соціальних наслідків. Безробіття, згорання програм соціального захисту, скорочення будівництва житла, зубожіння медичної галузі, алкоголізм та наркоманія серед молоді ось головні результати фінансово-політичної слабкості держави. Вирішення цих проблем лежить на пряму в площині енергетики та екології. Причому активізація уваги очільників держави до інтенсифікації програм енергозбереження вирішить частково одразу два питання: зниження енергоємності продукції та покращення екологічного стану навколишнього середовища.

УДК 332.142.6: 502.131.1

РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРЕХІДНИХ ПРОЦЕСІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОЛОГО - ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Фещенко Н.М.

Житомирський національний агроекологічний університет, м. Житомир

Natalya_camomile@mail.ru

Ідеєю розробки механізмів регулювання перехідних регіональних процесів є проникнення регулюючого впливу на їх структурний мікрорівень та управління конфігураціями елементів структур регіональних процесів. Це дозволить регулювати регіональну економіку на рівні її елементарних складових поряд з управлінням масштабними системними макропроцесами згідно засад державного регулювання.

Метою розробки механізмів регулювання перехідних процесів є забезпечення високого рівня контрольованості регіональної системи у періоди втрати нею структурної рівноваги під час здійснення переходів між гілками розвитку. Актуальність цих механізмів

підтверджується тим, що вони є ефективними стосовно системи, для якої передбачено знаходження у абсолютно рівноважному стані при позитивній динаміці руху.

Таблиця 1.

Принципи концепції розробки механізмів регулювання перехідних регіональних еколого-економічних процесів [1]

Спрямованість на інтровертивну регіональну економіку	Динаміку та характер регіональної економіки визначають ті внутрішні екологічні та економічні процеси, які важко виявити та оцінити внаслідок дії незначних факторів. Регулюючі механізми повинні ідентифікувати та управляти «прихованими» внутрішніми чинниками регіональної системи.
Структурна процесна орієнтація	На відміну від орієнтації на кількісні параметри еколого-економічних процесів, об'єктом впливу у структурно-орієнтованих механізмах виступає структура цих процесів та зв'язок факторів.
Фокус трансформацій	Регулюючі механізми повинні забезпечувати можливість моніторингу та регулювання критичних моментів переходу еколого-економічної системи від одного стану до іншого, під час яких повністю або частково порушується її структурна рівновага.
Системне прискорення та системний суб'єктивізм	Механізми регулювання переходів регіональної еколого-економічної системи від одного стану до іншого повинні враховувати, що ці переходи супроводжуються прискоренням усіх внутрішніх процесів та підвищенням ролі особистості у здійсненні «стрибків» між альтернативними гілками розвитку.
Альтернативність вибору сценаріїв маршруту регіонального розвитку	Механізми регулювання перехідних процесів - це комплекс інструментів та рішень, які відповідають декільком сценаріям розвитку еколого-економічної регіональної системи після набуття нею структурної рівноваги. Альтернативність сценаріїв розвитку породжує принцип альтернативності регулюючих механізмів для здійснення необхідного переходу.

Однак, механізми, які б дозволяли зробити непередбачувані у теперішній час перехідні регіональні процеси, керованими та прогнозованими хоча б з найменшою часткою ймовірності співпадіння у майбутньому прогнозу з фактом, відсутні.

Серед завдань, які повинні бути вирішені за допомогою механізмів регулювання перехідних регіональних процесів на прикладі тих, що відбуваються у еколого-економічній системі регіону під час її сталого розвитку, слід відокремити такі, як: забезпечення постійного уточнення комплексу екологічних та економічних факторів регіональної економіки на основі достовірних та своєчасних інформаційних потоків; підтримка функціонування структурної моделі процесів регіону, як сукупності зв'язків, та моніторинг коливань їх параметрів; впровадження набору стимулюючих інструментів для кожної групи економічних суб'єктів щодо дотримання припустимих меж екологічних та економічних чинників під час виникнення різноманітних ситуацій ведення господарської діяльності у регіоні; забезпечення районування територій країни за характеристиками їх динамічного розвитку на основі показників стану та руху регіональної еколого-економічної системи відносно траєкторії її структурної рівноваги; прогнозування альтернативних сценаріїв

регіонального розвитку та варіацій управлінських рішень по кожному з них; інтеграція мікромеханізмів регулювання перехідних процесів у існуючі макромеханізми державного, ринкового, внутрішнього організаційного регулювання, а також у існуюче регіональне інституціональне поле [2]. Реалізувати вище перелічені завдання складного процесу можливо шляхом розробки та впровадження комплексу окремих механізмів, кожен з яких забезпечує взаємодію та динаміку відповідних елементів регіональної системи згідно заданих параметрів та визначених критеріїв ефективності для досягнення загальної мети структурно-кількісної еколого-економічної рівноваги. Весь цей комплекс об'єднує механізми типу мікромеханізмів, дія яких спрямована на регулювання елементарних структурних часток економічних та екологічних процесів регіону (рис. 1.).

На початковому етапі розробляється механізм, дизайн якого дозволяє виявляти, відстежувати та класифікувати незначні економічні та екологічні фактори у регіональній системі. Цей механізм імплементується у більш складний механізм інформаційного живлення процесу регулювання, тому що інформація отримана під час реалізації функцій першого механізму, повинна дійти до потрібних організаційних терміналів та бути інтерпретованою з точки зору ризиків або переваг для еколого-економічної структурної рівноваги.

На основі ефективної взаємодії двох описаних механізмів розробляється модель та механізм моніторингу та підтримки динаміки структурної сітки регіональної еколого-економічної системи.

Мікромеханізми аналізу дієвих факторів, інформаційного живлення та підтримки структурної сітки регіональної еколого-економічної системи складають фундаментальну основу для безпосереднього регулювання перехідних регіональних процесів шляхом застосування механізму балансу інтересів економічних суб'єктів. У цьому випадку інтереси економічних суб'єктів регіональної економіки повинні бути збалансовані за критерієм збереження рівня керованості еколого-економічної системи регіону у період перехідних процесів і втрати структурної рівноваги. Результати, отримані за допомогою цих механізмів, стають відправними принципами для дизайну таких правил поведінки приватного бізнесу, громадськості та органів місцевої влади, які, у свою чергу, є носіями еколого-економічних зв'язків, щоб у короткостроковій та довгостроковій перспективі було досягнуто стан еколого-економічної структурної рівноваги.

Тому укрупнений механізм балансу інтересів містить механізми мотивації та стимулювання поведінки учасників регіональної економіки у потрібних межах, організації їх ефективної взаємодії між собою, контролю за дотриманням встановлених правил господарювання у наявній екологічній ємності регіону.

Регулювання перехідних еколого-економічних процесів у регіональній системі на загальнодержавному рівні варто здійснювати на основі механізмів групування територій за ознакою наявності структурної рівноваги, механізмів міжтериторіального вирівнювання та механізмів прогнозування маршрутів розвитку кожної окремої території. Це дозволить управляти трансформаціями одразу декількох територіальних одиниць, що знаходяться у однаковому положенні, прогнозувати маршрут розвитку країни в цілому на основі об'єднання комплексу регіональних маршрутів, попереджати ризики виникнення багатовекторності цих маршрутів задля досягнення загальної структурної еколого-економічної рівноваги в рамках країни в цілому. На завершальному етапі розроблений комплекс мікромеханізмів інтегрується з макромеханізмами та існуючим регіональним інституціональним полем через спеціальний інтеграційний економіко-правовий інструментарій.

Таким чином, запропоновані нами практичні рекомендації щодо формування механізмів регулювання розвитку регіональної економіки, дозволять забезпечити досягнення абсолютної структурної рівноваги та можуть бути покладені в основу нової концепції розробки механізмів регулювання перехідних процесів сталого розвитку еколого-економічної системи регіонів.

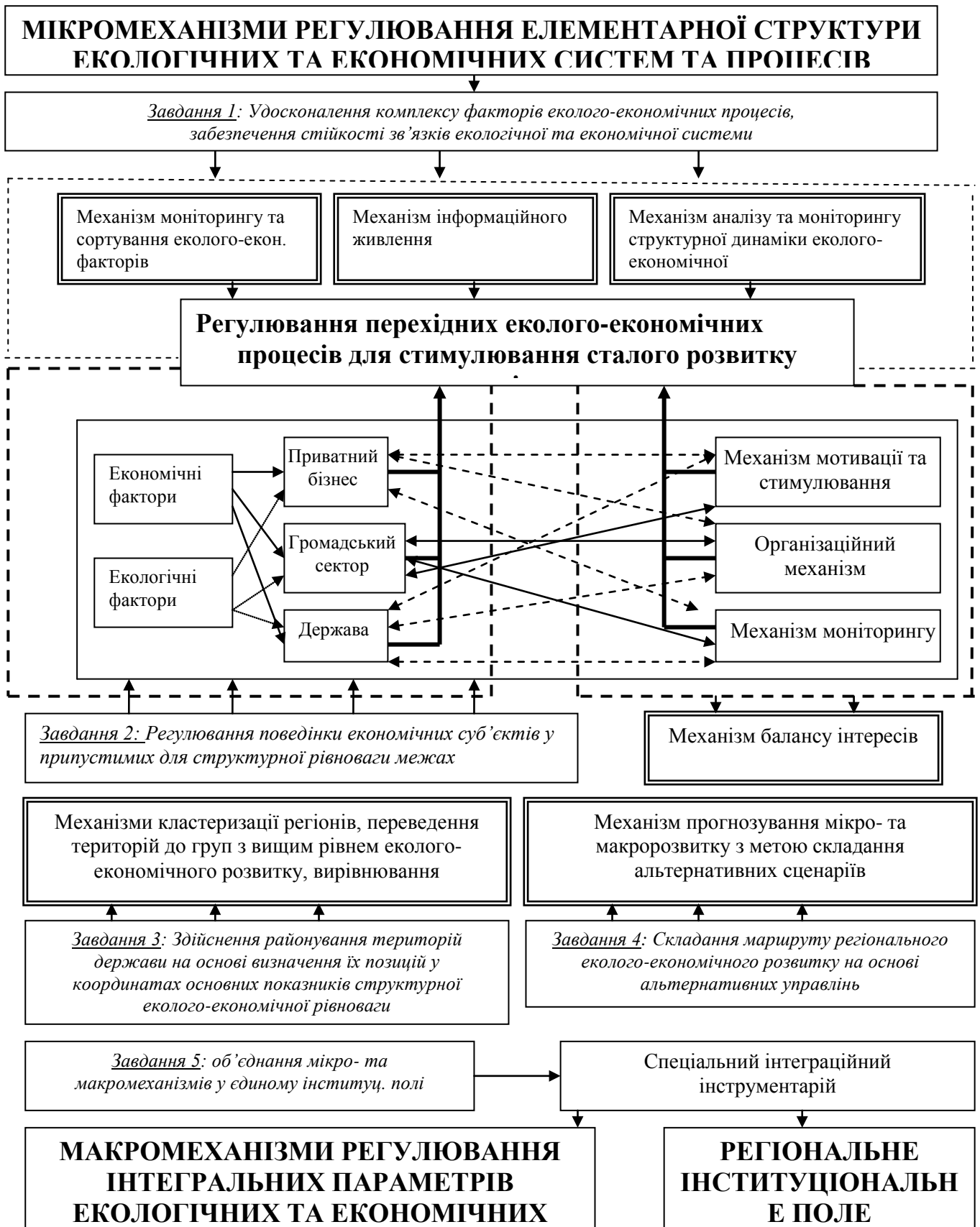


Рис. 1. Комплекс механізмів регулювання перехідних процесів під час сталого розвитку еколого-економічної системи регіону

Список використаних джерел

1. Демешок О. О. Особливості соціально-економічного розвитку регіональних виробничо-економічних систем України / О. О. Демешок // Український соціум: наука – освіта – виробництво: збірник наукових праць ; за ред. д.е.н., проф. В. В. Микитенко. – К.: МНТУ та Центр перспективних соціальних досліджень Мінсоцполітики України, Вид-во ПП Вишемирський В.С., 2013. – Вип. 4. – С. 54–65.
2. Жилаева С.Э. Институциональные аспекты устойчивого развития социо-эколого-экономических систем различных типов / С.Э. Жилаева, В.Б. Сактоев, Б.Д. Цыренова // Улан-Удэ: ВСГТУ, 2005. –156 с.

УДК 631.162:657

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ

Ціцька Н.Є., к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

evqenivna@mail.ru

Розвиток аграрної сфери економіки не може не відбуватися без втручання держави. Держава як основна керівна ланка розвитку національної економіки та суспільства має брати активну участь у формуванні політики щодо сприяння розвитку аграрного сектору.

На жаль становлення державної підтримки є досить повільним процесом, який передбачає створення ряду програм. Лише деякі з них дійсно дієві, так як вони не охоплюють і не враховують усіх деталей, потужностей та можливостей держави.

Дослідженню питань державного регулювання діяльності підприємств агропромислового комплексу присвятили свої праці відомі вітчизняні вчені, такі як П.Т. Саблук, В.Я. Месель – Веселяк, П.І. Гайдучкий, В.Я.Амбросов, М.Я. Дем'яненко, І.Г.Кириленко, І.Х. Степаненко та багато інших науковців.

Державна підтримка сільськогосподарських підприємств – це сукупність пріоритетних рішень держави щодо правового, економічного та організаційного сприяння розвитку аграрного підприємництва. Державні програми враховують як інтереси суб'єктів господарювання так і інтереси самої держави. Для ефективної роботи програми відслідковуються та аналізуються стан бюджетної, кредитно-фінансової системи, рівень населення та їх вплив на розвиток підприємництва [5].

Необхідність державної підтримки аграрного сектору є дуже важливою і зумовлена тим, що цей сектор економіки є найвразливішим до дії інфляція, циклічних коливань, подат-

кового тиску, фінансових труднощів та конкуренції великих корпорацій. Тому підтримка держави розвитку аграрного сектора дуже важлива, до того ж, вона не завжди пов'язана з додатковими фінансовими видатками.

Метою державної підтримки аграрного сектора є: створення умов для позитивних структурних змін в економіці України; сприяння формуванню і розвитку підприємництва на селі; підтримка вітчизняних товаровиробників; формування умов для забезпечення зайнятості сільського населення, запобігання безробіттю, створення нових робочих місць [2, с. 4].

До основних напрямів державної підтримки аграрного сектора слід віднести: фінансово-кредитну та інвестиційну підтримку; забезпечення участі сільськогосподарських підприємств у виконанні поставок для державних, регіональних та місцевих потреб; вдосконалення нормативно-правової бази; сприяння створенню інфраструктури на селі; пропозиції щодо встановлення системи пільг, у тому числі пом'якшення податкової політики; допомогу в матеріально-технічному та інформаційному забезпеченні [2, с. 7].

Структура механізму державного регулювання аграрного сектору складається з нормативно-правової, кредитно-фінансової, матеріально-технічної, інформаційно-консультаційної та інноваційної підтримки, та підтримки у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Важливим видом державної фінансової підтримки є франчайзинг. Це форма співпраці між підприємствами, одне з яких володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, і дозволяє іншій компанії користуватися цією системою на обумовлених умовах.

Лізинг – це довгострокова оренда споруд виробничого призначення, устаткування, машин, транспортних засобів з правом викупу за залишковою вартістю. Переваги, які отримуються від лізингу, сприяють створенню нових технологій, зростанню виробництва, що особливо необхідно у умовах ринкових перетворень. Лізинг забезпечує підвищення продуктивності устаткування, так як підприємства стараються використати залучені на короткий термін засоби на повну потужність. Провідними лізинговими компаніями у Львові є: ЗАТ «Єврофінанс», ТОВ «С-Лізинг», «Електрон-лізинг», ПП «Оллі» «Центр ефективного лізингу, кредитування та страхування» та інші компанії.

Надзвичайно важливою для розвитку вітчизняної економіки є підтримка інновацій. Держава має сприяти проведенню наукових досліджень, пошуку нових підходів і методів розвитку бізнесу, випробування нових прогресивних технологій та пошук інвесторів для виконання інноваційних проектів. Необхідну фінансову підтримку на розвиток інновацій підприємцям надає Державний інноваційний фонд. Ці форми державної підтримки

забезпечується шляхом створення бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів та інших установ такого типу. Вони надають, новоствореним фірмам, протягом першого, найважливішого року їх діяльності, технічну та консультативну підтримку, доступ молодим компаніям до виробничих площ та потужностей, які на перших етапах управління бізнесом є для них малодоступними. Також проводять інженерні розробки, маркетингові послуги. Важливу та необхідну підтримку на початкових етапах роботи новоствореної фірми надають бізнес-центри. Їх основні функції полягають у наданні інформаційної підтримки, допомоги в підборі кадрів, пошуку замовників та інвесторів на проекти, навчання підприємців основам ведення бізнесу, залучення зовнішніх експертів.

Інститутом консультаційної підтримки є консалтингові фірми («Хора», «Максимум», «Український бізнес консалтинг» та інші), які надають управлінські, фінансові, юридичні та технологічні консультації. Під консалтингом розуміють надання консультацій товаровиробникам, оцінки торгівельно-економічних умов експортно-імпортних операцій, аналіз фінансово-господарської діяльності підприємств та надання послуги щодо дослідження і прогнозування ринку.

Ефективним видом інформаційно-консультаційної форми підтримки є аудиторські послуги, якими у Львові займаються такі фірми: ТзОВ «Аудиттекс», ПП «Фед-Аудит», ПП «Західно-Українська аудиторська компанія», ТОВ «Міжнародні стандарти», ТзОВ «Контакти-Аудит» та інші. Для уникнення помилок у веденні бухгалтерії, які можуть призвести до значних фінансових втрат новоствореного підприємства звертаються до аудиторських компаній. Аудитори, в свою чергу, надають консультації, тематичні та комплексні аудиторські перевірки, поставляють періодичні видання.

Реформування агропромислового комплексу України проходить у важких умовах його структурних перетворень, що неоднозначно відображається на результативності загальнонаціональної, регіональної політики та політики окремих суб'єктів господарювання. Це збільшує неузгодженість трансформаційних процесів і вимагає впровадження такої моделі державного регулювання аграрного сектору економіки, ефективних форм і методів фінансової підтримки, які б сприяли гармонізації інтересів держави і окремих підприємств, а також стимулювали ефективність аграрного виробництва.

Список використаних джерел

1. Алієва О. Н. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України / О. Н. Алієва, О. В. Макарець, М. Г. Оробчук // Вісник Львівської комерційної академії. – 2002. – № 12. – С. 35-40.

2. Про державну підтримку малого підприємництва : Закон України / із змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2009. – № 6. – С.21.
3. Колісник Г. М. Види і форми державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу / Г. М. Колісник: www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/.../217_Kolisnyk_17_1.pdf
4. Чистов С. М. Державне регулювання економіки / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко Т. Ф. – К. : КНЕУБ 2000. – 316 с.
5. Яковенко Р. В. Державне регулювання підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу / Яковенко Р. В., Снастіна Д. Д. – http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65901.doc.htm.

УДК: 338.43:631.155

УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОЮ ПІДТРИМКОЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Шийка Ю.Б., здобувач

Львівський національний аграрний університет

deym0s87@ukr.net

Розвиток сільськогосподарських підприємств в умовах сьогодення не можливий без державного регулювання та підтримки. Правильна побудова та впровадження механізму такої підтримки потребує налагодженої ефективної системи менеджменту на всіх його рівнях.

Суб'єктами управління за суспільно-політичними рівнями є: державний, регіональний, громадський професійний, місцевий самоврядний та господарський. Розмежування повноважень і відповідальності між суспільно-політичними рівнями управління з виконання їх функцій передбачає, що господарське управління здійснюється на засадах повної господарської самостійності, а діяльність органів державного, регіонального і громадського управління повинна мати забезпечувальний демократичний характер на законодавчо-правовій базі [3, с. 209]. Поділ суб'єктів управління за різними вище перерахованими рівнями і функціями, не повинен перешкоджати, а навпаки, зобов'язаний поєднувати їх у конструктивній взаємодії для пізнання та вирішення існуючих проблем і можливих загроз в аграрній галузі держави. Побудова результативної системи та механізму державної підтримки сільськогосподарських підприємств має опиратись на якісний професійний персонал. Аналізуючи сьогоденну ситуацію в нашій державі такого персоналу

не вистачає, або ж він підібраний у невідповідності до кваліфікаційних та фахових вимог. На відміну від економічно розвинутих країн, де цільові програми запроваджуються з метою забезпечення ефективного функціонування сільського господарства, в Україні цей інструмент механізму державного регулювання здебільшого використовується для підтримання його життєдіяльності [3, с. 248]. Тому швидке реагування на позитивні чи негативні зміни у аграрній галузі та показників діяльності виробників сільськогосподарської продукції, в першу чергу залежить від системи менеджменту.

Управлінсько-чиновницький апарат як основа системи менеджменту державного регулювання аграрної галузі, повинний зважати на безліч чинників у своїх тактичних та стратегічних рішеннях. Тому державну підтримку як інструменту державного регулювання потрібно здійснювати виходячи із потреб суб'єктів сільського господарства та максимального врахування відповідності ринковій економіці. Так, в розвиток аграрної галузі не тільки потрібно включати розвиток різних за розмірами сільськогосподарських підприємств, в особливості малого та середнього підприємництва, але й поширення і піднесення особистих селянських господарств та розвій сільських територій.

Перш за все у своїй початковій діяльності управлінсько-чиновницький персонал зобов'язаний провести детальний аналіз галузі, оцінити позитивні моменти та проблемні питання, й відповідно спрямувати свої зусилля й знання для посилення сильних сторін та вирішення проблемних моментів. Для більш ґрунтовного розгляду за видами суб'єктів господарювання аграрної галузі, вивчення шляхів поставки їм матеріально-сировинного ресурсу, каналів реалізації виготовленої продукції, перешкод, які виникають для належного й ефективного господарювання, зумовлює необхідність відштовхуватись від цих чинників для спрямування державної підтримки та одержання корисного ефекту від її впровадження. Цьому має передувати зменшення лобістських настроїв у підтримці великих аграрних формувань, які й так володіють достатньою кількістю фінансових та матеріально-технічних ресурсів, що створило нездорову конкуренцію на ринку сільськогосподарської продукції.

Іншими завданнями, які повинний ставити перед собою управлінсько-чиновницький апарат у розвитку аграрної галузі є: демонополізація виробничих та переробних підприємств агропродукції, а також їх «подрібнення»; створити фонд підтримки і стабілізації доходів сільськогосподарських товаровиробників із жорстким контролем використання; цінове регулювання і квотування обсягів товаровиробництва для безпосередньої підтримки рівня доходності фермерських господарств; для оптового покупця, незалежно від характеру його діяльності, форм власності і посередницької діяльності, не має права оплачувати куплену продукцію за ціною нижче ціни підтримки, яка дорівнює нормативу собівартості і мінімального прибутку; внесення змін у нормативно-правову базу щодо зменшення

податкового навантаження для малих сільськогосподарських підприємств; підвищення попиту на продукцію сільського господарства, надаючи допомогу малозабезпеченим верствам населення, а також стимулюючи підвищення загального рівня доходів [2]; розвиток діяльності самоврядних господарських об'єднань в агропромисловій сфері, розвиток недержавних інститутів управління і регулювання розвитку даного сектору [1].

Відмітимо, що зміна управлінського персоналу в результаті впливу соціально-економічних чи політичних чинників в державі, не повинна змінювати загальну стратегію розвою аграрної галузі, а дотримуватись визначеної мети: раціональне поєднання розвитку економічних, екологічних та соціально-культурних складових.

Список використаних джерел

1. Кваша С. М. Аграрна політика та чинники її реалізації в нинішніх умовах трансформації сільського господарства України / С. М. Кваша // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент», вип. 6/1. – 2010. – С. 3-11.
2. Корецький М.Х. Державне регулювання аграрної сфери у ринковій економіці: монографія / М.Х. Корецький. – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – 260 с.
3. Організаційно-економічний механізм підвищення соціально-економічної ефективності функціонування АПК Західного регіону України: кол. монографія / за заг. ред. П. С. Березівського. – Львів : Український бестселер, 2011. – 688 с.

СЕКЦІЯ 3.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 338.432

ЗВ'ЯЗОК ПОТЕНЦІАЛУ ПРИБУТКОВОСТІ ТА СТРАТЕГІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Антонюк Р. Р., асистент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Результати дослідження економічної ефективності сільськогосподарських підприємств вказують на не достатньо вдалу адаптацію суб'єктів господарювання до динамічних умов зовнішнього середовища, що зумовлено неефективністю стратегічного управління потенціалом їх прибутковості. Потенціал прибутковості сільськогосподарського підприємства включає в себе внутрішню та зовнішню складові. При цьому під зовнішнім потенціалом слід розуміти можливість певного виробника забезпечувати потреби

зовнішнього середовища у визначеній сільськогосподарській продукції; захопити певну частку ринку тієї чи іншої аграрної продукції, іншими словами – “доцільність присутності” його продукту на ринку, яка підтверджується прибутковістю сільськогосподарського виробництва, внаслідок згоди покупця купувати продукт за економічно обґрунтованою ціною. Тому цій частині потенціалу прибутковості сільськогосподарського підприємства в першу чергу відповідає його конкурентна позиція; окрім того до компонентів зовнішнього потенціалу прибутковості можна віднести характеристики продукції, що задовольняють ті чи інші запити ринку, особливості державного регулювання сільськогосподарського виробництва, пільгове оподаткування в певних галузях, можливість державної підтримки, експортний потенціал. Структура виробництва та реалізації продукції, таким чином, є свідченням реагування підприємства на запити зовнішнього середовища. Внутрішня складова представляє собою ресурсні можливості для нарощення виробництва та реалізації продукції, а отже і збільшення суми прибутку, поєднуючи в собі кількісну та якісну характеристики. Кількісними характеристиками є розміри базових ресурсних елементів, що забезпечують можливості здійснення виробничої діяльності а саме капітал, земля, що перебуває в користуванні підприємства та працівники. Тоді як, якісною характеристикою внутрішнього потенціалу прибутковості є якість управління ресурсами підприємства, що характеризує стійкість підприємства та можливості виживання і стабільного функціонування, і проявляється у ефективності управління фінансовими та техніко-виробничими параметрами підприємства, що забезпечує його стійкість та можливості для залучення додаткових ресурсів для подальшого розвитку діяльності, та отримання прибутку в результаті фінансово-господарської діяльності.

Співвідношення характеристик внутрішньої та зовнішньої складових потенціалу прибутковості на певний момент є основою для прийняття стратегічних рішень щодо подальшого розвитку. Для розробки пропозицій щодо забезпечення прибутковості в сільськогосподарських підприємствах ми використали оцінку змістовної якості прибутковості, яка, на нашу думку, відображає ефективність використання підприємством його зовнішнього та внутрішнього потенціалу прибутковості. Останню ми розглядаємо через співвідношення рівнів прибутку (збитку) від сільськогосподарської, та усієї фінансово-господарської діяльності підприємства. Доцільність такої оцінки обґрунтовується можливістю застосування її в ролі інструменту експрес-аналізу стратегічної позиції підприємства, тому що прибуток від сільськогосподарської діяльності відображає виконання сільськогосподарським підприємством його місії, адекватного визначення стратегічних цілей з використанням можливостей середовища, тоді як результат всієї господарської діяльності – ефективність управління внутрішніми ресурсами. Таким чином: отримані показники

прибутковості відображають рівень використання підприємством можливостей ринкового середовища і внутрішніх вихідних умов та є підставою для формування подальшого набору стратегій. Визначена будова, стратегічна націленість потенціалу та ефективність використання його підприємствами дає можливість сформувавши матрицю стратегічного набору для сільськогосподарського підприємства, в якій визначені напрямки розвитку підприємства в залежності від його результативності (рис.).



Рис. Матриця стратегічного набору базована на потенціалі прибутковості сільськогосподарських підприємств (СНПСПП)

Вісі матриці утворюють оцінки внутрішнього та зовнішнього потенціалу прибутковості підприємств. Прибутковість в сільськогосподарській діяльності вказує на ефективне використання зовнішніх ринкових можливостей підприємством і дає підстави для посилення позицій підприємства в даній ніші. Збитковість, натомість, за виключенням форс-мажорних обставин, найчастіше вказує на невдалий вибір продуктово-товарної стратегії, що відповідно потребуватиме перегляду з врахуванням нових можливостей і загроз середовища. Разом з тим неефективність всієї комерційно-господарської діяльності, що виявляється в збитковості та незадовільному фінансовому стані вказує на неефективне управління ресурсами і може потребувати кардинальних змін у стратегічному наборі. Стратегічний набір сільськогосподарського підприємства — це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відображає специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі. Існують певні особливості формування стратегій підприємства в сільськогосподарському секторі, які обумовлені специфікою галузі. Ці особливості стосуються як загальних конкурентних так і продуктово-товарних та виробничо-

забезпечувальних стратегій. Галузь сільськогосподарського виробництва можна характеризувати як роздроблену, яка включає сотні і навіть тисячі дрібних і середніх підприємств. Головною відмінною рисою роздробленої галузі є відсутність лідерів, що володіють величезною часткою на ринку і визнані покупцями. Фокусування на конкурентній ринковій ніші або сегменті, як правило, надає більше потенційних конкурентних можливостей, ніж орієнтація на ринок в цілому. Інша особливість – продукція сільського господарства є в більшості випадків сировиною для інших галузей, що зумовлює відповідну специфічну природу її ринку, велику залежність від середовища, а для підприємств – певні особливості в здійсненні маркетингу. Одну з визначальних ролей в формуванні продуктової стратегії підприємства відіграє специфіка технології сільськогосподарського виробництва, зумовлена вимогами сівозміни.

Враховуючи наведені обмеження та фокусування підприємства в певному квадранті матриці СНППСГП залежно від ефективності використання наявного потенціалу прибутковості, нами і запропоновано варіанти подальшого розвитку сільськогосподарських підприємств у вигляді можливих їх стратегічних наборів.

Запропоновані варіанти стратегічних наборів для груп підприємств з різними характеристиками потенціалу та показниками якості прибутковості покликані підвищити ефективність стратегічного управління в сільськогосподарських підприємствах з метою привести їх до бажаного рівня прибутковості.

УДК 631.11: 631.16: 530.321

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ГОСПОДАРСТВ РАЙОНУ НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ

Більський І. Б., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

blgora@ukr.net

Ефективним інструментом управління інвестиційною діяльністю підприємства є інвестиційна стратегія. Ця стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності господарства, які визначаються загальними завданнями його розвитку і інвестиційною ідеологією, а також вибором найефективніших шляхів їх досягнення. Інвестиційну стратегію можна представити як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності господарства, що визначає пріоритети її напрямів і форм, характер

формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізацій довгострокових інвестиційних цілей.

Розробка інвестиційної стратегії являє собою процес, що складається з декількох послідовних етапів [1, с. 49].

На першому етапі здійснюється аналіз і оцінка зовнішнього й внутрішнього середовища господарств, формується інвестиційна стратегія. На даному етапі, по-перше, відбувається визначення основних елементів зовнішнього середовища, виділення з них тих, які дійсно мають значення для інвестиційної діяльності, проводиться збір інформації про стан і розвиток даних елементів. По-друге, керівники господарств аналізують й оцінюють своє внутрішнє середовище, тобто здійснюються збір і аналіз інформації про стан і розвиток внутрішніх систем. Результатом даного етапу є інформація про інвестиційний клімат держави, інвестиційної привабливості в регіоні і галузях економіки, у яких господарство здійснює свою діяльність, а також інформація про рівень їх розвитку. При аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища інвестиційної діяльності був застосований SWOT – аналіз, який означає порівняння параметрів виробничої діяльності [2, с. 105].

На перетинах окремих складових груп факторів формуються поля, для яких характерні певні комбінації, що їх треба враховувати надалі в ході розробки стратегій певного типу. Враховуючи основні проблеми залучення інвестицій в економіку району визначимо, які фактори впливають на розвиток аграрного сектора економіки. Для діагностики середовища непрямого впливу потрібно оцінити та проаналізувати економічні, технологічні, соціальні, політичні, ринкові та міжнародні фактори, які впливають на залучення інвестицій в аграрний сектор економіки. Для цього скористаємося методом PEST – аналізом [3, с. 69].

Простежити співвідношення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, можна за допомогою матриці (табл. 1).

Для оцінки макросередовища беруться такі показники, як: умови для економічних контактів з іноземними партнерами; нестабільність законодавчої бази; рівень правового та судового захисту прав іноземних інвесторів; негативний інвестиційний імідж; відсутність координаційного державного центру з питань сприяння залученню іноземних інвестицій; відсутність інформації про інвестиційне середовище; контроль за дотриманням стандартів якості та безпеки товарів; розробка та впровадження державних програм; бюджетне фінансування; податкова політика; кредитна політика; інвестиційна політика; падіння темпів виробництва; високий науково-технічний потенціал; впровадження нових технологій; зношеність матеріально-технічної бази; природні ресурси та географічне положення.

Аналіз аграрного сектору виробництва Кам'янка-Бузького району

Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Сприятливі ґрунтово-кліматичні умови. 2. Вирощування високоякісних сортів. 3. Вигідне географічне розташування. 4. Широкий асортимент продукції. 5. Сприятливий мікроклімат підприємств. 6. Потенціал розвитку галузі.	1. Відсутність досвіду у здійсненні ЗЕД. 2. Слабка матеріально-технічна база. 3. Неналагоджена маркетингова, збутова та цінова політика. 4. Відсутність підтримки з боку держави. 5. Некваліфіковані працівники 6. Відсутність служби маркетингу. 7. Неоперативність митного оформлення товарів.
Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
3. Залучення іноземних інвесторів. 4. Захоплення певної ринкової ніші. 5. Отримання досвіду у здійсненні ЗЕД. 6. Розширення ринків збуту. 7. Підписання вигідних угод. 8. Пошук партнерів. 9. Зміцнення матеріально-технічної бази.	3. Втрата позицій на внутрішньому ринку. 4. Зменшення ціни на зернову продукцію. 5. Втрата якості продукції під час транспортування. 6. Неефективний канал реалізації.

Оцінивши політичне та правове середовище в якому діють аграрні підприємства в районі, слід зауважити, що умови для економічних контактів з іноземними партнерами сприятливі.

Природні ресурси та географічне положення –найсприятливіші для ведення сільського господарства, а саме аграрний сектор потребує значних іноземних інвестицій. Іноземні інвестори не бажають вкладати свої кошти в цей сектор економіки через великий ризик неповернення коштів, тому слід звернути увагу саме на зменшення цих ризиків.

Серед різних форм господарювання (селянські спілки, сільськогосподарські виробничі кооперативи, приватно-орендні агрофірми, акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю,) найбільш адаптованими до ринкових умов в зоні, що досліджувалась є приватно-орендні агрофірми і товариства з обмеженою відповідальністю, які функціонують на приватно-орендних засадах, удосконалили господарський механізм та розвинули підприємницьку діяльність [4].

З 2011 до 2013 року галузь зерновиробництва у Кам'янка-Бузькому районі очолювали ТЗОВ “Агро ЛВ Лімітед” (38%) та ТЗОВ “Агро МаркЮкей” (28%), які з року в рік нарощують його обсяги. У 2013 р. порівняно з 2011 р. ТЗОВ “Агро ЛВ Лімітед” реалізувало пшениці за кордон на 49,8% більше. За досліджуваний період на 45,5% зріс експорт пшениці у Великобританію, на 72,3% – у Польщу, на 69,7 % – у Казахстан, на 34,7 % – у Росію. Найбільший обсяг експорту пшениці підприємство скеровує у Росію [5 С. 90].

Протягом 2011-2013 рр. експортні операції у ТзОВ “Агро ЛВ Лімітед” є ефективними, оскільки, незважаючи на меншу собівартість реалізованої продукції на внутрішньому ринку, отримана виручка від реалізації на зовнішньому перекидає всі витрати господарства і приносить значно вищі доходи, ніж реалізація зерна на внутрішньому ринку. Тому з кожним роком експортний потенціал господарства зростає.

На перспективу підприємствам району необхідно використовувати інтенсивні та новітні технології виробництва зернових, що дасть змогу збільшити урожайність, обсяги виробництва, а відповідно й прибуток .

Отже, основне завдання організації виробництва сільськогосподарської продукції в аграрних формуваннях полягає в тому, щоб якнайкраще поєднати предмети і знаряддя праці, а також саму працю, щоб перетворити предмет праці на продукт необхідних властивостей з найменшими витратами робочої сили і засобів виробництва.

Список використаних джерел

1. Удалих О. Управління інвестиційною діяльністю підприємства. Навчальний посібник / О. Удалих. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 292 с.
2. Лихочвор В. Сільськогосподарське дорадництво (Інформаційно-консультаційне забезпечення в АПК) / В. Лихочвор і Городецький, Г. Черевко. – Львів НВФ, 2007. – 126 с.
3. Шершньов З. Стратегічне управління. Підручник / З. Шершньов. – К. КНЕУ, 2004. – 699с.
4. Інвестиційна привабливість підприємства. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://otherreferats.allbest.ru/finance/00193318_0.html
5. Янишин Я. Експортно-імпортні можливості зерновиробництва в агропідприємствах Кам’янка-Бузького району Львівської області / Я. Янишин // Аграрна економіка . – 2014. – Т. 7. – № 1-2. – С. 87-92.

УДК 658.14:658.8

МОДЕЛЬ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖЕРА

Войнич Л.Й., к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

voynycha@mail.ru

В умовах сьогодення будь-який менеджер, як і будь-який бізнес мають справу з швидкими змінами, викликами зовнішнього середовища. Чим легше менеджеру адаптуватись, подолати труднощі, успішно співпрацювати, тим ціннішим працівником він є для організації. При цьому особистість менеджера – один з головних факторів забезпечення ефективного розвитку бізнесу.

Відомий американський учений з питань лідерства Уоррен Бенніс стверджував: «Лідери – це люди, які роблять правильні речі, а менеджери – це люди, які роблять все правильно». Тобто менеджер несе відповідальність за успішну і ефективну діяльність організації. Звичайно, ці дві ролі перетинаються – і, щоб бути повністю ефективним, необхідно бути менеджером із лідерським потенціалом.

Серед найбільших західноєвропейських шкіл, які істотно вплинули на розробку проблем лідерства у бізнес-сфері в XX столітті можна назвати: психоаналітичну (З. Фройд, А. Адлер, К.Г. Юнг), що вивчала несвідомі чинники процесу лідерства; Єльську (Г. Лассуел, Б. Скіннер, У.Уайт), що досліджувала особливості свідомості політичних лідерів; франкфуртську (Т. Адорно, Г. Маркузе, Е. Фромм), що розробила концепцію «авторитарної особистості» та аналізували проблему взаємин харизматичних лідерів та їх послідовників. Разом із тим, філософський аспект лідерства залишається менш розробленим порівняно з психологічним та соціально-політичним. З іншого боку, дослідження проблем лідерства у бізнес-сфері реалізується переважно у США (Міжнародний інститут прикладних досліджень і розвитку (Денвер, Колорадо), Центр дослідження соціальних наук при університеті штату Міссісіпі, Вашингтонський інститут політичних досліджень (Сіетл, штат Вашингтон)) та характеризуються переважно прикладним спрямуванням. Таким чином, метою даного дослідження є формування моделі сучасного менеджера тобто визначення чинників, характеристик, сукупності ролей наявність яких забезпечить ефективність роботи менеджера, а, отже, і менеджменту сучасного підприємства.

На нашу думку, модель ефективного менеджера передбачає вміння відповідати вимогам зовнішнього та внутрішнього середовища організації, володіння необхідним багажем знань, умінь і навичок, виконання поведінкових ролей залежно від ситуації (рис. 1).

На практиці ефективність управлінської діяльності залежить, з одного боку, від досвіду і якості менеджера, а з іншого — від його здібностей. Відомий психолог С.Л. Рубінштейн стверджував, що в процесі реалізації якихось здібностей набуваються знання, вміння та навички. Отже, розвинуті здібності є обов'язковою рисою сучасного менеджера. Здібності — це індивідуально-психологічні особливості індивіда, його потенціал, що є умовою успішного виконання завдань. Ефективний менеджер не має змоги вибирати між «аналітичним» та «інтуїтивним» підходом до вирішення проблем. Виконуючи свою роботу, він, як правило, залучає цілий ряд менеджерських навичок та застосовує ті з них, які найбільше підходять у певній ситуації.



Рис. 1. Модель ефективного менеджера

Досить поширеним у сучасному менеджменті є рольовий підхід до процесу праці менеджерів. Дослідження, проведені у 70-рр. Г. Мінцбергом, дозволили визначити ролі менеджерів в організації та класифікувати їх за трьома групами: міжособові ролі (головний керівник, лідер, пов'язуюча ланка), інформаційні ролі (представник; той, хто приймає інформацію; той, хто розподіляє інформацію); ролі, пов'язані з прийняттям рішень (підприємець; той, хто усуває порушення; той, хто розподіляє ресурси; той, хто проводить переговори).

Рольовий підхід акцентує увагу на тому, що менеджер діє в рамках соціального, а не технологічного і виробничого простору організації. При цьому соціальна роль розглядається як вироблена суспільством програма дій людини у певних обставинах, сукупність вимог, стандартів, взірців поведінки. А рольова поведінка – це своєрідна єдність, взаємопроникнення соціальної ролі та індивідуального виконавця. Виконавець соціальної ролі повинен відповідати прийнятим соціальним нормам і очікуванням оточуючих.

Розглянемо основні ролі сучасного менеджера.

У першу чергу, це роль лідера. Загалом, лідерство – це здатність завдяки особистим якостям чинити вплив на окремих людей та групи в процесі спрямування їх діяльності на досягнення цілей організації. Сила і примушення при лідерстві часто змінюються спонуканням і натхненням. У результаті вплив ґрунтується на прийнятті людьми вимог лідера без прямого впливу влади. Також лідери формують відносини за межами організації, будують і підтримують імідж організації.

Керівництво – це така комбінація переконання, прикладу і примусу, яка здатна змусити людей виконувати те, що від них потрібно. Це здатність направляти ентузіазм підлеглих на досягнення поставлених цілей. Дієвість керівництва виявляється в здатності менеджера переконувати інших, з ентузіазмом шукати ефективні рішення поставлених задач. Керівництво – це фактор, що об'єднує трудовий колектив і мотивує його до досягнення поточних і довгострокових цілей. Отже, керівник у якості менеджера прослідковує, визначає проблеми та вживає заходів з їх вирішення.

Наставництво – ця роль передбачає управління розвитком людей, створення атмосфери відкритості і справедливості. Координатор – це вміння і адміністративні навички організовувати ефективну роботу апарату (служб працівників). Організатор – бере на себе відповідальність за планування роботи, організацію завдань та контролю за їх виконанням. Новатор – визначає зміни необхідні для успіху організації та полегшує адаптацію колективу до змін оточуючого середовища.

Сучасний менеджер повинен розуміти, що він працює з підлеглими для досягнення цілей організації і, власне, саме він несе відповідальність не лише за себе, а й за команду з якою він працює. Його основна роль – це так працювати з іншими, щоб допомогти їм бути ефективними та успішними. Тобто менеджер повинен уміти досягати результати через своїх підлеглих. Також ефективно делегування, мотивація, злагоджений комунікаційний процес, розуміння команди є одними з ключових чинників здійснення ефективного менеджменту.

УДК: 65.012.32(075)

УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ В АГРОПІДПРИЄМСТВАХ ЖОВКІВСЬКОГО РАЙОНУ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Гайдюк Х.П., студент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

email: k.gaidiuk@gmail.com

Актуальність даного дослідження обумовлена тим, що структурна перебудова аграрної економіки сьогодні неможлива без створення ефективного механізму управління кадровим потенціалом в системі АПК, наукового опрацювання принципів та методів кадрового забезпечення адміністративно-територіальних органів державного та господарського управління розвитком аграрного бізнесу. Окрім цього, саме на місцеві органи державного управління та органи місцевого самоврядування внаслідок

децентралізації системи державного управління поступово переноситься вся складність проведення в країні економічних реформ.

Проблема управління кадровим потенціалом на рівні адміністративного району носить міждисциплінарний характер, що обумовлює необхідність застосування в її вирішенні комплексних підходів з урахуванням економічних, юридичних, соціологічних, психологічних та інших факторів. Питанням формування кадрового потенціалу агропідприємств присвятили свої дослідження багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Однак багато положень, сформульованих вченими, були розраховані на централізовану систему державного управління, у той же час недостатньо розроблені питання теоретичного і методичного характеру для ринкової економіки. Комплексний аналіз наукової літератури з досліджуваного напрямку показав, що проблемі управління кадровим потенціалом на підприємствах АПК приділяється недостатня увага.

Об'єктом дослідження є процес управління кадровим потенціалом на підприємствах АПК. Предмет дослідження – інструменти та методи управління кадровим потенціалом, управлінські та пов'язані з ними соціально-економічні відносини, що виникають у процесі використання, формування та розвитку кадрового потенціалу на рівні адміністративного району. Мета дослідження полягає в розробці концептуальних основ системи управління кадровим потенціалом аграрних підприємств на прикладі Жовківського району Львівської області. Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити наступні завдання: провести аналіз стану кадрового потенціалу адміністративного району на даний момент та оцінити його, виходячи з перспективних завдань розвитку аграрного бізнесу та соціально-економічного розвитку сільських населених пунктів; виявити тенденції кількісних і якісних змін кадрового потенціалу; структурувати проблеми удосконалення та розвитку кадрового потенціалу; визначити шляхи вирішення проблем ефективного формування та використання кадрового потенціалу; розробити рекомендації з удосконалення систем управління кадровим потенціалом адміністративного району на перспективу.

Наукова новизна одержаних результатів:

- поглиблено розуміння важливості процесу управління кадровим потенціалом на рівні адміністративного району та його значення в забезпеченні розвитку аграрного бізнесу;
- запропоновано якісно нові підходи до процесу управління кадровим потенціалом на рівні адміністративного району, зокрема, для забезпечення ефективного розвитку аграрного бізнесу в умовах інтеграції національної аграрної економіки в Європейський економічний простір;

- переглянуто мотиваційні чинники до розвитку аграрного бізнесу з метою покращення якості кадрового забезпечення підприємств АПК та підвищення ефективності його використання.

Практичне значення отриманих результатів полягає, по-перше, в проведенні ґрунтового аналізу процесу формування та використання кадрового потенціалу на рівні адміністративного району, по-друге, в можливості практичного застосування отриманих результатів дослідження у процесі формування кадрової стратегії для забезпечення успішного розвитку аграрного бізнесу.

За результатами проведеного дослідження проблеми організації управління кадровим потенціалом у Жовківському районі Львівської області можна зробити наступні висновки.

Чисельність населення району в середньому за останні три роки складала 64,3 тис. осіб. Домінує населення працездатного віку (35,2 тис. осіб). За статевим складом переважає жіноче населення, чисельність якого становить в середньому за період 33,7 тис. осіб. Кількість сільського населення складає 45,5 тис. осіб, міського – 18,6 тис. осіб.

Жовківському району притаманний процес переважання показника смертності над народжуваністю. Середнє значення цього показника становить –192 чол. В районі яскраво виражений еміграційний процес. У 2013 р. в районі зафіксовано позитивну внутрішню міграцію.

Економічний потенціал району сьогодні представляють 25 промислових підприємств, 9 харчопереробних, 5 деревообробних, 5 металообробних, 2 поліграфічних, 39 агропідприємств, 92 фермерських господарств, 24880 селянських господарств, 449 малих підприємства та 2279 приватних підприємця.

Чисельність трудових ресурсів району становить 35,1 тис. осіб. У всіх сферах економічної діяльності зайнято 33,6 тис. осіб. Спостерігається загальна тенденція до зниження зайнятості населення, при одночасному скороченні числа зайнятих в сфері сільськогосподарського виробництва. Позитивною тенденцією є позитивний економічний рух населення, негативною - висока плинність кадрів. У 2013 р. в районі було зареєстровано 5317 незайнятих осіб працездатного віку, в тому числі безробітних 1050 осіб, більша половина з яких є сільське населення (653 особи). Слід відмітити, що в районі за прогнозом на 2014 рік очікується тенденція до збільшення чисельності незайнятих і безробітних громадян більше ніж у 2 рази.

За причинами незайнятості домінує населення, що було незайняте по причині припинення трудового договору або за згодою (23,7%), на другому місці громадяни, що звільнились з причин плинності кадрів (19,5%), а 12,5% громадян були звільнені в зв'язку зі

змінами в організації виробництва. Інші причини незайнятості охопили 38,7% незайнятих громадян.

Щороку частка сільського безробіття в загальній кількості безробітних змінюється, чіткої тенденції немає (з найбільшої частки у 2009 році 62,1% до найменшої у 2012р. – 56,1%, а у 2014 р. - 60,7%), що є наслідком нездатності аграрного сектору забезпечити достатньої повноти і стабільності рівня зайнятості сільського населення. Окрім того, сільській місцевості притаманне явище родинного безробіття. Для Жовківського району характерною є тривалість безробіття від 1 до 2 років. Негативним явищем на ринку праці є наявність прихованого безробіття.

Кон'юнктура ринку праці в районі формується на основі того, що на одне робоче місце претендувало за останні три роки (2011-2013рр.) відповідно 64, 40 і 28 особи. Значна частина вивільнених працівників припадає на сільські населені пункти, що пов'язано із скорочення працівників у зв'язку із суттєвим згортанням або і припиненням аграрного бізнесу.

Слід відзначити, що більшу половину незайнятого населення району складають жінки (643 чол. в т. ч. 467 чол. жінки, що мають дітей до 16 років), а вагому його частку – молодь віком до 28 років (484 чол.). Саме ці найуразливіші верстви населення підпадають під еміграцію і вторинну неофіційну зайнятість.

На основі отриманих результатів аналізу організації управління кадровим потенціалом у Жовківському районі Львівської області пропонуємо розробити стратегію формування та використання кадрового потенціалу на 3-, 5- та 10-річний період.

Для підвищення зайнятості в районі необхідно забезпечити:

- розвиток пріоритетних галузей, зокрема таких як сільське господарство та переробка продукції, харчову галузь, агротуризм, рекреаційні види діяльності, побуту та сервісу;
- підтримку з боку держави приватного і малого підприємництва та самозайнятості;
- розробку інформаційної системи щодо координації роботи між центром зайнятості та фірмами з підбору кадрів тощо.

Практичне втілення в життя запропонованих заходів дозволить раціонально використовувати кадровий потенціал і на основі цього добитися значного зростання економічного потенціалу та підвищення рівня життя населення району.

КОНФЛІКТНІ СИТУАЦІЇ У ДІЛОВОМУ СПІЛКУВАННІ

Гірняк К.М., к.е.н., старший викладач

Львівський національний університет ветеринарної медицини

та біотехнологій імені С.З.Гжицького, м. Львів

girnjak@mail.ru

Система цінностей в діловому спілкуванні впливає на формування поведінкових норм членів організації. Норма — мірило, керівництво, правило, закон, зразок. Норми становлять велику і значну частину будь-якої культури і субкультури, вони визначають критерій для виділення різних типів поведінки [1]. Поведінкові норми — вимоги до поведінки працівників, які сприймаються ними як якість зведення правил, згідно з яким люди спілкуються та взаємодіють в організації. Вплив на взаємини керівництва і працівників, взаємини між колегами, взаємини персоналу організації з її зовнішнім оточенням — клієнтами, партнерами по бізнесу, акціонерами, конкурентами.

Причини розвитку конфліктів у діловому спілкуванні розглядають зарубіжні та вітчизняні дослідники. На думку Є. Дубровської, В. Зазикіна, Р. Кричевського, причини конфліктів ґрунтуються на організаційному підході, А. Альшиної та А. Калініна – на мотиваційному, А. Анцупова, Д. Моїсєєва – на ситуаційному та системно ситуаційному. Н. Гришина, Є. Зайцева, Н. Нечаєва дотримуються особистісно-діяльнісного підходу у визначенні конфліктів та їх причин. Теоретичним та практичним проблемам конфліктної поведінки особистості присвячені роботи М. Вебер, П. Козер.

Слово «конфлікт» означає зіткнення двох або декількох соціальних груп, організацій, осіб з метою однієї із сторін реалізувати свої матеріальні або духовні інтереси за рахунок другої. Американський соціолог Л.Козер в працях зазначав: «Соціальний конфлікт — боротьба людей, які дотримуються різних цінностей за отримання статусу, влади, нових благ. Метою цієї боротьби є не тільки досягнення так омріяних цінностей, але і нейтралізація, обмеження дії, а то і повне виключення противника із гри» [2, с.79].

Менеджер у практичній діяльності зустрічається із різними типами поведінки людей, зокрема [3]:

- тип «хронічного скаржника» - люди, які завжди всім незадоволені Вони скаржаться на всіх і на все, постійно вимагають уваги до кожної ситуації і відволікають від важливих виробничих справ. Найкращий спосіб спілкування з ними — вияв терпимості до них. Водночас слід їх попередити, що їхні скарги заважають забезпеченню ритму виробництва та клімату в колективі;

- «самолюбця» - людина завжди дратується, отримуючи завдання, вважає, що її не цінують, до неї не прислухаються. Треба знайти підхід до неї і зрозуміти, в чому полягає причина її уразливого самолюбства;

- «порушника дисципліни» - людина завжди спізнюється, порушує встановлений режим, вважає, що їй дають легку роботу і цим самим принижують її гідність. Таку людину слід попередити, що порушників дисципліни довго не терплять;

- «зздрісника» - людина прихована під маскою психологічного захисту. Весь час когось (керівництво, колег по роботі) критикує, смакує їхні помилки, намагається усунути енергійних працівників. Спілкуючись з такою людиною, слід дати їй зрозуміти, що вона зовсім не краща за інших;

- «забутливої, неохайної людини» - завжди забуває зробити своєчасно те, що потрібно. До такої людини слід підходити індивідуально, висуваючи відповідні вимоги, а в разі потреби винести відповідне покарання, але попередньо краще обговорити це з її колегами;

- «інформатора» - людина намагається досягти прихильності керівництва, інформуючи про все, що відбувається навколо неї, про всі неофіційні події, поведінку інших, причому змальовуючи це все нерідко чорними фарбами, людину слід попередити, що такі дії авторитет у не додають;

- «індивідуаліста» - людина намагається виділитися і діяти тільки як сама вважає; на критику відповідає агресивно. Треба допомогти такій людині оцінити свої дії, але не протиставляти іншим колегам;

- «бездоганної особистості» - людина намагається завжди показати свій нейтралітет і неупередженість. На її думку, винні у всьому інші, особливо начальники; почуття самокритики у неї розвинене погано. Такій людині слід доручати справи з більшою відповідальністю, більшою самостійністю.

Успіх у роботі з людьми багато в чому визначається вмінням менеджера розпізнавати подібні характерологічні особливості людей, з якими він працює. До тих, хто поводить себе неправильно, заважає виконанню поставлених завдань, треба ставитися терпляче, але лише до того часу, поки є надія на зміну їхньої негативної поведінки. Аналіз основних тенденцій менеджменту XXI ст. свідчить, що у сфері виробничих відносин відбувається відхід від командно-адміністративної структури взаємин між керівництвом та підлеглими і перехід до системи співробітництва. Це відбувається не тільки тому, що люди стають кращими, а й тому, що тиск конкурентного ринку зростає настільки, що менеджери не можуть використовувати працівників, які не вміють вибудовувати ефективні міжособистісні взаємини. Конкуренція змушує працівників та керівництво організацій працювати разом, а

особистісні інтереси працівників пов'язувати з інтересами організації. Ринок з його жорстокістю потребує перегляду традиційно складних взаємин як в організації, так і з її зовнішнім оточенням — клієнтами, постачальниками, партнерами [3].

Для того щоб процес розірвання взаємин був керованим, менеджеру слід знати, що він складається з 6 стадій [1]: міжособистісної, стадії конфлікту, діадичної, наслідків та стадії подальших відносин (дослідження Тайтінен та Хейлайн-Кайла; дослідження Бакстера). На першій та другій стадії ініціатор розриву ще оцінює стан міжособистісних взаємин та не розголошує своїх планів щодо майбутнього. На третій — діадичній — стадії він повідомляє іншому про своє бажання розірвати взаємини. Ця стадія є критичною точкою, бо саме тут відбуваються переговори між учасниками процесу, використовуються обрані стратегії.

Спеціалісти називають такі стратегії розірвання взаємин: першу — «стратегію голосу» — коли учасники процесу під час переговорів намагаються з'ясувати причини, що заважають взаєминам, усунути їх та відновити відносини; другу — «стратегію виходу» — коли учасники закінчують відносини.

Залежно від цих орієнтацій розрізняють такі напрями виходу із взаємин [3]: опосередкований, прямий, коли ініціатор відкрито повідомляє іншій стороні про розрив взаємин. Але це він може робити, залежно від своєї орієнтації, такими шляхами, «як реалізований факт» — коли партнеру заявляють про закінчення взаємин, не залишаючи жодної можливості для подальшого продовження відносин, «як розставання за угодою» — коли ситуація обговорюється без аргументацій, але й без ворожості, «як конфлікт звинувачень» — коли виникають незадоволення і бажання шукати винного.

Отже, стратегії є найбільш узагальненою моделлю процесу розірвання взаємин. Не можливо оцінити одну із стратегій як найефективнішу для реальних практичних ділових відносин зазвичай використовуються змішані форми дій. Менеджеру важливо вміти розпізнавати початок можливого розірвання взаємин із тим, щоб у разі потреби або бажанні встигнути вжити заходів щодо збереження відносин.

Список використаних джерел

1. Краснова Н.П. Види конфліктів у діловому спілкуванні / [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.uzhnu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/lib>.
2. Орлянський В.С. Конфліктологія: [навч. посіб.] / В.С.Орлянський. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 160 с.
3. Ярослав Л.О. Конфліктологічна компетентність як предмет психологічного дослідження / [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://novyn.kpi.ua/2009-1/12_Yaroslav.pdf.

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СКРАМ-МЕТОДОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ

Глушенкова А.А., к.г.н., доцент

Державний університет телекомунікацій, м. Київ

krasha@ukr.net

Активна інноваційна діяльність підприємства є на сьогодні одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності та постійного економічного розвитку. В сучасних умовах класичного механізму господарської діяльності часто буває недостатньо для створення дієвої системи управління інноваційними проектами. Все частіше підприємства потребують перебудови організаційної та виробничої структур, зміни стилю управління, функцій менеджменту.

Більшість інноваційних проектів перебувають в умовах значної невизначеності і швидкої зміни потреб ринку, мають високий ступінь ризикованості, тому актуальними стають методи проектного менеджменту, які дозволяють швидко реагувати і приводити проект у відповідність до вимог часу.

Одним зі способів забезпечити такий підхід є використання скрам-методології в управління проектом. Цю методологію задокументовано і описано у 90-х роках минулого століття у працях Кена Швабера, Джефа Сазерленда, Майка Білда, Генріха Кніберга, Майка Кона.

Скрам (від англ. scrum – сутичка навколо м'яча) – методологія управління проектами, яка активно використовується при розробці інформаційних систем для гнучкої розробки нового програмного забезпечення. Скрам ґрунтується на системі принципів, які дозволяють представляти споживачу продукт з новими якостями в короткотривалі, жорстко зафіксовані у часі ітерації, які в скрамі прийнято називати спринтами. [3] Ітеративна розробка є ключовим положенням гнучкої роботи: «Намагайтесь представляти версії продукту якомога частіше і раніше». [1] Зазвичай скрам-методологію необхідно адаптувати до конкретного проекту, що може призвести до потреби в консультаційних послугах.

Основні принципи, на які слід опиратись, описані в скрам-стандарті, розробленому Nokia: ітерації повинні мати фіксовану тривалість і не перевищувати 6 тижнів; в кінці кожної ітерації повинен проводитись контроль якості; у скрам-команди повинен бути один власник продукту і команда повинна знати, хто це; у власника продукту повинен бути один список задач; у скрам-команди повинна бути «діаграма згорання завдань», а сама команда має знати свою продуктивність; протягом спринту ніхто не повинен втручатись в роботу команди. [1]

Варто мати на увазі, що скрам-методологія змінює стандартний розподіл ролей в управлінні інноваційним проектом – функції розподіляються між власником продукту, скрам-майстром, та командою проекту, залишаючи менеджеру проекту незначну роль. [2] Проте не слід нехтувати наступними функціями менеджера проекту: управління комунікаціями, координація учасників проекту, контроль часу, витрат, якості (перевірка на відповідність стандартам та вимогам замовника), ведення звітності. В деяких випадках ролі скрам-майстра та менеджера можуть поєднуватися.

Дещо нетрадиційними є підхід до управління персоналом, адже одним з базових принципів скраму є прозорість. Кожен член проектної команди володіє повною інформацією про хід проекту, приймає активну участь в плануванні виробничого процесу. Формування професійної, згуртованої команди та навчання персоналу є одним з найважливіших завдань, які постають перед організацією, що планує запровадити скрам-методологію для управління інноваційним проектом. Хоча скрам традиційно використовується для розробки і підтримки програмного забезпечення, останнім часом можна помітити тенденцію проникнення цієї методології в інші сфери інноваційного проектування.

Таким чином, використання скрам-методології може допомогти реалізувати і поширювати гнучке управління інноваційними проектами в організації. В сучасних умовах ефективного використання цієї методології дозволяє досягати поставлених цілей і не втрачати темп розвитку.

Список використаних джерел

1. Henrik Kniberg Scrum and XP from the Trenches, 2007, ISBN: 978-1-4303-2264-1
2. Mike Cohn The Roles of the Project Management Office in Scrum [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.mountangoatsoftware.com/articles/the-roles-of-the-project-management-office-in-scrum>
3. Scrum: гибкая разработка ПО. Описание процесса успешной гибкой разработки программного обеспечения с использованием Scrum [Текст] / Майк Кон ; [пер. с англ. и ред. И. В. Красикова]. - М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2011. - 566 с.
4. Верещагіна Г.В. Управління інноваційними проектами [Текст] : конспект лекцій / Верещагіна Г. В. ; Харк. нац. екон. ун-т. - Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. - 128 с.
5. Дзюбіна А.В. Механізм управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах проектного підходу / А.В. Дзюбіна // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка», Вип. 5(4) – Дніпропетровськ, 2011. – С. 157-162
6. Кабанов В.Г. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід [Монографія] / В.Г. Кабанов. – Суми : В-цтво ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.

РОЗРОБКА ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Гудзь О.Є., д.е.н., професор

Державний університет телекомунікацій, м. Київ

gudzee@ukr.net

У світі формується новий тип економічного простору, який ґрунтується на знаннях та інформації й орієнтується на управлінні інноваціями. У змаганнях між підприємствами перемагає той, хто зумів адаптувати свою стратегію розвитку до особливостей зовнішнього середовища, досягнув успіхів у комерціалізації інновацій. Тому розробка інноваційних стратегій для розвитку підприємства є одним з основних чинників, що забезпечує його ефективне функціонування в умовах глобальної конкуренції. Воно вирішує широкий спектр питань планування та реалізації інноваційних проектів і програм, які розраховані на якісні зміни в діяльності підприємства.

Проблеми, пов'язані з розробленням і реалізацією інноваційних стратегій розвитку підприємства досліджувалися вітчизняними і зарубіжними вченими-економістами. Розгляд означеної проблематики зумовлює звернення до праць Й. Шумпетера, П. Друкера, Н. Кондрат'єва, Д. Кокурина та огляду розробок О. Гудзинського, Г. Єрмакова, В. Коваліва, С. Ониська, Н. Правдюк, П. Саблука, П. Стецюка, Г. Черевка, та інших, однак питання доцільності стратегічної спрямованості інноваційного розвитку підприємства, формування інноваційних стратегій та їх реалізації залишаються об'єктом наукових дискусій.

Нині спостерігається стримування інноваційної діяльності підприємств. Цікаво, що інноваційна активність у підприємств за останні п'ять років не перевищувала 7,1 %. Тобто, немає підстав для висновку щодо формування стійкої тенденції переорієнтації вітчизняних підприємств на інноваційний шлях розвитку.

Необхідність розробки інноваційних стратегій розвитку підприємства генерується, головним чином, при раптових неочікуваних викликах та змінах зовнішнього середовища підприємства. До таких викликів та змін слід віднести: насичення ринку і зниження споживчого попиту; радикальні нововведення в техніці і технології виробництва; диверсифікованість виробництва, і як наслідок – розширення ринкового асортименту нововведень; поява на ринку принципових нововведень; загроза від конкурентів. Необхідність розробки інноваційних стратегій розвитку підприємства виникає і коли вимоги з боку суспільства через, наприклад, різкі соціально-політичні зміни змушують підприємства різко змінювати свої траєкторії розвитку та орієнтири діяльності.

В умовах гострої конкуренції й мінливості ситуації на ринку „дуже важливо не тільки зосереджувати увагу на внутрішньому стані справ підприємства, але й виробляти довгострокову стратегію” [1]. Будь-яка інноваційна стратегія це один із засобів досягнення мети функціонування підприємства, який відрізняється від інших засобів своєю новизною, передусім для конкретного підприємства. Інноваційна стратегія характеризується взаємопов’язаним комплексом дій, спрямованих на зміцнення життєздатності і конкурентоспроможності підприємства. За змістом інноваційна стратегія враховує основні базисні процеси на підприємстві і в його зовнішньому середовищі, можливості зростання інноваційного потенціалу підприємства. Цікаво, що І. Ансофф розмежовує чотири блоки правил, що визначають напрями дій при визначенні інноваційної стратегії [2 с. 120–122]:

Платформою розробки інноваційних стратегій розвитку підприємства мають бути стратегічні управлінські рішення, які: орієнтовані на майбутнє і на постійні зміни середовища; пов’язані із залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу; характеризуються гнучкістю, здатністю адаптуватися до змін ринкових умов; враховують неконтрольовані зовнішні чинники.

В портфелі інноваційних стратегій розвитку підприємства можуть бути: стратегії, що спрямовані на одержання нових продуктів, технологій і послуг; застосування нових методів НДДКР, виробництва, маркетингу й управління; перехід до нових організаційних структур; застосування нових видів ресурсів і нових підходів до використання традиційних ресурсів.

Підґрунтям розробки інноваційних стратегій розвитку підприємства вважаються наступні підходи: визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, виходячи з мети і завдань базисних економічних стратегій підприємства; скорочення кількості ланцюгових управлінських рівнів задля прискорення процесу „дослідження – освоєння – виробництво – збут”; мінімізація термінів розробки та імплементації інноваційних проектів з використанням принципів паралельного й інтегрального вирішення інноваційних завдань.

При розробці інноваційних стратегій розвитку підприємства, слід зважати, що як свідчить теорія і практика, інноваційні стратегії з одного боку: прискорюють й стабілізують розвиток підприємства; забезпечують переваги в конкуренції на підґрунті лідерства в технології, якості продукції, послуг; визначають позицію на ринку, спектр основних продуктових ліній; сприяють ціновому лідерству; формують позитивний імідж підприємства. Але з іншого боку, інноваційні стратегії генерують додаткові загрози, ризики й створюють для управління підприємством складні умови, серед них, зокрема: підвищений рівень невизначеності кінцевих результатів за строками, витратами, якістю й ефективністю; примноження інвестиційних ризиків проектів, особливо довгострокових; нарощення потоку управлінських та організаційних змін на підприємстві (реалізація будь-якої інноваційної

стратегії пов'язана з неминучістю перебудови управлінських структур підприємства, оскільки зміна в системі будь-якого елемента веде до змін стану всіх інших).

Розробка інноваційних стратегій розвитку підприємства не може відбуватися ідентично для усіх підприємств. Кожне підприємство, навіть в межах однієї галузі унікальне, тому і формування його портфеля інноваційних стратегій також оригінальне, бо залежить від позиції підприємства на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, характеристик економічного простору, соціального середовища і багатьох інших чинників. Існують різні види стратегій, які мають свої ознаки та властивості. Огляд наукових публікацій свідчить про різноманітність підходів до класифікації інноваційних стратегій, зокрема широко використовується класифікація за Х. Фріменом: наступальна, захисна, імітаційна, залежна, традиційна, стратегія „ніші” [3]. При розробці інноваційних стратегій розвитку підприємства мають бути враховані різні варіанти його інноваційної діяльності та сукупність чинників, що впливають на їх фільтрацію та відбір. Досяжність конкретних інноваційних завдань залежить від їхньої реалістичності в економічній ситуації, що складається до моменту реалізації стратегій. Інноваційні стратегії розробляють, дотримуючись певного алгоритму процесу розроблення, що здійснюють в такій послідовності: формування інноваційних завдань; оцінка стану інноваційного клімату і рівня інноваційного потенціалу; визначення стратегічної інноваційної позиції і вибір стратегії; деталізація інноваційних стратегій в інноваційних проектах і програмах; реалізація стратегії з обов'язковим контролем. Під час розробки інноваційних стратегій розвитку підприємства використовують широкий спектр методів і інструментів менеджменту: метод SWOT – аналізу, експертний, порівняння, типових матриць, розрахунково-конструктивних тощо. Істотно впливають на вибір стратегій фінансові можливості підприємства. оскільки завоювання нових ринків, розробка нового продукту, диверсифікація діяльності зумовлюють підвищенні ризики та, як наслідок, вимагають значних фінансових витрат. Тому підприємства, що мають більші фінансові можливості, мають й більший діапазон вибору варіантів інноваційних стратегій.

Отже, в умовах жорсткої конкуренції підприємства інновації виступають в якості стимулу для подальшого розвитку підприємств, дають їм змогу не тільки займати лідируючі позиції у своїх ринкових сегментах, але й відповідати світовим стандартам. Запропонований підхід для розробки інноваційних стратегій розвитку підприємства сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності та нарощенню ефективності.

Список використаних джерел

1. Управління сучасним готельним комплексом: Навч. посіб. / під ред. члена-кор. НАН України, д.е.н., проф. Дорогунцова С.І. – К.: Ліра-К, 2005. – 520 с.

2. Островська Г.В., Фіщук О.Л., Жалінська І.В. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2009. – 196 с.
3. Freeman C. The Economics of industrial innovation / C.Freeman. – The MIT Press, 1982.

УДК 331.109.44: 338.43

АУТПЛЕЙСМЕНТ ЯК СПОСІБ ЗВІЛЬНЕННЯ ПЕРСОНАЛУ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Клецова Н. В., к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

klyetsova-n@list.ru

На перший погляд скорочення штату найманих працівників в галузі сільського господарства можна вважати звичайним підходом зміни штату персоналу на підприємстві. Проте навіть у кризові часи вимушене звільнення персоналу не є серйозним кроком для розумного роботодавця, бо варто подбати про власну репутацію і розлучитися із найманими працівниками цивілізовано. Дійсно, 2013-2015 рр. в сфері управління найманими працівниками підприємств різних форм власності та галузей здійснення господарської діяльності вважаються періодом прийняття важких, але іноді неминучих рішень. Саме тому для коректного і цивілізованого розлучення управлінців із найманими працівниками у даному випадку актуальним може виявитись застосування технології аутплейсменту персоналу, яка дозволить сільськогосподарським підприємствам зберегти позитивну репутацію не лише на внутрішньому, але й на зовнішньому ринках.

Варто відмітити, за проведеними нами дослідженнями було встановлено, що 95% керівників сільськогосподарських підприємств є взагалі неозибними у застосуванні підходу аутплейсменту персоналу на практиці. Тому, на нашу думку, доцільно акцентувати увагу, що такі фахівці з питань аутплейсменту персоналу як Н. Грицак [1], А. М. Зленко [2, с. 64], О. Ларичева [3], О. Пашенко [4, с. 176] говорять про аутплейсмент персоналу як про діяльність роботодавця щодо сприяння у працевлаштуванні звільнених або ж вивільнених найманих працівників. Так, ми погоджуємося із думкою вчених та практиків, і хочемо додати, що саме технологія аутплейсменту персоналу в галузі сільського господарства – це дії, спрямовані на мінімізацію ризиків, які виникають при звільненні різних категорій найманих працівників.

Виникає питання, які ж саме ризики можуть існувати при вивільненні персоналу? Безперечно, існує декілька підходів класифікації таких ризиків, проте ми вважаємо, що

репутаційні, фінансові та ризики особистої безпеки є найбільш актуальним за сучасних умов мінливого зовнішнього середовища. Проте ймовірність виникнення тих чи інших ризиків у конкретному випадку є індивідуальною.

Нагальним є обґрунтування застосування технології аутплейсменту персоналу для конкретної аудиторії. Звісно, в сучасних умовах для малих і середніх сільськогосподарських підприємств аутплейсмент є практично нереальним, тому що дана послуга достатньо дорога і не по кишені більшості організацій, які проводять скорочення [1]. Тому використовувати аутплейсмент персоналу, перш за все, будуть великі за розміром, або ж ті сільськогосподарські підприємства, діяльність яких пов'язана жорсткими умовами з боку міжнародних галузевих профспілок. Також актуальним буде даний захід для підприємств у галузі сільського господарства, менеджери або ж керівники яких бажають максимально абстрагуватися від процесу вивільнення персоналу та водночас мінімізувати фінансові втрати при масовому вивільненні найманих працівників (рис. 1).

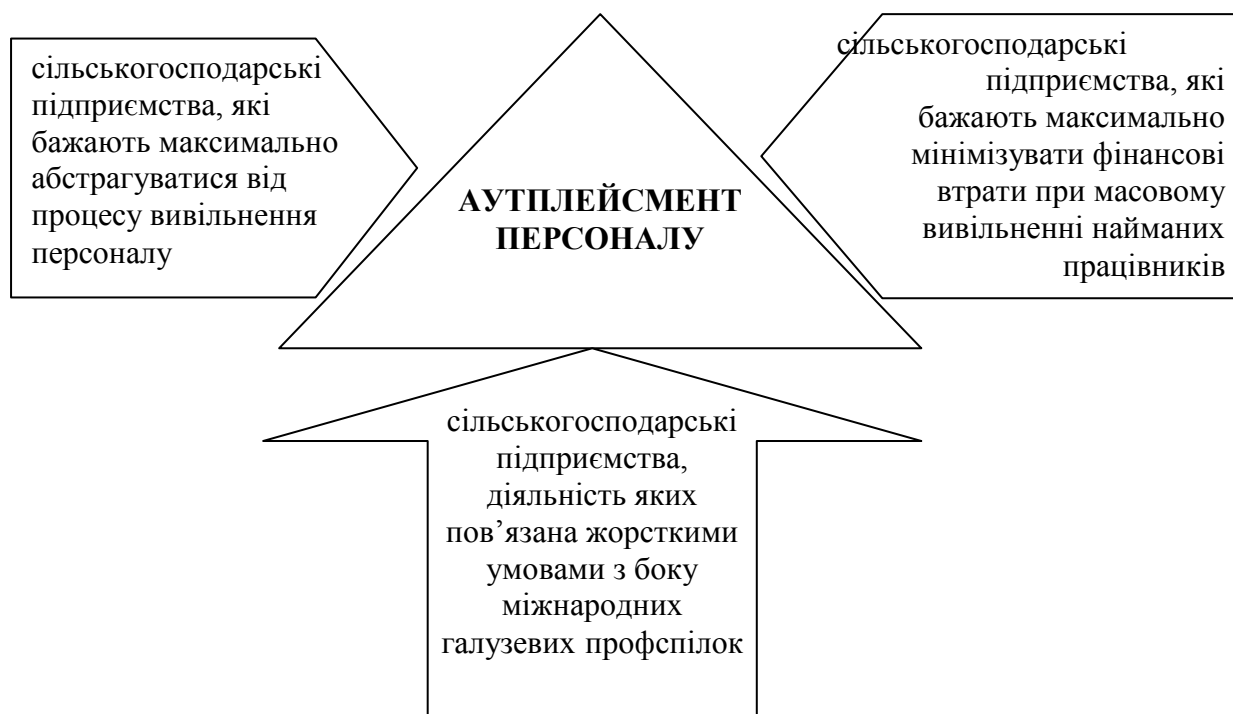


Рис. 1. Цільова аудиторія застосування технології аутплейсменту персоналу

Джерело: власні дослідження автора

Суттєвим положенням виступає і формування ціни на послугу аутплейсменту персоналу. Та водночас варто усвідомлювати, що якісний продукт не може бути дешевим. Тому провайдер, який пропонує ціну принципово нижчу за ринкову, відразу повинен викликати підозру. Тож, на українському ринку мінімальна вартість таких послуг дорівнює місячному окладу найманого працівника, а інколи сягає навіть і до 25% від річного фонду оплати праці працівника. Все залежить від займаної посади, компетенції, кваліфікації, рівня працівника, а також комплексу послуг, які роботодавець збирається замовити. Найдешевшим

є комплекс послуг для пересічного працівника і становить близько 1 тис. грн. До цього пакету послуг входить лише бесіда з психологом для зняття стресу та орієнтування працівника в процесі пошуку роботи. За 2–5 тис. грн. найманий працівник вже отримає консультації з відповідними спеціалістами стосовно перспектив, тенденцій та сучасних вимог на ринку праці, здійснюється підготовка до майбутніх співбесід та відбувається супровід працівника протягом всього періоду процесу скорочення [5].

Дуже часто підприємства застосовують технологію аутплейсменту на для всіх найманих працівників, що підлягають звільненню, а лише для однієї або декількох категорій персоналу. Безумовно, ідеальний варіант – дати можливість взяти участь у програмі всім найманим працівникам, що вивільнюються, але і в цьому випадку є резерви економії на вартості проекту. Наприклад, програма може припускати індивідуальні консультації для всіх вивільнюваних. Так, можна зобов'язати пройти ці консультації 100% працівників, а можна дати можливість працівникові самостійного прийняття рішення. Як правило, при другому варіанті, відсоток найманих працівників, що пройшли індивідуальні консультації може варіюватися від 40 до 70% [3]. Водночас варто враховувати і той факт, що у будь-якому випадку максимальний негатив серед персоналу викликає відсутність можливості взяти участь у програмі аутплейсменту. А якщо можливість буде у всіх працівників – то рівень негативу автоматично знижуватиметься. Саме зниження невдоволення, так звана “каналізація агресивної поведінки”, є однією з ключових завдань програми аутплейсменту.

Отже, на нашу думку, сьогодні доцільно використовувати аутплейсмент персоналу, який буде здійснюватися саме професіоналами. Особливо це стосується доволі масштабних скорочень із великою кількістю вивільненого персоналу, на сільськогосподарських підприємствах, які мають значну розгалуженість в категоріях найманих працівників і специфічні особливості функціонування.

Список використаних джерел

1. Грицак Н. Звільнення персоналу: як розійтися по-людськи [Електронний ресурс] / Грицак Н. // Агробізнес сьогодні. – 2013. – № 23 (270), грудень. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua>.
2. Зленко А. М. Аутплейсмент – мистецтво звільнення персоналу / А. М. Зленко // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 22 (1). – С. 63–66.
3. Ларичева О. Все, що необхідно знати про аутплейсмент [Електронний ресурс] / Олена Ларичева, 2015. – Режим доступу: http://www.e-executive.ru/career/adviser/1952600/?utm_source=newsletter_exe&utm_term=&utm_medium=UGC&utm_content=20150123&utm_campaign=daily_stat.

4. Пащенко О. П. Сучасні методи управління змінами на підприємстві / О. П. Пащенко // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”. – 2014. – № 3 (69). – С. 170–178.

5. Ткач О. А. Аутплейсмент–сучасний спосіб звільнення персоналу [Електронний ресурс] / Ткач О. А. // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3936>

УДК 339

БЕНЧМАРКІНГ, ЯК МЕТОД УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Крамарчук С. П., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Kramarchukcv@mail.ru

Бенчмаркінг являє собою спосіб дослідження та вивчення діяльності підприємств та фірм, які займаються подібними чи аналогічними видами діяльності, з метою використання їх кращого досвіду у власній роботі. Метод бенчмаркінгу складається із комплексу засобів, які дозволяють систематично вишукувати, а також оцінювати всі достоїнства чужого передового досвіду та організувати їх застосування у власній діяльності.

Назва методу бенчмаркінгу походить від англійських слів "bench" (тобто рівень, висота) та "mark" (відмітка). Дане словосполучення в економічній літературі трактується по-різному: «позначка висоти», «опорна відмітка», «еталонне порівняння» тощо.

Іншими назвами методу бенчмаркінгу є «метод еталонного порівняння», або ж «орієнтація на успішні компанії» Сам термін «бенчмаркінг» введений американськими економістами у 1972 році.

Економіст Глудкін О.П. у своїй праці, визначає бенчмаркінг, як безперервний процес зіставлення продукції, послуг і практичного досвіду по відношенню до найсильніших конкурентів або фірм, що визнані промисловими лідерами [1].

У свою чергу Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. вважають, що «фактично бенчмаркінг - це альтернативний метод стратегічному плануванню, у якому завдання визначаються не від досягнутого, а на основі аналізу показників конкурентів. Технологія бенчмаркінгу об'єднує в єдину систему розробку стратегії, галузевий аналіз і аналіз конкурентів» [2].

Загалом ключові ідеї бенчмаркінгу полягають у наступному:

- 1) виявлення кращих у своїй сфері діяльності підприємств чи організацій;
- 2) одержання необхідних даних за допомогою відповідних методик збору інформації;
- 3) організація роботи над самовдосконаленням за рахунок впровадження змін, які спрямовані на досягнення та перевиконання встановлених норм.

Причинами популярності методу бенчмаркінгу на сьогоднішньому етапі розвитку економіки є:

- глобалізація конкуренції. Так на нинішньому етапі глобалізації бізнесу, підприємства усвідомлюють потребу у всебічному і детальному вивченні та подальшому використанні кращих досягнень конкурентів із метою підвищення ефективності власного функціонування;
- можливість отримання винагороди за якість. Останніми роками все частіше здійснюється визначення та винагорода підприємств - лідерів якості на національному рівні. Однією із умов участі в подібних програмах, окрім демонстрації підприємствами-учасниками конкурентних переваг продуктів, які ними випускаються, є обов'язкове впровадження в практику управління підприємством концепції бенчмаркінгу;
- потреба у адаптації світового передового досвіду та нових досягнень у галузі вітчизняних виробничих і бізнесових технологій.

Розрізняють загальний, функціональний, внутрішній та конкурентоорієнтований бенчмаркінг. Загальним бенчмаркінгом вважається порівняння основних показників виробництва та продаж продуктів певного виробника із аналогічними показниками бізнесу значної кількості продуцентів чи продавців подібного продукту. Таке порівняння дає можливість окреслити чіткі напрямки інвестиційної діяльності. Параметри та критерії, що використовуються для порівняння характеристик товару, залежать від виду продукції.

В свою чергу функціональний бенчмаркінг являє собою порівняння параметрів роботи певних окремих функцій (зокрема, процесів, операцій, прийомів робіт) виробника чи продавця із аналогічними параметрами інших успішних підприємств чи продавців, які працюють у подібних умовах.

Внутрішній бенчмаркінг – це здійснення порівняння між різними підрозділами підприємства. Тобто, він полягає у порівнянні між собою різних підрозділів і служб однієї організації з метою з'ясування найбільш ефективних методів роботи, які дозволяють зробити послугу або продукцію більш конкурентоздатними.

Конкурентоорієнтований бенчмаркінг являє собою порівняння із компанією тієї ж галузі, тобто, по-суті конкурентом або ж компанією-партнером із інших галузей.

Також, виділяють бенчмаркінг витрат, що спрямований на зниження витрат, визначенні факторів, що впливають на їх величину, пошук відмінностей у формуванні собівартості між підприємствами.

Підсумовуючи вище сказане, хочемо наголосити, що у економічній літературі [1; 2; 3; 4; 5] є різні визначення бенчмаркінгу, зокрема бенчмаркінг - це:

- методологія порівняльного аналізу ефективності роботи підприємства та його підрозділів та запозичення знань і досягнень у інших організацій, які є «best of the best» у своїй сфері;
- мистецтво виявлення того, що інші роблять краще нас, і вивчення, удосконалення і застосування їхніх методів роботи;
- систематична діяльність, спрямована на пошук, оцінку і навчання на кращих прикладах, незалежно від їх розміру, сфери бізнесу і географічного положення;
- процес систематичного й безперервного вимірювання: оцінка процесів підприємства і їх порівняння із процесами підприємств лідерів у світі, з метою отримання інформації, корисної для удосконалення власної характеристики;
- особливий вид діяльності з пошуку та отримання інформації про кращі рішення, що використовуються в діяльності інших підприємств.

Проаналізувавши наведені визначення, вважаємо за доцільне додати до поданих визначень те, що даний метод є ефективним інструментом удосконалення сучасного менеджменту підприємств.

Список використаних джерел

1. Глудкин О.П. и др. Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов. - М.: Радио и связь, 1999.
2. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2012.
3. Кузнецов Б.Л. Синергетический бенчмаркинг / Б.Л.Кузнецов, М.М.Шарамко. – Набережные Челны : узд-во КамПИ, 2006.
4. Островская В.Н. Конкурентно-интеграционный бенчмаркинг как инструмент эффективного взаимодействия российских предприятий розничной торговли в период кризиса: монография / В.Н. Островская. – М. : КноРус, 2009. – 368с.
5. Пилчер Терри. Бенчмаркинг как средство повышения конкурентоспособности / Терри Пилчер // Европейское качество. – 2004. – №1. – С. 40-46.

ІНВЕСТИЦІЙНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМИ ПРОЕКТАМИ В УКРАЇНІ

Кучер Л. Ю., к.е.н., доцент

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва, м. Харків

У системі менеджменту останнім часом важливого значення набуває відносно нова концепція проектного менеджменту, новизна якої визначається двома основними аспектами: по-перше, методологічні засади управління проектами вперше були сформульовані в 50-х рр. минулого століття в США й стосувалися авіаційної галузі, а з позицій економічної сфери їх формування розпочалося лише протягом останніх кількох десятиліть і досі триває, а в пострадянських країнах, зокрема в Україні, це питання перебуває на стадії становлення; по-друге, управління проектами є абсолютно новим для галузі сільського господарства та її підприємств, зокрема, у відомій науковій літературі відсутні розробки, в яких об'єктом дослідження було б управління аграрними проектами. З іншого боку, абсолютно очевидним є те, що без успішної реалізації таких проектів неможливо відродити великотоварне виробництво в сільгоспідприємствах, забезпечити інтенсифікацію галузі на інноваційній основі, поліпшити якість виробленої продукції.

Зважаючи на те, що реалізація будь-якого проекту потребує здійснення значних інвестицій, і часто власник підприємства (керівник проекту) власних ресурсів не має, в такому разі він залучає позичкові ресурси від комерційного банку чи від банку-розвитку (наприклад, земельного банку, ЄБРР, Світового банку). Вищезазначені банки надають кредитні ресурси під заставу об'єктів нерухомості підприємств, що йому належать. Оскільки вартісні об'єкти застави в Україні мають переважно агрохолдинги, то відповідно лише такі підприємства в нашій країні мають змогу здійснювати інвестиційно-інноваційні проекти.

Інвестиційні проекти також можуть реалізувати за рахунок коштів іноземних країн, особливо якщо цей проект спрямований на поліпшення екологічної ситуації. Так, у Полтавській області мають намір побудувати біогазовий завод за рахунок країн-донорів у рамках Кіотського протоколу. Завод побудують у рамках проекту «Місцеві екологічні та енергетичні плани для сталого розвитку, диверсифікації джерел енергії та громадської активності в Україні», який реалізує Регіональний екологічний центр для країн Східної та Центральної Європи за підтримки Держдепартаменту США [1].

Готова інвестувати в сільськогосподарські проекти в Україні Корпорація приватних закордонних інвестицій США (ОПІС). Бюджет одного проекту має складати до 250 млн дол., при цьому кількість ініційованих проектів не обмежується. Практично всі напрями, на яких концентрується діяльність ОПІС, мають відображення в аграрному секторі України. Особливо

актуальними є проекти впровадження виробництва енергії з поновлюваних джерел. Україна може забезпечити такі установки сировиною, оскільки щорічно одержує близько 60 млн т лише соломи та кукурудзяних стебел [2].

Крім закордонних інвесторів, реалізацією проектів у сільському господарстві займаються й вітчизняні. Так, у Тернопільській області відкрили переобладнаний спиртзавод на завод з виробництва біоетанолу. Реалізація проекту дозволила додатково створити 100 робочих місць і зробити внесок у розвиток області. Для модернізації потужностей підприємства було залучено 60 млн грн інвестицій. Завод є третім підприємством в Україні, яке виробляє біоетанол [3].

У Харківській області заплановано проект «Село майбутнього», який спрямований на відродження скотарства. Проект полягає в будівництві в області технопарку «Слобожанщина» з виробництва біопалива з гною. Крім того, через наявність великої кількості сировини в області також планують побудувати селекційно-генетичний центр великої рогатої худоби.

Згідно з постановою Кабміну № 953, у рамках реалізації проекту «Село майбутнього» необхідно залучити 150 млн дол. інвестицій. Проект є складовою частиною нацпроекту «Відроджене скотарство» і передбачає створення на Харківщині ряду об'єктів. Зокрема, в області має з'явитися селекційно-генетичний центр з трансплантації ембріонів великої рогатої худоби для системного оновлення молочного поголів'я. Також заплановано будівництво зразкового високотехнологічного агропромислового комплексу з виробництва м'ясо-молочної та плодоовочевої продукції, який матиме сучасну соціально-побутову інфраструктуру для фахівців [4].

У 2013 р. завершилося будівництво птахокомплексів з виробництва яєць «Авіс» і «Чорнобаївське» в Хмельницькій та Херсонській областях. Нині на об'єктах відбуваються поетапні пуско-налагоджувальні роботи. Річна виробнича потужність птахокомплексу «Авіс» становить близько 1,616 млрд шт., комплексу «Чорнобаївське» – 1,865 млрд шт. яєць. «Авіс» та «Чорнобаївське» – масштабні інвестиційні проекти компанії «AVANGARDCO IPЛ», які спроектовано згідно з найкращими й найсучаснішими досягненнями у сфері будівництва й сільського господарства, з використанням енергоощадних технологій, які відповідають останньому слову в розвитку науки й техніки. Комплекси є високоефективними, з високим рівнем автоматизації всіх виробничих процесів [5].

Компанія «Мілкіленд Агро» здійснює інвестиційний проект у Чернігівській області з будівництва молочно-товарної ферми потужністю 40 тис. т високоякісного молока на рік з поголів'ям корів 6,8 тис. гол.

Тут же доволі успішно розвивається ТОВ «Агрікор Холдинг», яке спеціалізується на

м'ясо-молочному скотарстві, поголів'я ВРХ м'ясних порід налічує понад 6,2 тис. гол. Має статус племінного репродуктору з розведення великої рогатої худоби української червоно-рябої молочної породи та статус племінного заводу з розведення великої рогатої худоби порід Південна м'ясна, Абердин–Ангус, Симентал, Шароле, Лімузин, Знам'янський тип, Поліська м'ясна. У 2013 р. запущено проект з виробництва спермопродукції биків плідників молочних і м'ясних порід. Підприємство отримало статус спеціальної сировинної зони, продукцію якої використовують для виготовлення продуктів дитячого та дієтичного харчування, екологічно чисте молоко [6].

Приклади цих підприємств свідчать про те, що і в сучасних доволі важких економічних умовах завдяки добре організованому менеджменту аграрного підприємства та наявності фінансових ресурсів є змога втілювати інвестиційні проекти в життя. Запорукою успіху в реалізації інвестиційних аграрних проектів є ефективний проектний менеджмент.

Список використаних джерел

1. В Украине построят новый биогазовый завод [Електронний ресурс]. – Режим доступа :

http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/v_ukraine_postroyat_novyy_biogazovyy_zavod/?category=29779.

2. Компанія зі США готова інвестувати до \$250 мільйонів в українське сільське господарство [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

<http://economics.unian.ua/agro/1059238-kompaniya-opic-gotova-investuvati-do-250-milyoniv-v-ukrajinske-silске-gospodarstvo.html>
<http://economics.unian.ua/agro/1059238-kompaniya-opic-gotova-investuvati-do-250-milyoniv-v-ukrajinske-silске-gospodarstvo.html>.

3. На Тернопільщині відкрили переобладнаний завод по виробництву біоетанолу [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/na_ternopilschini_vidkrili_pereobladnaniy_zavod_po_virobnitstvu_bioetanolu/?category=29779.

4. У «Село майбутнього» на Харківщині інвестують 140 млн доларів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecotown.com.ua/news/U-Selo-maybutnoho-na-KHarkivshchyni-investuyut-140-mln-dolariv/>.

5. Офіційний сайт агрохолдингу «Авангард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avangard.co.ua/ukr/about/projects/>.

6. ТОВ «Агрікор Холдинг»: запорука успіху – інноваційні технології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://leaderperson.com/article/15-mart-2013-gh/tov-agrikor-kholding-zaporuka-uspikhu-innovatsiini-tiekhnologiyi.html>.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФАХОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Мартинюк Н.В., асистент

Львівський національний аграрний університет

Nadin_19m@ukr.net

Сьогодні аграрний сектор економіки України відчуває значний дефіцит високваліфікованих кадрів, спроможних впроваджувати у виробництво прогресивну техніку та технології. В результаті істотно гальмується його подальше реформування та погіршуються конкурентні позиції України на світових ринках продовольства. Вирішення означеної проблеми потребує не лише адаптації системи аграрної освіти до вимог сьогодення, але й організації постійного процесу професійного навчання безпосередньо на виробництві .

На наш погляд, сучасна система професійного навчання у сільськогосподарських підприємствах повинна базуватися на компетентісному підході, який сьогодні активно реалізовується в інших галузях національної економіки і є найбільш прогресивним у контексті забезпечення конкурентоспроможності персоналу. Він передбачає всебічну підготовку та виховання працівника не лише як фахівця своєї справи, але і як особистості та повноправного члена колективу і суспільства.

Однак, процес формування необхідних фахових компетенцій персоналу сільськогосподарських підприємств утруднюється певною специфікою соціально-економічних відносин у аграрній сфері. Їх окремі аспекти й стали предметом нашого дослідження.

Як відзначають окремі фахівці важливим аспектом навчання працівників є їх поділ на профільних та непрофільних [1]. Процес виробничого навчання працівників більшості профільних професій відбувається через механізм передачі досвіду від старших колег. За умови належної професійної підготовки спеціаліста і його бажання підвищувати свою кваліфікацію, тривалість навчання, як правило, є незначною і не супроводжується значними витратами для підприємства. Маючи постійну консультаційну підтримку з боку колективу і працюючи в групі, новий працівник не несе значного тягаря відповідальності, відносно швидко адаптовується та набуває необхідних компетенцій.

Інша справа із непрофільними працівниками, а також окремими функціональними працівниками профільних професій (агроном, зоотехнік, головний інженер тощо), так як процес їх виробничого навчання супроводжується низкою проблем. Першочерговими є відсутність старших колег-наставників, які могли б передати набутий досвід, а подекуди й небажання з їх боку витратити час на опіку новоприйнятих працівників; складність та великий об'єм

виконуваної роботи; оперативність і ризиковість прийняття рішень, «тягар відповідальності» за результат. Значною мірою це стосується агрохолдингів, де виробничі дільниці розосереджені, посадові обов'язки функціональних працівників чи керівників середньої ланки вузько спеціалізовані та існує високий ступінь персональної відповідальності за кінцеві показники.

Будучи прийнятими на роботу такі працівники часто змушені самостійно та досить оперативно освоювати потрібні знання. Їх успіх значною мірою залежить від їх самоорганізації та самоосвіти, як основи опанування профільних компетенцій. Нерідко таке навчання супроводжується значною кількістю помилок в роботі. Тому керівництво має з розумінням ставитися до новоприйнятих непрофільних працівників та використовувати різні методи їх стимулювання для швидшого опанування потрібними знаннями [1].

Важливим аспектом є спонукання працівників до участі у заходах із професійного розвитку та саморозвитку, оскільки їх схильність до підвищення кваліфікації та набуття нових компетенцій досить низька. Однією з причин цього є неповна зайнятість, зумовлена сезонним характером виробництва та скороченням його масштабів через незадовільні фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Поширеною є ситуація, коли працівники зайняті два-три дні на тиждень, що не сприяє набуттю ними нових знань, стійких навичок, компетентісних характеристик.

За твердженням проф. Л.Червінської персонал вітчизняних підприємств не готовий до використання різного роду інновацій та здебільшого являється стримуючим чинником цього процесу. Останнє пов'язано із неготовністю та побоюванням змінювати звичний спосіб життя та прикладати зусилля на додаткове навчання без істотних матеріальних заохочень [2, с. 63]. У аграрній галузі ця проблема особливо загострена через вікову структуру персоналу підприємств, у якій частка працівників старше 35 років складає майже 77%, з них 14,6% – особи передпенсійного віку і 13,2% – працюючі пенсіонери. Природно, що мотиваційні механізми до підвищення кваліфікації в такому середовищі працюють дуже слабо. Що ж до працівників віком 35–45 років, які бажають покращити свої професійні якості, то процес навчання ускладнюється та затягується через значний розрив між рівнем їх попередньої фахової підготовки і сучасними досягненнями науково-технічного прогресу в АПК.

Додатковими бар'єрами на шляху реалізації механізму професійно-кваліфікаційного розвитку персоналу сільськогосподарських підприємств є:

- відсутність системного і комплексного підходу до розвитку персоналу;
- недостатнє врахування впливу зовнішнього середовища;
- недостатня прозорість та зрозумілість стимулів до навчання працівників;
- неналежне врахування психологічних та соціальних аспектів при розробці заходів із розвитку та мотивації персоналу;

- недостатній рівень використання сучасних технологій професійного навчання;
- незадовільний фінансовий стан більшості сільськогосподарських підприємств і тривалий термін окупності окремих видів інвестицій у професійне навчання.

На жаль, сьогодні кадрова стратегія сільськогосподарських підприємств орієнтована не інвестування у розвиток власного персоналу, а на пошук вже сформованих спеціалістів на ринку праці. Зокрема, агрохолдинги, які потребують працівників високої кваліфікації, основний акцент роблять на мотиваційну складову. Тобто, за рахунок високого рівня оплати праці та вагомого соціального пакету намагаються перевербувати кадри з необхідним рівнем компетенцій з інших підприємств чи галузей. Ці підприємства орієнтовані на швидку віддачу від ресурсів, а тому не готові витратити багато часу і коштів на «вирощування» власних кадрів. Даний факт відповідним чином визначає спрямованість їх системи виробничого навчання.

Малі і середні підприємства намагаються залучити фахівців іншими способами: не висувають надто високих вимог до якості персоналу, охоче працевлаштовують випускників навчальних закладів (часто без випробувального терміну) і всебічно сприяють їх адаптації і набуттю досвіду роботи. Однак, власники (керівники) цих підприємств також не вбачають доцільності здійснювати значні інвестиції у багаторівневий професійний розвиток персоналу. Така позиція має певне раціональне підґрунтя, оскільки процес професійного навчання персоналу на виробництві не лише дає змогу підвищити його конкурентоспроможність та забезпечити високу ефективність діяльності, але й приховує значні фінансово-економічні ризики для підприємства. До них, зокрема, можна віднести: втрату інвестованих коштів при переході працівника на інше місце праці після закінчення навчання, звільнення працівника за власним бажанням для відкриття власної справи після досягнення потрібного рівня компетенції, втрату комерційних таємниць при перевербуванні працівника конкурентами.

Та попри наявні ризики, відродження і подальший розвиток системи професійної підготовки кадрів у сільськогосподарських підприємствах постає невідкладним завданням. Насамперед, це необхідно для підвищення конкурентоспроможності персоналу малих і середніх господарств, як основи збереження їх ринкових позицій. У цьому контексті вітчизняну практику управління професійним розвитком персоналу аграрного сектора доцільно поступово адаптовувати до загальносвітових тенденцій та міжнародних стандартів

Список використаних джерел:

1. Опольський О.І. «Вирощування» персоналу як інструмент розвитку організаційної культури вітчизняних підприємств / О.І. Опольський // Ефективна економіка. [Електронний ресурс]. – 2014. – №5. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua
2. Червінська Л. П. Розвиток персоналу в контексті інноваційних змін / Л. П. Червінська // Соціально-трудова відносина: теорія та практика: збірник наукових праць. – 2012. – № 2(4). – С. 60 – 67.

**БЕНЧМАРКІНГ ОДИН ІЗ ЕФЕКТИВНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Миرونчук З.П., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

e-mail : zoriana-gyluk@mail.ru

В умовах ринкової економіки та розвитку міжнародної торгівлі усі підприємства та галузі економіки на зовнішньому і внутрішньому ринках повністю залежать від того, наскільки їх продукція або послуги відповідають світовим стандартам. Більшість підприємств мають за головну мету виробляти якісний продукт, завоювати ринок, перевершити конкурентів і отримати більший прибуток. Подібні завдання можна вирішувати самостійно, але існує і інший шлях – скористатися досвідом успішних компаній. Для цього існує бенчмаркінг.

Бенчмаркінг – це технологія управління, що полягає в тому, що суб'єкт управління постійно формує ідеальний образ дій і результатів і створює програму проходження цьому образу.

Бенчмаркінг в управлінському аспекті подібний комп'ютерному бенчмаркінгу. Вперше термін “бенчмаркінг” у прямому розумінні з'явився в 1972 році в Інституті стратегічного планування Кембріджа (США). Ця дослідницька і консалтингова організація, яка в Європі відома як PIMS (Profit Influence Marketing Strategy), показала, що для того, щоб знайти ефективне рішення в області конкуренції, необхідно вивчати, знати і використовувати досвід кращих підприємств, що добивалися вже успіхів в різних видах діяльності. У 1979 р як відомо, американська компанія Ксерокс приступила до проекту “Бенчмаркінг конкурентоспроможності” для аналізу витрат і якості власних продуктів в порівнянні з японськими. Проект мав великий успіх.

Кожна фірма, застосовує бенчмаркінг, створює своє робоче визначення, найбільш успішно що описує процес. Існує близько ста визначень бенчмаркінга як підсумок роботи різних дослідницьких інститутів і компаній, що практикують бенчмаркінг.

У засновника метода удосконалення Роберта Кемпа: «Бенчмаркинг – це процес кращих методів, які ведуть до покращення діяльності»[1]. Екс-голова Американського суспільства якості Георгій Ватсон надає більш розгорнуте визначення: «Бенчмаркинг – це процес систематичного та безперервного вимірювання: оцінка процесів підприємства та їх порівняння з процесами підприємств-лідерів в світі з метою одержання інформації, корисної для удосконалення власної діяльності»[2].

Закордонні словники тлумачать термін «benchmark» – «експериментний стандарт, попередньо визначений зразок, який використовують в якості контролю або стандарт по якому можливо провести порівняння або оцінку». Тому бенчмаркінг – це метод порівняння показників обраного (дослідного) підприємства з показниками інших організацій: конкурентами та організаціями – лідерами; вивчення і застосування успішного досвіду інших в обраному підприємстві.

Більшість вітчизняних авторів, що досліджували бенчмаркінг, вважають його процесом оцінки своєї діяльності стосовно конкурентів, лідерів в галузі та інших об'єктів порівняння. Лише Ю.М.Соловійова та К.І.Редченко відзначають, що бенчмаркінг це метод конкурентного аналізу [3]. У таблиці 1 наведена порівняльна характеристика конкурентного аналізу і бенчмаркінгу [4].

Таблиця 1

Порівняння підходів конкурентного аналізу і бенчмаркінгу

Характеристики	Конкурентний аналіз	Бенчмаркінг
Мета	Збір, відображення та аналіз даних про діяльність конкурентів	Пошук та діагностика найкращої практики серед конкурентів, лідерів у галузі, у власному внутрішньому середовищі та на підприємствах інших галузей
Періодичність проведення	Здійснюється періодично залежно від проблем у конкуренції	Здійснюється безперервно
Предмет	Стратегії конкурентів	Характеристики організації, які впливають на конкурентоспроможність та забезпечують її
Об'єкт	Ринки, товари, послуги	Товари, послуги, методика та процеси ведення справ

Задачі для бенчмаркінгу визначаються сутністю самого процесу еталонного порівняння, яку розкривають приведені визначення цього інструменту управління. У процесі еталонного порівняння виділяють: 1. Вимірювання своєї діяльності і порівняння показників з іншими. 2. Вивчення та застосування кращого досвіду інших в своєму підприємстві.

Дуже часто бенчмаркінг плутають з маркетинговою розвідкою або з конкурентним аналізом, тоді як бенчмаркінг більш пристосований до ринкових відносин та дозволяє детальніше розглядіти ті характеристики товару, які важливі для споживача. Бенчмаркінг – ефективніший метод, ніж просто збір інформації, який дозволяє виявляти можливості самовдосконалення, визначати об'єкти вдосконалення і стимулювати безперервність даного процесу в цілях підвищення конкурентоспроможності.

Використовуючи бенчмаркінг можна:

1. Отримати можливість для компанії «побачити себе із сторони» – об'єктивно проаналізувати свої сильні і слабкі сторони.

2. Спрямовано вивчати компанії – лідерів, визначитися із стратегічними орієнтирами для ліквідації відставання і виходу на провідні позиції.
3. Набути нові ідеї як у виробничій сфері, так і у області збуту.
4. «Тримати руку на пульсі» конкурентів.
5. Перейти до планування на основі аналізу показників конкурентів.

Щодо етапів проведення бенчмаркінгу можна виділити 4 основних:

1. Взаємність. У бенчмаркінговому альянсі кожен партнер повинен мати гарантії з поведження інших і тільки повага до правил гри усіх учасників може гарантувати усім їм хороший результат.
2. Аналогія. Оперативні процеси партнерів повинні бути схожими.
3. Зміни. Ціллю бенчмаркінгу є встановлення того, чому існують відмінності за характеристиками і як досягти їх найкращого показника.
4. Достовірність. Бенчмаркінг повинен проводитися на основі фактичних даних, точного аналізу та вивчення процесу, а не тільки на базі інтуїції [5].

Отже, можна зробити такі висновки:

- бенчмаркінг є універсальним засобом, різні його види взаємодоповнюють один одного, не допускаючи кризових ситуацій, що робить його одним з найбільш дієвих методів управління ефективністю й розвитком підприємства;
- впровадження бенчмаркінгу як методу управління ефективністю в діяльність вітчизняних підприємств має істотно підвищити їх конкурентоспроможність та сприятиме загальному поліпшенню рівня ефективності та продуктивності української економіки;
- майбутня практика застосування бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах має сприяти вдосконаленню його інструментарію, підвищенню дієвості цього методу управління та має стати предметом подальших наукових пошуків та розробок з цієї проблематики.

Список використаних джерел

1. Кемп Р.С. Бенчмаркінг. Пошук кращих методів для ведення промисловості, які приводять до кращих результатів. / Р.С. Кемп. – Преса промисловості ASQC, Милуоки, Вісконсін, 1989.
2. Ватсон Г.Х. Стратегічне еталонне тестування. Як оцінити роботу вашої компанії у світ / Г.Х. Ватсон. – Нью-Йорк: Джон Виллей, 1993.
3. Л.Прус Бенчмаркінг як інструмент управління конкурентоспроможністю / Прус Л. Схід.- 2005.-№4(70).-С. 33-37.
4. Стельмах М., Сорка Т. Бенчмаркінг як інструмент визначення конкурентоспроможності підприємства / М.Стельмах, Т.Сорка //Вісник ТНЕУ.-2007.-№1.-С. 53-61.

ЕТИКА БІЗНЕСУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Черевко Г. В., д.е.н., професор

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Етика є важливим аспектом нашого життя взагалі. Особливе значення має етика в праці – важливо так здійснювати свої вчинки, щоб вони відповідали загальноприйнятим нормам і моральним засадам. Цим, головним чином, здобувається і взаємоповага, і, зрештою, самоповага. «Солдафонство», невігластво, некомпетентність загальна і особливо – менеджерська сьогодні несумісні ні з керівними, ні, тим більше, з менеджерськими функціями, оскільки не лише не сприяють, але й безпосередньо шкодять функціонуванню фірми чи підприємства. Не є виключенням і сфера бізнесу - в сучасних умовах високої активності різноаспектних відносин між людьми головним чинником успішності підприємницької діяльності є рівень оптимальності поєднання високої ефективності використання наявних виробничих ресурсів з етичною поведінкою у стосунках з контрагентами і партнерами по бізнесу, а також між працівниками підприємства на всіх його рівнях – від робітника до топ-менеджера і шефа фірми. Безпосередніми наслідками високої етичності у стосунках на підприємстві є: внутрішній – «здоровий» клімат, зовнішній – добре реноме фірми. І один, і другий наслідок створюють позитивний імідж підприємства як серед працівників даної сфери чи галузі, у середовищі яких дане підприємство функціонує, так і на ринку продукції даного підприємства, а на сьогодні такий імідж є вагомими активом, який, на відміну від інших видів активів, купити неможливо.

На жаль, в сучасному жорсткому світі бізнесу меркантильні інтереси часто переважають на засадах моральності, в результаті виникають ситуації, коли говорити про високу етичність поведінки фірми говорити немає підстав. Це може мати місце як у стосунках менеджменту фірми з зовнішнім середовищем, рівно як і у внутрішніх стосунках з працівниками фірми, причому абсолютно незалежно від профілю чи спеціалізації – рівно актуальною є зазначена проблема як для приватного підприємства, так і для державного вищого навчального закладу чи, наприклад, страхової компанії.

Термін «етика» виник ще у VI столітті. Грецьке слово “ethgos” може бути перекладене як поведінка, спосіб буття, звичай тощо. На відміну від етики загальної, етика бізнесу має нормативний характер і стосується оцінки та укладання певних моральних стандартів поведінки у відповідній сфері суспільно-економічної активності. Етику бізнесу можна розглядати в площині поєднання етики як розділу практичної філософії так сферою менеджерської діяльності, пов’язаною головним чином з господарюванням, торгівлею та

іншими видами економічної активності. В такій площині питаннями етичного характеру є подібні до: чи слухним є наш підхід до вирішення господарської проблеми, чи ні? чи він є добрим для нас і для партнерів, чи ні? чи варто в цій ситуації діяти в наших інтересах, дотримуючись норм моралі? тощо. Для окреслення відповідей на ці та подібні питання в бізнесових стосунках варто визначитись із поняттями, що можуть бути використані в зазначеному процесі. Серед них найважливішими є: справедливість, ввічливість, правдивість, слухність, доцільність, надійність, уважність, сумлінність, обов'язковість, взаємоповага.

З цього приводу варто згадати, що загальновідомий вчений-економіст, класик економічної науки Адам Сміт був професором філософії моралі університету в Глазго, і у своїх лекціях етику бізнесу він окреслював як прагнення до встановлення ієрархічного порядку, що виражається в оціночних категоріях. Його погляди на етику бізнесу в значній мірі сформувались під впливом філософії Еммануїла Канта, за яким етика - це наука про те, що повинно бути, а не про те, що є зараз, що вже існує [2, с.12].

Як самостійний напрямок наукових досліджень етика бізнесу виокремилась в 60-70-х роках, що було наслідком як бурхливих політичних подій у світі та швидкого росту господарської діяльності та бізнесу у світових масштабах, і при цьому – розвитку свідомості щодо шкідливих наслідків цих процесів для людства (головним чином – з погляду моральності) та природного середовища.

На сьогодні свої етичні кодекси поведінки мають багато фірм та підприємств. Ці кодекси відрізняються між собою змістом та характером норм, що в них містяться, оскільки кожна фірма формує їх «під себе» в залежності від сфери своєї активності, виробничого напрямку. Наявність таких кодексів зовсім не означає, що фірми чи підприємства абсолютно дотримуються вказаних у них норм і правил, але дякую ним можна оцінити ступінь чесності і відкритості тієї чи іншої фірми чи підприємства. Сама наявність таких збірників моральних засад дає підстави контрагентам, акціонерам, клієнтам та суспільству в цілому вимагати від фірми чи підприємства характеру діяльності і поведінки, що б відповідав змісту їх етичних кодексів [1].

В певному сенсі етика бізнесу стає модною, що є наслідком дедалі більшого розуміння її значення в ринкових умовах функціонування. Але, з іншого боку, і надалі мають рацію ті, що звертають нашу увагу на низький рівень етичних знань нашого суспільства, оскільки в практичному бізнесі справам етичної поведінки і надалі все ще приділяється неналежна увага або їх просто уникають. З цього приводу корисним для наших підприємців і для розвитку сфери вітчизняного бізнесу в цілому був би корисним досвід Польщі, де опрацьовано проект «Засади етики в господарській діяльності», тобто практично

– бізнесового етичного кодексу, у якому мова йде про добрі звичаї, про моральні способи одержання доходу, етичне господарювання, професійну чесність, купецьку чесність, етику менеджера, етику реклами, заборону о шукання клієнтів тощо [3].

Зрозуміло, що для розвитку будь-якого явища – чи фізичного, чи хімічного, чи економічного, чи суспільного - потрібні відповідні умови. Аналогічно і для розвитку етичності в бізнесі умови потрібні також, а в Україні на сьогодні вони складаються в цьому плані не зовсім сприятливо. Зростаюче масове безробіття, «відтік мізків» за кордон (лише в Польщі сьогодні вчиться більше 15 тис. студентів – молоді з України, з яких лише 5% виявили бажання повернутись по закінченні навчання додому), несприятливі умови ведення бізнесу в сенсі можливості його кредитування та тягаря оподаткування, відсутність належного інвестиційного клімату тощо спричиняють ріст деморалізації і бізнесових стосунків. Тому час від часу ми стаємо свідками того, як окремі так звані бізнесмени наживаються на проблемах, пов'язаних із наявністю в країні воєнних дій та їх наслідками. Це – приклад повної аморальності бізнесу і цілковитої його неетичності по відношенню навіть до населення країни. Тому важливу позитивну роль у підвищенні рівня етичності вітчизняного бізнесу потенційно може відіграти держава в особі її уряду, але в такому випадку на порядок дня висувається питання етичності господарського функціонування цього органу, що також є проблемою.

Крім того, чинниками становлення необхідного рівня етичності бізнесової поведінки на рівні підприємства є загальна організаційна культура підприємства чи фірми, на рівні менеджменту – загальна і професійна культура кожного менеджера, яка включає також і рівень його кваліфікації.

Таким чином, етика бізнесу на сьогодні виступає важливим активом ефективного функціонування підприємства на ринку, купити який не представляється можливим – його можна лише «сформувати», що також потребує певних фінансових затрат. Рівень етичності сучасного вітчизняного бізнесу на всіх рівнях можна оцінити в цілому як недостатній. Умови підвищення рівня етичності бізнесу потенційно існують як на рівні держави, так і підприємства чи фірми а також – кожного менеджера.

Список використаних джерел

1. Rybak T. Etyka menadzera – społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa.- Warszawa: PWN, 2008.- 397 s.
2. Współczesna encyklopedia świata. Biografie. - Warszawa-Poznań, Wyd. KWF, 2000, 678 s., s.12
3. http://www.exporter.pl/bazy/Info_obszerne/117.php

СЕКЦІЯ 4.

ОСНОВИ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ СІЛЬСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ

УДК 338.4

РОЗВИТОК ОБСЛУГОВУЮЧОЇ КООПЕРАЦІЇ У ПРОЦЕСІ ВІДТВОРЕННЯ ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Демедюк Л.В., к.е.н., старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Очевидно, що в сучасних умовах чи не єдиним виходом зі складної ситуації у процесі відтворення в особистих селянських господарствах є розвиток кооперативного руху, але побудованого на принципово інших засадах, насамперед на засаді добровільної участі селян.

Сільська кооперація в сучасних умовах – це форма економічної взаємодії між власниками особистих селянських господарств на постійній основі. Вона дозволяє полегшити вирішення багатьох проблем, які щоденно виникають в діяльності цих господарств. Насамперед – це полегшення праці членів господарств за рахунок організованого виконання найбільш трудомістких і фізично важких видів сільськогосподарських робіт, а також проведення робіт, які вимагають відповідної кваліфікації. Сюди входить значне скорочення затрат часу на організацію проведення таких робіт з боку власників особистих селянських господарств.

По-друге, однією з важливих функцій, які успішно виконуються кооперативними утвореннями, є допомога власникам особистих селянських господарств у реалізації надлишків виробленої продукції рослинництва і тваринництва. Якщо селянин впевнений в тому, що вироблена ним продукція буде реалізована за прийнятними цінами, при фізичній можливості він нарощуватиме обсяги її виробництва, оскільки це безпосередньо впливає на його добробут.

По-третє, стає можливою реалізація багатьох спільних проектів з організації культурних пасовищ, проведення екологічних заходів, підвищення родючості ґрунтів тощо.

По-четверте, кооперація може стати основою прискорення обороту наявного в особистих селянських господарствах капіталу, інтенсифікації виробництва, його часткового переходу на інноваційну основу.

Український уряд неодноразово робив спроби вирішити проблему сільського кооперативного руху. Йдеться насамперед про стимулювання розвитку обслуговуючих кооперативів, оскільки це принципово відмінні кооперативи у відношенні до

сільськогосподарських виробничих кооперативів, які є однією з організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств.

У процесі функціонування діючих кооперативів виявляються значні труднощі в їх взаємовідносинах з різноманітними державними організаціями та закладами. Зокрема, традиційно з великим запізненням на рахунки кооперативів поступають кошти виділеної державної допомоги через Держказначейство. Є випадки, коли кооперативи лише по цій причині відмовляються від державної допомоги.

Існує гостра потреба у стимулюванні з боку держави та регіональних органів державного управління кооперативного руху в сільській місцевості. Така підтримка повинна стати складовою загальної стратегії розвитку сільських територій. Крім того, вона повинна спрямовуватися на підтримку доходів селян та призупинення невпинного скорочення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції в особистих селянських господарствах.

У результаті оцінки потенційних масштабів діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у Львівській області, структури виробництва продукції в особистих селянських господарствах регіону, а також вивчення відповідних літературних джерел, зроблено висновок про доцільність формування не спеціалізованих, а багатофункціональних кооперативів. Тільки в такому разі працівники кооперативів зможуть бути зайнятими практично цілорічно та буде забезпечено ефективне використання наявної техніки та обладнання.

Для того, щоб сільськогосподарський обслуговуючий кооператив міг успішно функціонувати, він повинен мати відповідне поле діяльності. Очевидно, що організація кооперативу у кожному селі не була б економічно обґрунтованою, оскільки в регіоні є немало сіл з чисельністю жителів до 100-200 осіб. Навіть у середньостатистичному сільському населеному пункті Львівської області організація обслуговуючого кооперативу не доцільна, оскільки середня людність села в регіоні складає лише 540 осіб.

Загальний висновок, який можна зробити на основі проведених розрахунків можна сформулювати таким чином: у віддалених адміністративних районах Львівської області багатопрофільний сільськогосподарський обслуговуючий кооператив слід організувати в межах 2-3 сільських рад, але на базі однієї з них, тобто за кушовим принципом. У приміській зоні таку роботу можна проводити лише у найвіддаленіших сільських радах. Мова може йти про організацію загалом по області не більше 150-200 кооперативів. Це практично втричі менше, ніж планувалося «Державною цільовою економічною програмою підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року».

Реалізація вироблених в особистих селянських господарствах молока та картоплі – це не єдиний вид діяльності сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. В багатьох

обслуговуваних ним господарствах завжди виробляються надлишки різноманітних овочевих культур, фруктів і ягід, м'яса, пташиних яєць тощо. Кооператив повинен надавати послуги з обробітку ґрунту, обмолоту зернових, штучного осіменіння тварин тощо.

Одним з найважливіших завдань, які стоятимуть перед новоствореними сільськогосподарськими обслуговуючими кооперативами, стане організація культурних пасовищ для поголів'я великої рогатої худоби, наявного в особистих селянських господарствах. Практично у всіх селах Львівської області відсутні об'їзані сучасні культурні пасовища. Випасання поголів'я великої рогатої худоби належить до одного з найбільш трудомістких процесів у тваринництві. У сільських населених пунктах, розміщених в рекреаційних зонах, важливою функцією сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів повинна стати діяльність, спрямована на розвиток агро- та зеленого туризму. Крім того, сільська кооперація могла б сприяти відродженню сільських промислів і кустарних виробництв, характерних колись для багатьох сільських територій Львівської області.

Важливою проблемою розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є невизнання органами влади їх неприбуткового характеру.

Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив будує свою діяльність на принципах демократизму, взаємодопомоги, пайової участі, добровільності та відкритості. Члени кооперативу є одночасно його власниками та клієнтами. У процесі діяльності мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів обов'язково виникають проблеми, які самотійно кожен з них окремо вирішити не зможе. Тому виникає необхідність у формуванні їх асоціацій. Основні їх функції полягатимуть у лобюванні специфічних інтересів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, представленні кооперативного руху перед виконавчою та законодавчою гілками влади, іншими організаціями-партнерами; наданні кооперативам інформації, допомозі в підготовці та підвищенні кваліфікації кадрів, наданні широкого спектру консультаційних послуг та здійсненні аудиторських перевірок; сприянні розвитку кооперативної ідеї і спонуканні власників особистих селянських господарств-членів кооперативів до дотримання принципів кооперації.

Список використаних джерел

1. Державна цільова програма розвитку сільських територій на період до 2020р. // Економіка АПК.-2010.-№7.-С.3-10.
2. Малікова І.Ю. Ефективність діяльності господарств сільських жителів/І.Ю.Малікова. Автореф.дис.на здоб.наук.ступеня канд..екон.наук.-Суми,2006.
3. Удова Л.О. Інноваційні перетворення особистих селянських господарств:зарубіжний досвід та українські реалії/Л.О.Удова//Агроінком.-2010.-№6-8.-С.35-39.

ПРАЦЯ ЗАДЛЯ ДОБРОБУТУ СВОГО НАРОДУ

Гринишин І.П., студент

Стрийський коледж Львівського національного аграрного університету, м. Стрий

ihrynyshyn@ukr.net

Ідея кооперативної взаємодопомоги і співробітництва – одне з найвагоміших досягнень людської цивілізації. Вже багато років вона захищає селян у різних країнах світу від агресивного ринкового середовища, дає змогу всім бажаючим товаровиробникам приєднатися до взаємовигідного широкомасштабного агробізнесу, отримувати справедливу винагороду за свою працю, жити заможнo і бути впевненим у майбутньому. Курс на ринкову трансформацію економіки і розбудову демократичного суспільства відкриває широкі можливості і в нашій державі.

Кооперативи – це не американська, німецька, французька чи японська модель сільського господарства, а транснаціональна ідея, без застосування якої неможливо забезпечити сільськогосподарському товаровиробникові сприятливі умови господарювання.

Відродження і розвиток кооперативних підприємств у сільському господарстві України є складною соціально-економічною проблемою. Її розв'язання потребує певного часу, напруженої праці, консенсусу в суспільстві та ефективних організаційних рішень. З прийняттям Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» (1997) цей шлях стає реальним і багатообіцяючим, фактично перетворюється на вектор аграрної реформи. Врахування при цьому міжнародних кооперативних принципів, світового досвіду, а також застосування системно-наукового підходу є запорукою цілеспрямованого і послідовного входження України до міжнародного кооперативного руху та передумовою її інтеграції у світову систему господарювання.

До історичних віх виникнення і розвитку кооперації в сільському господарстві Галичини слід віднести, перш за все, перше українське кооперативне товариство під назвою «Народна торгівля», організоване в 1883 році у Львові. З метою підтримки торгівлі українських споживчих крамниць.

Перші українські спілки з'явилися в 1894 році у Перемишлі і в Стрию, а в 1898 році був утворений Крайовий Союз кредитний (Центробанк) – перше українське кооперативне об'єднання.

Історія молочної галузі України знає чимало цікавих фактів та прикладів, на яких є чому повчитись сучасним господарям молочнотоварних ферм. Важко повірити, але сто років тому масло, вироблене в Галичині, на етикетці якого була чотирилисткова конюшинка й

літери МС — символи Маслосоюзу, подавали до сніданку не в одній європейській сім'ї, адже експортували його до Німеччини, Англії, Франції, Італії, Голландії, Данії, Чехословаччини й навіть до Палестини.

Майбутня молочарська кооперація розпочала свою діяльність при філії товариства «Просвіта» в Стрию, на початку 1900 р., але дата заснування Маслосоюзу як окремої одиниці припадає на 1907 рік. Головними засновниками та провідниками молочарської кооперації тих часів вважають відомого громадського та кооперативного діяча Євгена Олесницького, священика, композитора і хорового диригента Остапа Нижанківського та греко-католицького священика Лева Горалевича.

Починалася кооперація з молочарень при сільських закупівельно-збутових кооперативах. У тодішньому розумінні молочарня була невеличким переробним підприємством, куди селяни здавали молоко. Ці структури приймали не більше 200–400 літрів молока щодня. Там його переробляли на масло. Така молочарня продукувала лише 4 кілограми масла на день.

Вже 1907-го року діяло 20 таких молочарень, де переробляли близько 2 млн. літрів молока, продукуючи понад 70 тонн масла. А 1914-го року Маслосоюз об'єднував уже приблизно 100 молочарських спілок, куди селяни щороку здавали 7–7,5 млн. літрів молока. Ця кількість давала приблизно 300 тис. кг масла. На той час молочарська кооперація стала справжнім економічним проривом. Люди отримували за здане молоко добру винагороду і мали можливість будувати хати, вчити дітей — тобто нормально жити на своїй землі навіть за умов чужинського панування.

Вихор Першої світової війни, який промчав над Західною Україною, завдав величезної шкоди паросткам молочарської кооперації. Остапа Нижанківського, який очолював Маслосоюз до самого початку війни, 1919-го року підступно вбили поляки. На початку 20-х років, уже при владі другої Речі Посполитої, до керівництва саме цією кооперацією прийшли молоді люди, колишні старшини Української Галицької армії, які деякий час перебували в еміграції й набралися теоретичного та практичного досвіду в молочарських та агрономічних школах, насамперед у Чехословаччині: Андрій Мудрик, Андрій Палій, Андрій Мидляк, Олекса Лис, Михайло Хронов'ят та інші. Вони вивчили досвід молочарських кооперативів Чехії та Данії і почали реформу українського молочарства.

Повноцінно діяти Маслосоюз почав лише 1924-го року. Андрій Палій, ставши членом дирекції, одразу взяв у свої руки керівництво торговельними справами. До цього часу збут масла просувався повільно, оскільки воно ще не було високої якості. Тогочасна дійсність вимагала радикальної перебудови роботи старого Союзу західноукраїнських молочарів, тому

Андрій Палій у співпраці з Андрієм Мудриком підготували зміни до Статуту, схвалені на загальних зборах 18 червня 1925 року. Відтоді Крайовий союз господарсько-молочарський і отримав нову назву – Маслосоюз.

На той час кооперація об'єднувала 39 молочарень, які виготовляли понад 41,5 тис. кг масла. Завдяки зусиллям нового керівництва вдосконалилася її організаційна структура, вона поповнилася новими кваліфікованими працівниками. Відкривалися нові філії й відділи — у Станіславі, Львові, Перемишлі, там же відкривали фірмові крамниці. В Стрию починають діяти постійні молочарські курси, які згодом стали постійною однорічною школою. І вона щороку випускала кілька десятків фахівців цієї галузі.

1926 рік став для кооперації переломним — Маслосоюз уперше вийшов на європейський ринок, пропонуючи для продажу масло. Зокрема, до Чехословаччини та Австрії поставили перші 48 000 кг.

1927-го року центральний офіс Маслосоюзу переїхав до Львова, політичного та культурного центру Західної України, й отримала назву «Головна торговельна агентура Маслосоюзу у Львові». Цього ж року Маслосоюз придбав перший вантажний автомобіль. За короткий час діяльність Маслосоюзу поширилася на всі терени Галичини. Організаційно-торговельні відділи та крамниці відкрили у Дрогобичі та Тернополі. А після наполегливих зусиль у 1928 році філії й крамниці Маслосоюзу відкрили в Луцьку та Більську на Підляшші. Поступово його діяльність ширилася й на етнічно польські землі: приміром, окрему філію відкрили в місті Катовіце.

1929-го року в умовах важкої економічної кризи керівники Маслосоюзу приймають рішення про повну реорганізацію українського кооперативного молочарства. В основу роботи було покладено перспективний організаційно-торговельний план, схвалений на XI кооперативному з'їзді. З малих молочарень створили великі «районові». Це дало свої результати. Якщо 1928-го року продали близько 1 млн. кг масла, то 1930-го — приблизно 3 млн. У 1931 році в структурі Маслосоюзу було 99 молочарських спілок, 1932-го їх стало 105, а 1938-го — 136. Вони об'єднували майже 2000 пунктів прийому молока. Загальна кількість членів районних молочарень наприкінці 30-х років сягала 200 тисяч осіб.

У 1932 році польському урядові навіть довелося обмежити експорт українського масла. Якщо впродовж 1924–1931 років у різних містах Галичини відкрили 16 крамниць, то в 1932–1939 рр. — вдвічі більше. 1936-го торговельний оборот українських молочарських спілок майже вдвічі перевищував виторг такої ж кількості польських кооперативів і становив 8,36 млн. злотих. Оборот організації у 1938 р. — 12,1 млн. злотих.

Наприкінці 1938-го року всі молочарські кооперативи мали добре технічне обладнання: 3–5 кімнат, холодильники, тепломіри, сепаратори, криту каналізацію, нарешті — добру воду, перевірену державним бактеріологічним інститутом.

Маслосоюз упевнено ставав на ноги і почав завойовувати ринки збуту не тільки в краї, а й у Європі: Голландії, Англії, Німеччині, Австрії, Чехословаччині, Данії, Франції, Швейцарії і навіть у Палестині, конкуруючи з місцевими виробниками, що було нелегко. У період 1926–1930 рр. за кордон продали 812 тонн масла, отримавши за це 16 млн. злотих.

До 1939 року в Маслосоюз входило 500 тис. із 800 тис. господарств усієї Західної України.

З другим приходом більшовицького режиму на західноукраїнські землі Маслосоюз ліквідували. Більшість його керівників опинилася в еміграції, де їх ніхто не чекав.

Українська молочарська кооперація відновилася лише на короткий час під час Другої світової війни. Вона знов порятувала українців, адже взяла на себе обов'язок робити заготівлю молочних продуктів (так звані контингенти), покладену на селянські господарства. Інакше німецька окупаційна влада передала б цю роботу в чужі руки. Ці кооперативи охопили Галичину, Волинь, Лемківщину, Холмщину і Підляшшя. У 1943 році вони виробили понад 7 млн. кг масла, 300 тис. кг сирів, коли у 1941-му — лише понад 500 кг масла. У 1944 році українська молочарська кооперація, як і весь український кооперативний рух, перестала існувати як самостійний господарський сектор.

Нині в Україні 80% молока виробляється в особистих селянських господарствах. Більшість з власників продукції мають складнощі з її реалізацією. За нинішніх умов продаж молока на існуючих селянських ринках потребує додаткових витрат коштів та часу, а тому для більшості не є привабливим. Діюча мережа заготівельних пунктів, як правило, не має свого постійного обладнаного приміщення, закупівля продукції проводиться з коліс за низькими цінами. Це призводить до того, що селяни або реалізують власну продукцію комерційним структурам, недоотримуючи значну частку коштів від її реальної вартості, або залишають її у своїх особистих господарствах. Одним із засобів покращання заготівельно-збутової інфраструктури на дрібнотоварному ринку є створення молочарських кооперативів.

ОБСЛУГОВУЮЧА КООПЕРАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Онопрієнко І.М., к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

onoprienkoi@gmail.com

Одним із найважливіших напрямів аграрної політики, спрямованої на підвищення життєвого рівня населення, є забезпечення функціонування та розвитку сільських територій, що передбачає їх соціально-економічне зростання, збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності ведення сільського господарства, раціональне використання земель та ресурсів, досягнення максимальної зайнятості сільського населення і підвищення його добробуту. Обезлюднення сіл, занепад соціальної та виробничої інфраструктур, зростання бідності та безробіття сільських мешканців є важливою підставою для розроблення сучасної системної аграрної політики сприяння розвитку українського села.

Упродовж усього періоду державної незалежності України розвиток аграрного сектору та сільських територій залишаються одними з основних пріоритетів економічної політики нашої держави.

Водночас, на практиці більшість урядових заходів не дали очікуваного ефекту, а окремі позитивні тенденції нівелюються погіршенням соціально-демографічної ситуації на селі, посиленням монополізації аграрного ринку. Як наслідок українське сільське господарство залишається одним із найбільш проблемних секторів вітчизняної економіки, а інволюційні процеси на сільських територіях сьогодні перебувають у центрі уваги вітчизняних науковців, політиків, представників громадськості.

Натомість у країнах Європейського Союзу розвиток сільських територій забезпечує належний рівень життя їхніх мешканців, а економічні аспекти життєдіяльності європейського села відзначаються багатofункціональністю та сталим зростанням.

Важливе значення у контексті інноваційного розвитку сільських територій України може відігравати сільськогосподарська обслуговуюча кооперація. Адже кооперативний рух у самій своїй основі ґрунтується на пошуку інноваційних рішень щодо ведення обслуговуючої діяльності на селі. Обслуговуюча ж кооперація виступає вагомим стимулом до інновацій у сфері комерціалізації аграрної сфери економіки. Історичний досвід української кооперації свідчить про її вагомий потенціал у контексті підвищення експортного потенціалу сільськогосподарської галузі, а також механізм акумулювання фінансових ресурсів з метою

розвитку сільських територій і вирішення соціально-демографічних проблем українського села.

Кооперативних рух серед дрібних та середніх товаровиробників – один із дієвих європейських інструментів сталого сільського розвитку. Саме кооперативні угруповання дадуть можливість включити вироблену фермерськими і селянськими господарствами продукцію в маркетинговий ланцюг, підвищити додану вартість продукції, а також покращити якість і безпечність сільськогосподарської продукції.

Для успішної реалізації своїх функцій сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи мають бути представлені на аграрному ринку в усіх складових його інфраструктури. За таких умов одночасно з комерційними підприємствами ринковими контрагентами будуть і кооперативи (об'єднання) та їх підприємства, які за певних умов зможуть реалізувати економічні інтереси сільськогосподарських товаровиробників, що утворили їх.

На користь кооперативного сегменту агропродовольчого ринку свідчать базові принципи їх діяльності, які виявляються в таких перевагах безпосередньо для сільськогосподарських товаровиробників:

- зацікавленість в укладанні довгострокових контрактів на реалізацію продукції, в тому числі експортних, та економія трансакційних витрат;
- власний контроль за рухом продукції на усіх ланках маркетингового ланцюга (від виробничих одиниць до кінцевого споживача);
- своєчасне одержання об'єктивної інформації про кон'юнктуру ринку, поведінку його головних операторів, а також зміни вимог до якості продукції, рівня цін і тарифів на послуги потенційних контрагентів;
- формування партій товару для конкретного замовника за вимогами стандартів і технічних умов сертифікації продукції та з урахуванням можливостей допоміжної інфраструктури, в тому числі експортної;
- уникнення надмірної кількості посередницьких структур між сільськогосподарськими товаровиробниками і кінцевими споживачами, що сприяє формуванню конкурентоспроможної ціни на аграрну продукцію.

На Сумщині знаходиться близько 400 сільських громад, на яких господарюють майже 143 тис. домогосподарств населення. Площа присадибних ділянок жителів сіл перевищує 150 тис. га, що є вагомим підґрунтям для розвитку кооперації. Проте, сільська громада має самостійно усвідомити свою роль та самоорганізуватися, не відкидаючи активність економічно зацікавлених селян та підтримуючи ініціативи сільського чи селищного голови. В Сумській області функціонує 11 постійно діючих кооперативів із 37 зареєстрованих. З них

5 молочарських та 6 сервісних із надання послуг по обробітку землі, що є недостатньо для забезпечення збутових потреб сільськогосподарських виробників.

Таким чином, одна з важливих передумов формування і успішної діяльності обслуговуючих кооперативів полягає у територіальній концентрації сільськогосподарських товаровиробників, а обов'язковою умовою початку розробки проекту організації кооперативу має бути їх ініціатива та зацікавленість. Важливе значення має також підтримка становлення кооперативу з боку органів державного управління та сільськогосподарських громадських об'єднань. Відтак, забезпечення функціонування та розвитку сільських територій шляхом створення обслуговуючих кооперативів призведе до збільшення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності ведення сільського господарства, раціональне використання земель та ресурсів, досягнення максимальної зайнятості сільського населення і підвищення його добробуту.

Список використаних джерел

1. Кооперування та агропромислова інтеграція фермерського виробництва. – Електронний ресурс]- Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents>.
2. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року. Постанова №1158 від 19.09.2007- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007>.
3. Про схвалення Концепції Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. Розпорядження №121-р від 03.06.2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon4.rada.gov.ua/laws show/121-2010](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/121-2010).
4. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В. В. Борщевський.- Львів.- 2012. – 216с.

УДК 334.7

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО КООПЕРАТИВНОГО РУХУ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Пархуць М. Р., старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Кооперативи різних секторів економіки в усьому світі налічують майже 1 млрд. осіб. А це – сьома частина населення. Кооперативи активно розвиваються у понад 100 країнах світу і вони створили понад 100 млн. робочих місць. Дієві механізми стимулювання кооперації розроблені і в Європейському Союзі. Якщо виробники об'єднуються в

кооператив, то отримують 5 років для завершення та узгодження всіх процедур спільної діяльності. У цей час вони мають право продавати поза межами своєї кооперативної організації не більше 50 % власної продукції, і вже отримують певні преференції. По завершенні цього терміну фермери переходять на вищий рівень об'єднання. Вони отримують статус Організації виробників (ОВ), вищий рівень преференцій, дотацій, але не мають права жодного кілограму продукції продати поза цими межами збуту продукції [1].

У Великобританії, також велику роль відіграють кооперативи, особливо постачальницько-збутові. Тут існують заводи з виробництва добрив, а також комбікормові заводи на кооперативній основі. Аналіз показує, що особливе місце в британській фермерській кооперації займають кооперативи зі спільного використання сільськогосподарської техніки. У країнах Північної Європи (Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія) переважну участь в інтеграційному процесі приймають сільськогосподарські кооперативи. Через систему сільськогосподарських кооперативів тут реалізується до 80% продукції фермерів. Кооперативні об'єднання забезпечують понад половину (до 60-70 % у Швеції, Норвегії та Фінляндії, до 50 % у Данії) поставок засобів виробництва для сільського господарства. У Норвегії кооперативи здійснюють до 100 % переробки та збуту молока, до 90 % – забою та переробки худоби, близько 80 % – збуту зерна, яєць та іншої продукції. У Швеції завдяки кооперативним союзам у більшості галузей АПК переважає вертикальна інтеграція. На частку кооперативних підприємств припадає до 70-80 % виробництва продукції харчової промисловості. Однак в останні роки, тут наростають негативні тенденції, зумовлені концентрацією капіталу сільськогосподарських кооперативів у сфері переробки. Промислові підприємства, створені сільськогосподарськими кооперативами, тепер визначають умови управління розвитком інтегрованих формувань в АПК країн Північної Європи [2].

Світовим універсальним представником кооперативних організацій усіх видів є Міжнародний кооперативний альянс, що об'єднує 93 країни світу та більше 200 національних і міжнародних кооперативних організацій загальною чисельністю понад 750 млн. кооператорів. Найбільшого розповсюдження у світі досягла кооперація в Європі, де кооперативні організації з тридцяти п'яти країн є учасниками Міжнародного кооперативного альянсу, а загальна кількість нараховує 197 тис. кооперативів, які включали 118,5 млн. осіб. Азія за кількістю країн в Міжнародному кооперативному альянсі посідає друге місце, нараховуючи 28 країн, які охоплюють 64 кооперативні організації. При цьому кількість кооперативів в країнах Азії досягає 480,6 тис. (в 2,5 раза більше, ніж в Європі) з загальною чисельністю учасників 414,4 млн. осіб, що майже в 3,5 рази більше, ніж в Європі. Відсталі

позиції в розвитку кооперації займає Африка – 27 тис. кооперативів та 9,6 млн. осіб учасників [3].

Кооперативи в Канаді є некомерційними по відношенню до своїх членів організаціями, найстаріші в Канаді так звані степові кооперативи, що беруть свій початок з 20-х років минулого століття, це: Саскачеванський пшеничний кооператив, Монітобський кооператив елеваторів і Пшеничний кооператив Альберти. До їх створення монополістами на ринку зерна були приватні компанії-трейдери, які диктували фермерам умови продажу у своїх інтересах. Мета створення фермерських степових кооперативів – самим контролювати ланцюжок „виробництво-транспортування-складування-продаж зерна” без посередників, що дозволяє фермерам мати з продажу продукції значно більші прибутки. У трьох кооперативах трудиться більше 5000 спеціалістів і кваліфікованих працівників. Членами зазначених кооперативів є біля 100000 фермерів. Через кооперативи реалізується більше 60% зернових і олійних культур. Кооперативи мають біля 800 місцевих елеваторів, розміщених по території провінцій, в межах яких кооперативи функціонують [4].

Отож, практика багатьох розвинених країн світу свідчить про те, що одним з ефективних шляхів розвитку сільськогосподарських підприємств, насамперед підприємств-фермерів, є кооперація. Саме завдяки кооперуванню і концентрації виробництва дрібних і великих фермерських господарств, ці країни змогли здійснити значний технологічний прорив на новий рівень виробництва і переробки сільськогосподарської продукції. Такі зрушення дали змогу значно підвищити продуктивність праці та знизити витрати трудових, матеріальних, та енергетичних ресурсів сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел

1. Чому в Україні не розвиваються сільськогосподарські кооперативи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://galinfo.com.ua/news/108592.html>
2. Паска І. М. Організаційно-економічні передумови функціонування кооперативно-інтеграційних формувань в АПК: світовий досвід та українські реалії [Електронний ресурс] / І. М. Паска // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1. – Режим доступу до журн.: http://archive.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2013_1/301.pdf
3. Паневник Т. М. Історичний досвід та сучасні аспекти розвитку кооперації в АПК [Електронний ресурс] / Т. М. Паневник, Н. К. Болгарова // Вісник ХНУ. – 2009. – № 6. – т. 1 – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_6_1/274-279.pdf
4. Сільськогосподарська кооперація світу в цифрах і фактах [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://170820.minagro.web.hosting-test.net/page/?10099>

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Попівняк Р.Б., к.е.н., доцент, Шавалюк О.І.

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

sh_alexandr@ukr.net

Про сільськогосподарську кооперацію, як рятувальне коло для відродження нашого села, йде мова з перших років незалежності. У 2009 р. навіть було розроблено Державну програму розвитку сільської обслуговуючої кооперації, якою передбачалася підтримка селянських об'єднань. У перший рік її реалізації було виділено з бюджету майже 200 млн грн. Але на всіх рівнях державного управління цю важливу справу пустили на самоплив. Чиновники гадали: якщо виділено такі кошти, то на сільських територіях, як гриби після дощу, почнуть виростати кооперативи [3].

В аграрному секторі України здійснено структурні реформи, трансформовано земельні й майнові відносини, формуються нові організаційно-правові структури ринкового типу тощо. Проте незавершеність реформ, відсутність чіткої стратегії розвитку аграрного сектору призвели до стагнації сільського господарства, високого ризику діяльності та низької конкурентоспроможності вітчизняних сільськогосподарських виробників [1].

Аграрна структура України на сьогодні є незбалансованою, де збільшується концентрація земель агрохолдингів, що спеціалізуються на вирощуванні високорентабельних і монокультур переважно зернової та олійної груп, а виробництвом трудомісткої плодоовочевої та м'ясо-молочної продукції займаються дрібні особисті селянські господарства та фермери.

В Україні близько 4,3 млн особистих селянських і понад 40 тис. фермерських господарств. Використовуючи понад 6,6 млн га земельних угідь, вони виробляють близько 60% валової сільськогосподарської продукції. Із загальної кількості 42% особистих селянських господарств мають у своєму користуванні понад 5 га земельних угідь. Зайнятість у цих господарствах для більшості їх членів є чи не єдиним джерелом сімейних доходів [2].

Через сільськогосподарські кооперативи збут спільно виробленої продукції дає можливість формувати великі товарні партії картоплі, фруктів, овочів, худоби тощо і продавати їх безпосередньо оптові торговельні точки, переробним підприємствам тощо, що дозволяє збільшити виручку на 20-30%. Якщо кооператив закуповує для своїх членів оптові партії добрив, насіння, пального та інших засобів виробництва, то оптові ціни будуть нижчими порівняно з цінами індивідуальних закупівель. Завдяки кооперативам зі спільного використання високопродуктивної сільськогосподарської техніки фермери не тільки можуть одержати доступ до неї, але мають можливість зменшувати індивідуальні витрати на закупівлю технічних засобів,

залучати до виконання робіт професійних механізаторів тощо. Тож, сільськогосподарська обслуговуюча кооперація для селян – це шлях зберегти власне господарство і, водночас, можливість користуватися вигодами укрупненого підприємства [2].

Формування кооперативного сегмента аграрного ринку стримується недосконалістю українського законодавства, застарілою матеріальною базою, що не повною мірою відповідає вимогам товаровиробників, відсутністю кваліфікованих кадрів – організаторів кооперативного руху, недостатньою обізнаністю селян у перевагах об'єднання зусиль на умовах кооперації для подальшого розвитку і відсутністю належної державної підтримки.

Як наслідок, в Україні надто повільно створюються сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, а в окремих регіонах вони припинили свою діяльність. Так, станом на 1.01.2014 р. налічувалося 953 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Фахівці визнають, що для України це надто низький показник. І при цьому додають: з-поміж них працюючі лише 618. Решта ж – близько третини – досі не можуть розгорнути свою діяльність [2].

Понад 70% трудомісткої продукції повсякденного споживання: картоплі, овочів, фруктів, молока та м'яса виробляється в особистих селянських і фермерських господарствах, які не мають постійно діючих каналів реалізації такої продукції [3].

Водночас, країни – члени ЄС, через сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи реалізують 70% продукції, США, Канада – 60% та інші таким чином розв'язали проблему збуту продукції, вирощеної фермерами, шляхом підтримки створення ними прозорої постачальницької, заготівельно-збутової інфраструктури на засадах кооперації та її інтеграції з торгівлею, підприємствами харчової і переробної промисловості [2].

В Україні вирішення даного питання можливе за умови державної підтримки розвитку мережі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як важливого чинника підвищення конкурентоспроможності особистих селянських і фермерських господарств та фізичних осіб – сільськогосподарських товаровиробників, поліпшення їх соціально-економічного стану, розширення сфери їх самозайнятості й підвищення рівня та якості життя сільського населення в цілому.

Основними проблемами, які стримують розвиток кооперації в сільській місцевості, є [2]:

– нерегульованість чинного законодавства у сфері сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, зокрема, невідповідність Закону України “Про сільськогосподарську кооперацію” нормам Цивільного і Господарського кодексів України та Закону України “Про кооперацію”, що на практиці призводить до значних непорозумінь і створює додаткові перешкоди на шляху формування та розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів;

– нерегульованість податкового статусу сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів відповідно до специфічної економічної природи їхньої діяльності. Зокрема, не

вирішено остаточно статус сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу як неприбуткової організації.

Так, одним зі стримуючих чинників створення обслуговуючих кооперативів є недостатня обізнаність сільського населення з перевагами кооперування. Організація інформаційно-роз'яснювальної та просвітницької роботи серед селян за участю місцевих органів самоврядування, освітян допоможе подолати цей бар'єр, зробити їх вибір на користь кооперації свідомим.

Потрібно відновити довіру селян до обслуговуючої кооперації, допомогти відродити давні українські кооперативні традиції, сформувати потужну сучасну кооперативну мережу в Україні та підвищити економічні й соціальні стандарти проживання людей на селі.

Одним з напрямів виходу України з економічної кризи можливе лише за умови реалізації державної політики, спрямованої на інноваційний розвиток. І в цьому неабияку роль може зіграти сільськогосподарська кооперація.

Пріоритетом державної політики повинно стати стимулювання виробництва конкурентоспроможної продукції з використанням екологічно безпечних технологій та організація різних форм кооперації.

Саме інноваційна спрямованість нині відіграє домінуючу, а можливо, й вирішальну роль у визначенні кола учасників конкуренції в майбутньому, оскільки інновації дозволяють створювати стратегічні переваги в цьому. Не менш важливе місце відводиться переходу в сільському господарстві на кооперативні засади [3].

Список використаних джерел

1. Гоголя О. П. Сучасний стан та перспективи розвитку виробництва сільськогосподарської продукції суб'єктами різних форм господарювання / О. П. Гоголя // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200(2). – С. 72-81.
2. Кудінова І. П. Розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні / І. П. Кудінова // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200(1). – С. 212-215.
3. Кулаєць М. М. Найважливіша складова продовольчої безпеки – кооперація на селі / М. М. Кулаєць, В. О. Пабат, М. Ф. Бабієнко // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2014. – Вип. 200(2). – С. 161-167.

ВПЛИВ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ КООПЕРАЦІЮ

Самойлик Ю.В., к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Для суб'єктів агропродовольчого ринку нині більш характерною є агропромислова інтеграція порівняно з кооперацією. Сільське господарство найбільше фективно розвивається у структурі диверсифікованих агрохолдингів, які формують власну кормову базу, паралельно розвивають тваринництво і рослинництво, а також інші галузі, у тому числі переробні та мають власну збутову мережу. Проте діяльність таких структур має низку недоліків, насамперед пов'язаних з обмеженням конкуренції на аграрному ринку, складністю управління, низькою гнучкістю до перманентності зовнішнього середовища, а також соціальним аспектами підприємницької діяльності.

Основним стримуючим чинником розвитку кооперації в Україні є зростання кількості, розмірів і масштабів діяльності агрохолдингів. За даними національного агропорталу латифундистів у станом на 1.01.2014 р. в Україні функціонувало понад 100 агрохолдингів, з них 16 з площею сільськогосподарських угідь понад 100 тис. га (рис. 1) [1-3].

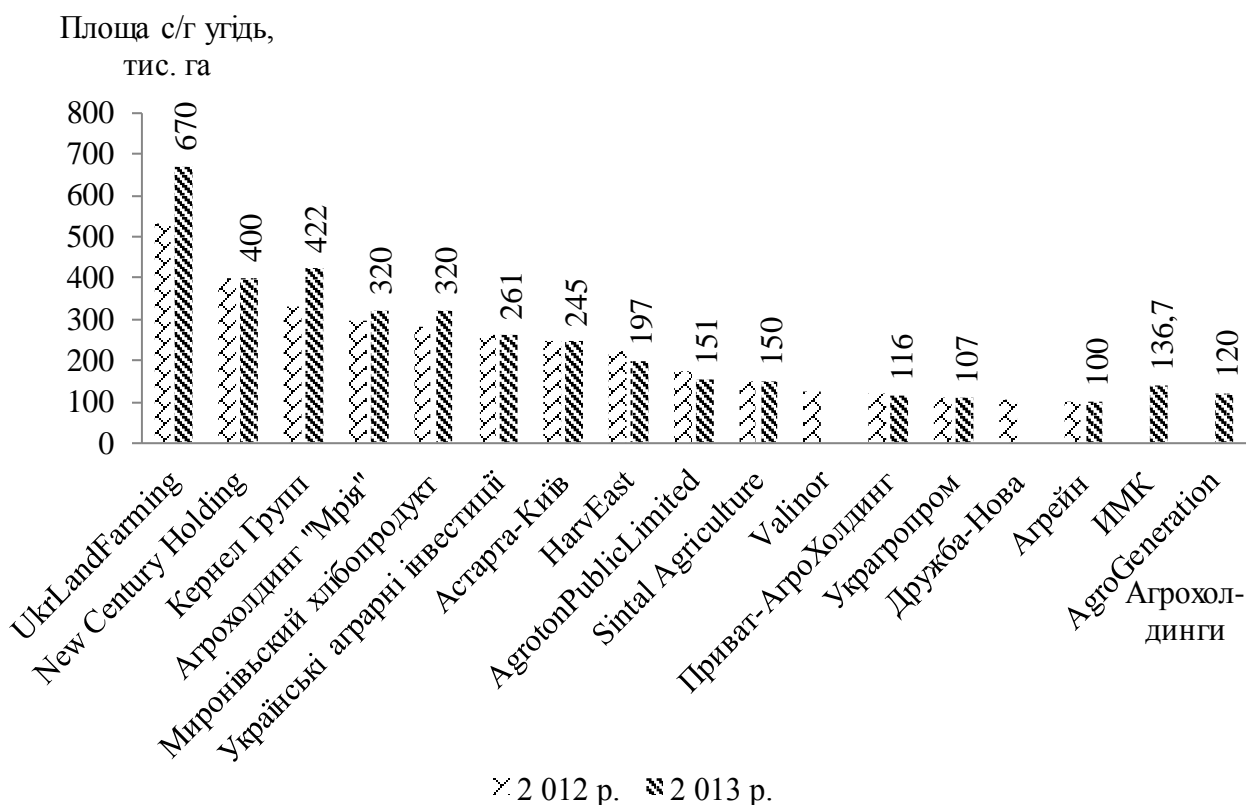


Рис. 1. Землекористування найбільших агрохолдингів України, 2011-2013 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [1-3]

Найбільшим агрохолдингом України є UkrLandFarming, площа землекористування якого становила у 2013 р. 670 тис. грн., що на 138 тис. грн., або на 20,6 %, більше, ніж у 2012 р. Площа підприємства збільшується насамперед за рахунок придбання інших агрохолдингів, зокрема у 2011 р. було приєднано агрохолдинг “Авангард”, що дозволило вийти на перше місце в Євразійському континенті за масштабами діяльності. У 2013 р. було придбано українські активи агрохолдинга Valinor, а також двадцяти інших підприємств. UkrLandFarming функціонує у 21 областях України та Автономній республіці Крим.

У 2012 р. на другому місці знаходиться агрохолдинг New Century Holding, який збільшив свій земельний банк з 220 тис. га у 2011 р. до 400 тис. га у 2012 р. NewCenturyHolding у своєму складі має шість агрохолдингів: Біо Агро, Промінь Агро, Лат Агро, Золотий Світанок, Чарівний Світанок, Кревид Інвест. У 2013 р. на друге місце перемістився агрохолдинг Кернелл Груп з площею 422 тис. грн., хоча у 2012 р. площа його землекористування складала 330 тис. грн. У 2011 р. Кернелл Груп придбав “Цукровий союз “Укррос” і компанію “Енселко”, у 2012 р. земельний банк групи збільшився за рахунок двох агрокомпаній у Полтавській та Хмельницькій областях, зокрема “Стиомі-холдинг”, а в червні 2013 р. Антимонопольний комітет України дозволив компанії JersteB.V. (Нідерланди), що належить холдингу “Кернел”, придбати контроль над ТОВ “Твеелінген Україна” (Київ), що володіє сільськогосподарською компанією “Дружба-Нова”. При цьому “Кернелл” продав низку інших активів, розміщених далеко від основних потужностей компанії. Історія створення даного агрохолдингу починається з Полтавської області, спеціалізується на олійній промисловості.

Як свідчать дані рис. 1, бар’єр у 100 тис. га сільськогосподарських угідь у 2012 р. подолали нові агрохолдинги, які у 2011 р. до цієї групи не входили. Це такі агрохолдинги, як Українські аграрні інвестиції (земельний банк 260 тис. га), Астарт-Київ (245 тис. га), HarvEast (220 тис. га) та інші. Ці підприємства протягом 2012 р. застосовували активну стратегію інтеграції шляхом приєднання до свого складу сільськогосподарських підприємств. У той же час, у 2013 р. з’явилися інші агрохолдинги – лідери ринку, зокрема Індустріальна молочна компанія із земельним банком 137 тис. га, AgroGeneration (120 тис. га) та ін. Також з лідерів ринку зникли компанії Valinor, “Дружба-Нова”, які були приєднані до UkrLandFarming та Кернелл Груп відповідно[2].

Порівнюючи масштаби діяльності агрохолдингів та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, можна чітко простежити значне домінування перших. Однак, з позиції положень сталого розвитку та принципів соціально орієнтованої ринкової економіки можна стверджувати про переваги сільськогосподарських кооперативів. Організаційні механізми створення та функціонування агрохолдингів та сільськогосподарських

кооперативів суттєво відрізняються. Основна відмінність закладена в меті створення цих об'єднань. Мета створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – це забезпечення потреб сільськогосподарських виробників у виконанні невиробничих функцій. При цьому варто зауважити, що істинну кооперативну природу мають саме обслуговуючі сільськогосподарські кооперативи, а не виробничі. По суті, організаційно-економічні основи діяльності виробничих кооперативів кардинально не відрізняються від товариств з обмеженою відповідальністю або приватних підприємств.

Таким чином, основними недоліками у діяльності агрохолдингів є низька гнучкість, складність управління, низький контроль якості, низька мотивація персоналу тощо. Сільськогосподарська кооперація здатна вирішити проблеми працевлаштування на селі, розвитку сільських територій, плюралізму організаційно-економічних механізмів господарювання у сільському господарстві. Для зменшення деструктивного впливу діяльності агрохолдингів на сільськогосподарську кооперацію необхідне посилення контролю з боку Антимонопольного комітету для забезпечення чистої конкуренції. А також доцільним є удосконалення державних програм щодо підтримки кооперації з орієнтацією на розвиток організаційно-економічних механізмів та інформаційного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Тваринництво України / Статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенка. – К: Державний комітет статистики України, 2014. – 212 с.
2. Найбільші агрохолдинги України 2014 р. / AgriSurvey. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrisurvey.com.ua>.
3. Топ-10 найбільших виробників свинини України / АПК / Новини бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.http://delo.ua>.

УДК 316.4.063.34

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА У НАПРЯМКУ ВІДРОДЖЕННЯ КООПЕРАТИВНОГО РУХУ

Сікора О. А., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, Львів

В Україні кооперація традиційно розвивалась широкомасштабно і поступально. Її історія нараховує більше 130 років, однак в останні роки масштаби української кооперації різко знизилися, поспішно згортається кооперативна діяльність у всіх сферах. На думку професора Я. Гончарука головною причиною негативної динаміки полягає в тому, що у

наслідувані одержавлені і надмірно централізовані системи кооперації соціалістичного типу неспроможні функціонувати ефективно в нових умовах без серйозного оновлення їх змісту. З іншого боку мала місце суб'єктивна недооцінка ролі кооперативів і невичерпності її потенціалу, відсутність відповідної державної політики [1].

Не заперечуючи приведених вище причин, все таки не цілком зрозуміло, як в умовах коли в державі є значна кількість дрібних товаровиробників, можливість кооперативу розвивати сімейно-общинні зв'язки, забезпечення гарантій соціального захисту, спроможність кооперативу забезпечити оптимальність організованих, економічних і технологічних параметрів, кооперативний рух деградує. Спроба штучно його реанімувати не дає позитивних результатів.

Очевидно є ще якісь чинники, які впливають на цей процес. Зіткнувшись з новими проблемами, що вимагають колективних рішень, люди в усьому світі звертаються за розв'язанням до свого минулого. Вони знаходять у недалекому минулому негативний досвід і тому не вірять у можливість розв'язати свої проблеми шляхом кооперації. Специфіка єдиного технологічного циклу агропромислового виробництва, на думку більшості дослідників АПК, зумовлює необхідність створення системи взаємопов'язаних сільськогосподарських кооперативів: виробничих і обслуговуючих.

Варіант створення каскаду кооперативів, виробничих, переробних, збутових, маркетингових процес довготривалий і дорогий. Запропонована ідея інтеграції сільськогосподарської і споживчої кооперації, яка має значну інфраструктуру. Однак споживча кооперація має вертикальні зв'язки і в існуючому вигляді є інструментом вимивання грошей з сільської місцевості. [2].

Масштаби і темпи формування кооперативного сектора економіки залежать від розвитку системи кооперативів. Організаційне оформлення кооперативного сектора пов'язане зі створенням загальнонаціонального координаційного центру.

Головною спільною ознакою кооперативів усіх видів, що відрізняє їх від інших сучасних людей для спільної діяльності є те, що вони є одночасно і громадянською організацією, і громадянським підприємством.

Кооператив – одна з форм демократії. Існує навіть специфічне поняття кооперативна демократія, як комплекс принципів, норм і правил, що пов'язані з участю членів-пайовиків своїх кооперативів, у контролі за їх діяльністю і у впливі таким чином на справи свого товариства. Кооперативна демократія є складовою частиною розвитку демократії в тій чи іншій країні загалом. Соціалістична ідеологія, наприклад, обстоювала одержавлення кооперативного руху, ліквідацію деяких видів кооперацій, злиття кооперативної власності з

державною в єдину, так звану загальнонародну власність. Отже, кооперативна демократія при соціалізмі згорталась і мала суто декларативний характер. [3].

Демократичний характер кооперативів виявляється в тому що:

а) всі члени кооперативів мають рівні права і обов'язки. В кооперативах будь-якого виду діє принцип «один член – один голос», що суттєво відрізняє кооперативи від акціонерних товариств, державних та приватних підприємств тощо;

б) вищим органом управління в кооперативі є загальні збори членів-пайовиків. Це означає, що саме члени кооперативу вирішують усі питання розвитку кооперативу та його господарської діяльності;

в) всі виконавчо-розпорядчі органи управління, органи контролю в кооперативі є виборними, їх обирають безпосередньо члени-пайовики.

Демократичні засади кооперації уособлюють ідею соціальної взаємодії та єдності, виконуючи певну частку покладених на члена кооперативу зобов'язань всі учасники отримують певний капітал від кооперації, як фінансовий так і соціальний.

Відсутність соціального капіталу у агентів колективної дії не дає можливості об'єднати зусилля для розв'язання спільних проблем. Значні деформації у суспільному бутті, психології громадян, які вже не вірять один одному, політичним лідерам, державі та її інструментам призвели до тотального знищення соціального капіталу в суспільстві і це є причиною господарських негараздів, невміння сконцентрувати зусилля і спробувати самостійно розв'язувати проблеми.

Без допомоги держави, громадських організацій процес відродження соціального капіталу буде довгим і нерівним. Така підтримка з боку держави повинна вестись в таких напрямках:

1. Забезпечити правову підтримку шляхом створення правової бази в якій були б закріплені статус кооперативів і системи кооперації, принципи їх побудови і функціонування, гарантії захисту кооперативів тощо.

2. Проводити ефективну економічну політику відносно кооперативів, особливо податкову.

3. Забезпечити умови для фінансової стабільності кооперативів. Створити спеціальний кредитний фонд.

4. На особливу увагу заслуговує кадрове забезпечення кооперативного сектора економіки шляхом підвищення доступності кооперативів, сільської молоді до професійної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації.

5. Постійно роз'яснювати через засоби масової інформації ідеї кооперації, природи кооперативних форм взаємодопомоги, передового досвіду.

Список використаних джерел

1. Гончарук Я. Кооперативний сектор економіки і економічний розвиток України. / Я. Гончарук // Українська кооперація та соціально-економічні аспекти. Зб статей. Т 2. За заг. ред. д-ра іст. наук, проф. С. Гелея. – Львів. Вид-во Львівської комерційної академії. 2001. – с.11-16.
2. Апопій В. В. Споживча кооперація України: проблеми сучасного розвитку. Кн. 1. Ринкова орієнтація споживчої кооперації України / В. В. Апопій, С. Г. Бабенко, Г. І. Башнянін, та ін.: ред. С. Г. Бабенко // Монографія – Львів: Коопосвіта, 1999. – 366 с.
3. Лесечко М. Д., Сидорчук О. Г. Соціальний капітал: теорія та практика. / М. Д. Лесечко, О. Г. Сидорчук // Монографія. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 220 с.

УДК 334.732

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ МОЛОЧАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ НІМЕЧЧИНИ

Рижик І.О., к.е.н., доцент

ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Ю.Бугая»

Полтавський інститут бізнесу, м. Полтава

korogid@mail.ru

У Німеччині кооперативи мають особливе значення для сільського господарства. Вони взаємопов'язані один з одним. Кооперативи є сполучною ланкою між виробниками сільськогосподарської продукції та роздрібною торгівлею продовольчими товарами, а також між сільським господарством та промисловістю. Ця особливість створює виняткові умови для виробництва екологічної продукції високої якості. У секторі сільського господарства Німеччини функціонує близько 2400 кооперативів. Значну частину займають сільськогосподарські кооперативи, що займаються збутом різних сільськогосподарських продуктів, зокрема зерна, насіння олійних культур, молока, м'яса, фруктів та овочів, вина. Частка ринку кооперативів серед усіх видів підприємств Німеччини складає близько 50% [3, с. 88].

Сільськогосподарська кооперація Німеччини традиційно займається закупівлею і збутом сільськогосподарської продукції, її переробкою, а також наданням послуг фермерам. За своїми функціями кооперативи поділяються наступним чином (табл. 1).

Види сільськогосподарських кооперативів Німеччини у 2013 році

Галузь	Загальний товарообіг (млн. €)	Кількість Членів	Кількість робітників
Молочна	14301	84500	14900
М'ясопереробна	6503	140600	2700
Переробка плодів та овочів	3417	23200	5200
Постачання	39484	1032600	52000
Виноробство	825	43800	2200
Інші	2972	115900	20300
Разом	67502	1440600	97300

Джерело: [3, с. 90]

Як показують дані таблиці найбільшу кількість серед сільськогосподарських кооперативів у протягом у 2013 році займали постачальницькі, кількість членів яких складає 1032600, а товарообіг - 39484 млн. євро. Також високий дохід мають кооперативи молочної галузі, а саме 14301 млн. євро.

Нині у структурі молочної кооперативної галузі здійснює діяльність п'ять переробних кооперативів, сукупна частка яких складає більше 70% загального обороту усієї кооперативної галузі (табл. 2).

Оборот молочарських кооперативів Німеччини станом на 2013 рік

	Оборот, млн. €
Кооперативи з переробки молока, в тому числі:	8348
DMK Deutsches Milchkontor GmbH	5310
Hochwald Foods GmbH	1497
Bayernland	1210
Molkerei Ammerland	750
Bayerische Milchindustrie	581

Джерело: [3, с. 91]

Найбільшим молочарським кооперативом є DMK Deutsches Milchkontor, на частку якого припадає більше 60% усього обороту. Питома вага збутових молочарських кооперативів складає близько 8% від загального обороту молочної кооперативної галузі.

Слід зазначити, що протягом останніх 40 років у результаті процесу концентрації, який вплинув на усі види сільськогосподарської кооперації, загальна кількість кооперативів зменшилась з 12454 до 4250 [1, с.11]. Особливо зменшилась кількість молочарських кооперативів: у 5 разів за 35 років. Але товарообіг навпаки збільшився майже у 10 разів.

Факт скорочення кількості сільськогосподарських кооперативів, їх членської бази та кількості працівників при одночасному нарощуванні товарообігу говорить про те, що процес об'єднання кооперативів сприяє створенню ефективних господарських структур, які оптимізують трудові та фінансові ресурси.

У даний час німецькі молочарські кооперативи все глибше беруть участь у спеціалізації та кооперації виробництва. Така структура підприємств спільно з практикою різних форм спільної роботи у створенні, переробці та збуті продукції цілком економічно себе виправдовує. До того ж німецьке сільське господарство залежить від імпорту сировини з інших країн, наприклад, в значній мірі від імпорту сої для комбікормової галузі. У цьому контексті німецькі кооперативи розширюють свою експортну діяльність в інших країнах (зокрема шляхом створення представництв) і в деяких випадках вони беруть участь у комерційній діяльності зарубіжних компаній.

Основними факторами процесу кооперативної консолідації в умовах розвитку глобального ринку є [2, с.122]:

- скорочення витрат при спільних закупівлях сировини і кормів, обладнання і техніки;
- розвиток і поява нових ринків;
- необхідність постійного розвитку інновацій. Конкуренція на світовому ринку вимагає від німецьких виробників молочної продукції постійного вдосконалення своєї продукції, нових розробок, виробництва нових молочних продуктів.

Таким чином, вивчення досвіду роботи сільськогосподарських кооперативів європейських країн, зокрема Німеччини, дозволить виявити необхідні напрями розвитку для вітчизняних кооперативів. Застосування сучасних систем утримання тварин, раціональне вирішення питань годування, турбота про здоров'я тварин, здійснення процесу кооперативної консолідації сприятиме досягненню максимальних результатів роботи вітчизняних кооперативів.

Список використаних джерел

1. Тонкошкuroв И.В. Развитие сельскохозяйственной кооперации в Германии в условиях глобализации: автореф. дис. канд. экон. наук: 080014 / И.В. Тонкошкuroв; Санкт-Петербург. – 2011. – 26 с.
2. Тонкошкuroв И.В. Кооперация в молочном производстве Германии: состояние и перспективы в условиях глобализации / И.В. Тонкошкuroв // Известия ИГЭА. – 2010. – № 1(69). – С.121 - 124.
3. Development of agricultural cooperatives in the EU. Including a compendium of Cogeca member organization. – Brussels. – 5 february 2015. – 386 p.

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТВА В УМОВАХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Хірівський Р.П., к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Romankhirivskiy@i.ua

Реформування аграрного сектору економіки в умовах ринкових відносин характеризується занепадом українського села, загостренням проблем зайнятості та безробіття, низьким професійно-кваліфікаційним рівнем незайнятих осіб, зниженням рівня життя та доходів населення, особливо в сільській місцевості (в сільському господарстві оплата праці є найнижчою серед усіх галузей економіки), збільшенням чисельності осіб, що живуть за межею бідності.

Дана ситуація дестабілізує соціально-економічний розвиток сільських територій держави в цілому. Тому актуальним питанням на сучасному етапі розвитку аграрного сектора економіки є формування умов для ефективної діяльності сільськогосподарських кооперативів.

Дослідженням вищенаведеної проблеми займалися такі науковці: В. Бабаєв, С. Бабенко, Я. Гаєцька-Колотило, В. Зіновчук, В. Семчик, А. Пантелеймоненко тощо [1; 2; 5]. Вчені визначили основні підходи до розвитку сільськогосподарських кооперативів в Україні. Проте історичний аналіз їх становлення в різних соціально-економічних формаціях розкритий науковцями не достатньо.

Актуальною проблемою та головною метою даного дослідження є ретроспективний та перспективний аналіз ефективного розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні.

У результаті аналізу нами встановлено, що відповідно до законодавства України сільськогосподарська кооперація – система сільськогосподарських кооперативів, їх об'єднань, утворених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб членів кооперативів [2, с.6].

Крім цього, законодавством України визначено, що вищевказана категорія базується на діяльності сільськогосподарських кооперативів (юридична особа, утворена фізичними та/або юридичними особами, які є виробниками сільськогосподарської продукції, що добровільно об'єдналися на основі членства для провадження спільної господарської та іншої діяльності, пов'язаної з виробництвом, переробкою, зберіганням, збутом, продажем продукції рослинництва, тваринництва, лісівництва чи рибництва, постачанням засобів виробництва і матеріально-технічних ресурсів членам цього кооперативу, наданням їм

послуг з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб на засадах самоврядування), яких є два види:

1. виробничий кооператив - сільськогосподарський кооператив, який утворюється шляхом об'єднання фізичних осіб, які є виробниками сільськогосподарської продукції, для провадження спільної виробничої, або іншої господарської діяльності на засадах їх обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку;

2. обслуговуючий кооператив - сільськогосподарський кооператив, що утворюється шляхом об'єднання фізичних та/або юридичних осіб - виробників сільськогосподарської продукції для організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цього кооперативу під час провадження ними сільськогосподарської діяльності та на захист їхніх економічних інтересів [3, с.11].

На нашу думку, вищевказаний підхід забезпечить комплексний ретроспективний аналіз основних етапів розвитку сільськогосподарської кооперації з формуванням ефективних важелів впливу щодо її подальшого функціонування. Так, на етапі формування об'єктів державного впливу (мінімальне втручання держави, відсутність нормативно-правової бази та економічних важелів щодо впливу на кооперацію) дана складова передбачала майже автономний розвиток. Тобто фінансово-господарська діяльність вищевказаного суб'єкта базувалася на об'єднанні фізичних осіб для спрощення процесу виробництва та реалізації продукції на паритетних умовах. Проте чіткого механізму входу та виходу з даного об'єднання, основних засад діяльності та надання послуг його членам сформовано не було. Тому діяльність вищезазначених структур була не прогнозованою (хаотичною) та не ефективною, що підтверджується ретроспективним аналізом науковців цієї проблематики [1, с.8; 2, с.7; 5, с.35].

Вважаємо, що на всіх вищевказаних етапах розвитку сільськогосподарської кооперації вирішальний вплив мала державна політика щодо цього напрямку. Так, поширення кооперації (поєднання методів правового, фінансово-економічного та адміністративного впливу) здійснювалося за умови стимулювання державою економічно та соціально активного, прошарку суспільства - аграріїв (селян). Тобто розвиток даного сектора спонукав державу до використання лише правових методів впливу на зміни у сільськогосподарській кооперації, що сприяло ефективному функціонуванню економічно сильних і незалежних кооперативів.

На нашу думку, залежно від визначеного напрямку розвитку сільськогосподарської кооперації державні інститути застосовують певні регулюючі механізми:

1. оподаткування (регулює види продукції чи послуг, що підлягають оподаткуванню);
2. механізм адміністративного впливу (реєстрація суб'єктів господарювання, аудит діяльності, контроль за виконанням чинного законодавства);

3. механізм запобігання зловживанням (цільове використання фінансової допомоги та субсидій, адміністративні дозволи);

4. комплексний механізм державного регулювання розвитку, передусім, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (запровадження державної кооперативної політики, співпраця державних органів і самоврядних організацій), тощо [2, с.6-7].

Таким чином, у результаті ретроспективного та перспективного аналізу розвитку сільськогосподарської кооперації в Україні нами встановлено, що:

1. Дана категорія передбачає систему об'єднань вищевказаних структур, утворених з метою задоволення економічних, соціальних та інших потреб його членів;

2. До основних етапів розвитку сільськогосподарської кооперації, відносяться періоди активної державної підтримки, або її відсутності. Це безпосередньо вплинуло на підвищення, чи зниження ефективності діяльності вищевказаних господарюючих суб'єктів.

3. Існують окремі проблеми в створенні та функціонуванні сільськогосподарських кооперативів. Так, основними з них є не узгодженість умов і черговості надання послуг їх членам та статусу неприбутковості цих структур.

Список використаних джерел

1. Бабаєв В.Ю. Державне регулювання розвитку обслуговуючої кооперації в аграрній сфері: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 25.00.02 - "Механізми державного управління" / В.Ю. Бабаєв. - Харків, 2007. - 19 с.
2. Гаєцька-Колотило Я.З. Організаційно-правові форми сільськогосподарської кооперації в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.06 - "Земельне право; аграрне право; екологічне право; природоресурсове право" / Я.З. Гаєцька-Колотило. - К., 2003 - 18 с.
3. Господарський кодекс України: за станом на 22 груд. 2010 р. / Верховна Рада України. - Офіц. вид. - К.: Парлам. вид-во, 2010. - 564 с. - (Бібліотека офіційних видань).
4. Земельний кодекс України: за станом на 7 лип. 2011 р. / Верховна Рада України. - Офіц. вид. - К.: Парлам. вид-во, 2011. - 318 с. - (Бібліотека офіційних видань).
5. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук. - [2. вид., доп. і перероб.] - К.: Логос, 1996. - 224 с.

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ В РЕГІОНІ

Янишин Я.С., к.е.н., в.о. професора

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

У сучасних умовах значущість української кооперації у національно-економічному зростанні України також має велике значення.. Історичний досвід українського кооперативного руху, зокрема щодо проведення політики економічної незалежності від інших країн, орієнтації на власні сили, мобілізації народних капіталів, вивчення можливостей внутрішнього ринку та міжнародної економічної кон'юнктури, виявлення потреби в іноземних інвестиціях може бути використаний при обґрунтуванні напрямків розвитку національного агробізнесу, заходів забезпечення продовольчої стабільності держави та її інтеграції у європейську торговельну систему.

Щодо розвитку кооперації на Львівщині, то відомо, що першу західноукраїнську молочарську спілку в с. Завадові біля Стрия заснував у 1904 р. місцевий священик, відомий український композитор Остап Нижанківський. Сьогодні в області налічується 42 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, з яких 17 працюючих. У 2012 році на Львівщині було створено чотири кооперативи, 60 підприємців розпочали аграрний бізнес на селі, додатково утворилось 360 ферм сімейного типу, які утримують чотири і більше корів. Окрім цього, визначено пріоритети у розвитку кооперації та створено типові моделі кооперативів: садівничих, сервісних з обробітку ґрунту, молокозаготівельних та кооперативної інтегрованої структури в галузі молочного скотарства.

В області проведено цілий ряд заходів спрямованих на підвищення рівня знань сільських голів, спеціалістів сільського господарства та сільських мешканців у питаннях розвитку сільських територій та розбудови системи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації:

- проведено кушові наради та навчання з головами сільських рад усіх районів області та лідерами ініціативних груп;

- організовано та проведено семінар на тему «Підтримка розвитку кооперації» за участю проектів міжнародної технічної допомоги.

Основними проблемами функціонування і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в сучасних умовах є:

- Низький рівень державної підтримки розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Так, Міністерством аграрної політики та продовольства України у 2000 р. було

затверджено «Програму становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій»[4].

- Подвійне оподаткування обслуговуючих кооперативів. Відповідно до ст. 2 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» обслуговуючі кооперативи не ставлять за мету отримання прибутку, а отже, мають бути визнані як неприбуткові організації і звільнені від оподаткування доходу. Натомість у Податковому кодексі України [5] обслуговуючий кооператив не внесено до переліку неприбуткових установ та організацій, і він оподатковується на загальних підставах [3]. Таким чином, нині відбувається подвійне оподаткування: членів обслуговуючого кооперативу, а також наданих ним послуг.

- Низький рівень професійних знань управлінського персоналу обслуговуючого кооперативу щодо цілей і мети створення, особливостей оподаткування та господарської діяльності об'єднання, шляхів подальшого розвитку кооперативу через відсутність спеціалізованої підготовки фахівців у цій сфері у системі вищої освіти.

- Нерозвиненість споживчої кооперації та відсутність її підтримки з боку Центральної спілки споживчих товариств України (Укоопспілки), що не сприяє відродженню і зміцненню споживчих товариств, захисту інтересів її членів і сільського населення. Так, майнові об'єкти системи господарської кооперації перебувають у вкрай незадовільному стані, а ціни в кооперативних крамницях Укоопспілки завищені на 20-60 % порівняно з приватними магазинами [2].

- Нерозвиненість кредитної кооперації. Станом на 30.09.2014 р. кількість кредитних спілок в Україні становила 610, на 30.09.2010 р. – 679, на 30.09.2009 р. – 821; їхні активи були на рівні відповідно 2,4 млрд. грн, 3,3 млрд. грн, 4,5 млрд. грн. [2]. Це значно менше, ніж у розвинутих країнах: у Німеччині діє близько 2,5 тис. кредитних кооперативів [6], у США – 8,9 тис. кредитних спілок з активами близько 694 млрд. дол. США [1]. Розвиток кредитної кооперації в Україні стримують відсутність загальнодержавної системи гарантування вкладів членів кредитних спілок (як це має місце щодо вкладників банків); відсутність нормативно-правових та інституційних умов розвитку фінансової інфраструктури ринку кредитної кооперації; недостатність реальних механізмів захисту прав членів кредитних спілок, що є одночасно їх власниками та клієнтами. Водночас, в існуючих умовах, коли банкам не вигідно кредитувати дрібних сільгоспвиробників (якими є переважна більшість фермерів, одноосібників та особистих підсобних господарств), кооперативна система фінансово-кредитної взаємодопомоги, яка належить селянам, повинна бути фінансовою основою їх розвитку і стати джерелом забезпечення сільських жителів доступними кредитами та іншими фінансовими послугами.

Перспективи розвитку у сільськогосподарській обслуговуючій кооперації, яка є ключовим механізмом самоорганізації сільських товаровиробників, захисту невеликих селянських, фермерських господарств від недобросовісних посередницьких структур сприяє:

- підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва завдяки оптимізації витрат товаровиробників на придбання засобів виробництва, проведення окремих технологічних операцій, здійснення маркетингових досліджень, а також збільшення прибутку від реалізації продукції;

- розширенню доступу сільськогосподарських товаровиробників, особливо особистих селянських та фермерських господарств, до агросервісних послуг;

- удосконаленню для сільськогосподарських товаровиробників процесу реалізації продукції, більш ефективному використанню каналів збуту, досягненню міцних позицій на ринку, адаптації до ринкових умов;

- створенню додаткових робочих місць у сільській місцевості, поліпшенню соціального захисту сільського населення, підвищенню рівня життя на селі.

Список використаних джерел

1. Арсьонова А. О. Теоретичні підходи формування досвіду кооперативного руху / А. О. Арсьонова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/16ADEN2011/Economics/3_88120.doc.htm.
2. «Від Укоопкомпанії – до Укоопспілки, від вузькокорпоративних – до колективних інтересів» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.academia.org.ua/?p=903>.
3. Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С.5.
4. Про розвиток сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів : Наказ Міністерства аграрної політики від 31.08.2000 р. № 168 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pravo-law.kiev.ua/192258.html>
5. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Голос України. – 2010. – 4 грудня. – № 229 (№229-230).
6. Підсумки діяльності кредитних спілок, інших кредитних установ та юридичних осіб публічного права за 9 міс. 2011 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/733.html>.

СЕКЦІЯ 5.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ
(КООПЕРАТИВАМИ)

УДК 657:636:631.11

ОБЛІК І АУДИТ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Андреєва В. В., магістрант

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

pdaa_romanchenko@rambler.ru

За ринкових умов господарювання для того, щоб стабільно здійснювати процес виробництва, на підприємстві постійно мають бути оборотні засоби в матеріальній формі. Так, підприємство повинно бути в необхідних розмірах забезпечене виробничими запасами, і сьогодні досить гострою є проблема саме ефективного зберігання й використання запасів, адже при їх раціональному витрачанні зменшуються витрати на виробництво, результатом якого є створення готової продукції, а в кінці кінців від цього залежить майнове і фінансове становище господарського суб'єкта. Законодавчою базою на сьогодні, що забезпечує нормативне регулювання бухгалтерського обліку виробничих запасів є Конституція України, Закони України («Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»), Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П (С) БО 9 «Запаси», П (С) БО 16 «Витрати»), План рахунків бухгалтерського обліку, Нормативні документи міністерств та відомств. За нових умов господарювання особливого інтересу в організації облікового і контрольного процесу набуває оцінка виробничих запасів, адже від використання методики оцінки залежать якість і достовірність звітних показників.

Виробничі запаси займають велику частку в складі оборотного капіталу підприємства, у зв'язку з цим підприємство повинно велику увагу приділити правильній організації обліку виробничих запасів, а саме організації складського господарства (контроль за постачанням запасів і виконанням договірних зобов'язань, пред'явлення претензій щодо якості та нестачі запасів), оприбуткуванню запасів (на складі зберігають тільки оприбутковані запаси, решта визнається надлишками), документальному оформленню операцій із виробничими запасами (вчасне документальне оформлення операцій надходження і вибуття запасів). Досить вагоме місце в діяльності підприємства займає контроль, зокрема, контроль виробничих запасів. Аудит виробничих запасів, як одна з форм контролю, передбачає перевірку: правильного

віднесення активів підприємства до запасів, забезпеченості підприємства матеріальними запасами, дотримання норм їх списання, стану їх зберігання; визначення правильної оцінки запасів; повноти та правильного відображення в обліку наявності та руху запасів, встановлення відповідностей між даними синтетичного і аналітичного обліку запасів. І на останок хотілося б додати, що з метою покращення облікового процесу на підприємстві, де я проходила практику, необхідно розробити графік документообігу з метою вчасного надходження первинних документів до бухгалтерії та складання фінансової звітності. Враховуючи те, що постачання запасів відбувається неритмічно, необхідно вчасно визначати оптимальний розмір партії та кількість поставок в рік, це сприятиме уникненню простоїв виробництва та мінімізації витрат на зберігання та придбання запасів.

Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства використовують виробничі запаси, які є найбільш важливою і значною частиною активів підприємства. Виробничі запаси займають особливе місце не лише у складі майна підприємства, а й особливе місце їм належить у структурі витрат, оскільки виробничі запаси є основною складовою при формуванні собівартості готової продукції. Враховуючи це виробничі підприємства особливу увагу приділяють саме обліку виробничих запасів. Для забезпеченості підприємства виробничими запасами та ефективного їх використання необхідно вживати комплекс заходів, щодо виявлення, кількісного вимірювання та реалізації виявлених заходів. Для цього необхідно здійснювати систематичний облік, якісний аналіз рівня та динаміки забезпеченості, а також ефективності використання виробничих запасів. Загальні питання обліку виробничих запасів висвітлюють у працях відомих вітчизняних учених-економістів. Значну увагу їм приділяли Бутинець Ф.Ф., Кужельний М.В., Валуєв Б.І. Проте питання обліку виробничих запасів на сільськогосподарських підприємствах залишаються актуальними та потребують нагального вирішення. З переходом до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку значно розширилися можливості підприємств у виборі правил ведення облікової політики та методів обліку виробничих запасів. На сьогодні законодавчо не регламентується, який метод обліку виробничих запасів краще обрати. Для того, щоб правильно зробити вибір, потрібно добре усвідомлювати переваги того чи іншого методу для конкретного господарства. У зв'язку з цим особливо посилюються вимоги до бухгалтерського обліку в напрямі підвищення дієвості, аналітичності та оперативності отримуваної інформації про виробничі запаси з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

На сільськогосподарському підприємстві при відпуску запасів у виробництво, продаж чи іншому вибутті їх оцінка згідно із Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», може здійснюватися за одним із таких методів: ідентифікаційної собівартості

відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО); нормативних витрат. Застосування цих методів при постійній та періодичній системах обліку, визначено переваги і недоліки їх. Дослідженням доведено, що найбільш оптимальним методом оцінки відпуску запасів у виробництво, продаж чи інше вибуття, який враховує їх специфіку, узгоджується з чинною нормативною і законодавчою базою України та не ускладнює систему обліку, є метод ФІФО. Наприкінці місяця вартість використаних у виробництві запасів і списаних за обліковими цінами, а також вартість залишку запасів на складах коригують до фактичної собівартості (шляхом списання транспортно - заготівельних витрат або відхилення планової собівартості запасів від фактичної). Однією із складових організації обліку запасів є організація складського обліку – кількісно-сортового обліку матеріальних цінностей, який ведеться на місці їх зберігання безпосередньо матеріально-відповідальною особою, але організовується головним бухгалтером. Він встановлює форми реєстрів обліку, оформляє і передає їх на склад, інструктує матеріально-відповідальних осіб про порядок ведення складського обліку та систематично слідкує за ефективністю ведення складського обліку. Будь-яке підприємство прагне до поліпшення свого фінансового результату у бік максимізації прибутку чи мінімізації збитків. Поряд з цим, кількість грошей, заморожених у тисячах одиниць виробничих запасів, комплектуючих і сировини, може вирости у дуже великі цифри. Все, що робиться для підтримання рівня запасів гранично низьким, може зменшити витрати за рахунок зменшення рівня відсотків і звільнення дорогих місць на 58 складах. Але, якщо рівень запасів надто низький, це може призвести до сповільнення виробництва, коли матеріалів бракує у потрібний час. Вирішення цих питань потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для вітчизняної облікової практики підходів, щодо ефективного їх використання та оптимізації результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку.

Література 1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-Х.І. 2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку виробничих запасів, затверджені наказом МФ України від 30.09.03 р. №561. 3. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. №246.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-Х.І.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку виробничих запасів, затверджені наказом МФ України від 30.09.03 р. №561.
3. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. №246.

РЕАЛІЗАЦІЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Андрушко Р.П., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

mikolapan@mail.ru

Одним з найважливіших питань організації бухгалтерського обліку на сільськогосподарському підприємстві є формування і реалізації облікової політики. Аналіз практики застосування облікової політики на підприємствах АПК дозволив встановити нам, що сьогодні процесу формування і реалізації її приділяється недостатня увага як з сторони працівників облікової служби, так і з сторони власників та адміністрації підприємства. Тому, на даний час питання реалізації облікової політики у сільськогосподарському підприємстві набули актуального значення.

Під час реалізації облікової політики сільськогосподарського підприємства важливе значення має її документальне оформлення. У зв'язку з цим на підприємстві облікова політика повинна бути оформлена організаційно-розпорядчим документом (наказом, розпорядженням, тощо).

Одним з перших висловив свої пропозиції стосовно документального оформлення облікової політики підприємства проф. Л.З. Шнейдман, який вважає, «що до числа документів, якими повинна оформлятися облікова політика, необхідно відносити не тільки накази і розпорядження керівника організації, але й різноманітні внутрішні правила, інструкції, положення, регламенти і процедури, рішення власників (загальних зборів акціонерів та ін.) тощо. Вибір конкретного типу документа залежить від внутрішнього розпорядку організації та характеру питання облікової політики» [4].

Проф. М.С. Пушкар, вважає, що «облікова політика являє собою регламент (збірник правил) за якими бухгалтерія здійснює фінансовий і управлінський облік ...» [2, с. 5].

Отже, невід'ємним атрибутом облікової політики є проектні матеріали з постановки бухгалтерського обліку. Серед них - графіки документообороту, план організації бухгалтерського обліку, робочі проекти автоматизованого ведення обліку, посадові інструкції. Мета їх видання - оформити порядок використання тих або інших способів ведення обліку, які обирає підприємство, визначити те, як технічно повинні використовувати різні елементи облікової політики.

Крім документів, спеціально присвячених обліковій політиці, слід відмітити важливість установчих документів (статут, установчий договір або ін.), які закладають основи побудови усєї господарської та управлінської системи підприємства.

Поряд з визначенням предмету діяльності підприємства, статуту, порядку функціонування, установчі документи зазвичай відображають ряд питань бухгалтерського обліку (тривалість звітного року, порядок розгляду та затвердження річного бухгалтерського звіту, порядок проведення аудиту тощо).

Як показали результати проведеного дослідження сільськогосподарських підприємств Львівської області, що не у всіх здійснюється документальне оформлення облікової політики у вигляді Наказу про облікову політику, який після його затвердження набуває статусу юридичного документу.

Наказ про облікову політику є основним внутрішнім організаційно-розпорядчим документом стосовно методики та організації бухгалтерського обліку та є обов'язковим для виконання всіма структурними підрозділами і працівниками підприємства. Такий документ за своєю суттю є пов'язуючою ланкою між законодавством з питань бухгалтерського обліку і внутрішніми положеннями підприємства.

Слід зазначити, що типової форми наказу про облікову політику не має, оскільки обсяг та порядок його формування не регламентований жодним нормативним документом. Тому він складається в довільній формі виходячи із специфіки діяльності підприємства та потреб управління. Отже, доцільно керуватися професійним судженням та вимогами законодавчих актів і нормативних документів.

При цьому положення облікової політики можуть міститися як в тексті наказу, так і в додатках до наказу. Однак не слід включати до наказу про облікову політику норми, які визначені законодавчими актами та нормативними документами і не потребують вибору від підприємства, а також способи відображення об'єктів в бухгалтерському обліку, які відсутні на підприємстві. Це дасть можливість скоротити обсяг наказу і час на його формування. При появі нових об'єктів бухгалтерського обліку не характерних для фінансово-господарської діяльності підприємства необхідно внести доповнення до наказу про облікову політику.

Необхідність формування наказу про облікову політику обумовлюється двома факторами. По-перше, нормальна діяльність підприємства неможлива без упорядкованості його внутрішнього життя, одним із аспектів якого є бухгалтерський облік. По-друге, вплив облікової політики на результати роботи підприємства настільки істотний, що вимагає рішення керівника підприємства.

Отже, Наказ про облікову політику повинен повністю відображати особливості організації та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності на підприємстві. На

практиці найчастіше наказ про облікову політику складається у загальній формі без виділення розділів.

В ринкових умовах господарювання система управління сільськогосподарським підприємством повинна включати елементи планування, бюджетування, прогнозування, аналіз та контроль. Тому необхідно, щоб облікова політика підприємства давала можливість керівництву отримувати оперативні дані управлінського обліку для прийняття ними відповідних обґрунтованих рішень.

На нашу думку, принципи та методи облікової політики для цілей управлінського обліку повинні знайти своє відображення в певному документі, затвердженому керівником підприємства.

При цьому основні засади функціонування системи управлінського обліку можуть бути відображені в такій формі:

- 1) Окремий розділ у складі наказу про облікову політику підприємства.
- 2) Викладення окремих елементів управлінського обліку в різних розділах Наказу про облікову політику.

Подані варіанти мають право на існування. В кінцевому випадку це дасть можливість уникнути дублювання інформації, оскільки по цілому ряду пунктів облікова політика для цілей фінансового обліку так і для цілей управлінського обліку може співпадати.

Список використаних джерел:

1. Пилипенко А.А. Організація обліку і контролю: [підручник] / А. А. Пилипенко, В.І. Отенко. - Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005. - 424 с.
2. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність: [навч. посібник] / М.С. Пушкар. - Тернопіль: Карт-бланш, 2004. - 141 с.
3. Сопко В.. Організація бухгалтерського обліку, економічного аналізу та контролю: Підручник./ В. Сопко, В. Завгородній. - К.: КНЕУ, 2000. – 260 с.
4. Шнейдман Л.З. Учетная политика: формирование и реализация / Л.З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. - 1995. - № 9. - С. 3-11.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Брик Г. В., к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

e-mail: galkabruk@mail.ru

Однією з головних облікових проблем, яка особливо загострилася в ринкових умовах, є визначення фінансового результату діяльності підприємства. З прийняттям в Україні національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку та становленням податкового законодавства постала необхідність розробки методології обліку визначення фінансових результатів діяльності, орієнтованої на міжнародний досвід та національні традиції.

На сільськогосподарських підприємствах важливим є формування доходів, витрат і фінансових результатів від основної діяльності, що пов'язано з виробництвом і реалізацією сільськогосподарської продукції і біологічних активів. Аналіз сучасного стану аграрних підприємств засвідчує, що причинами високих витрат і низьких кінцевих фінансових результатів виробничої діяльності підприємств є втрати активів, зумовлені відсутністю добре налагодженої системи бухгалтерського обліку. Формування фінансових результатів і віддзеркалення їх в обліку сільськогосподарськими підприємствами багато в чому пов'язані з галузевими особливостями цих господарюючих суб'єктів, тому особливо гостро постає питання про необхідність удосконалення обліку фінансових результатів.

В бухгалтерському обліку існують кілька методик визначення фінансових результатів:

- для великих підприємств кінцевий результат діяльності (прибуток або збиток) за звітний період відображається у фінансовій звітності (форма 2 «Звіт про фінансові результати») і визначається послідовно розрахунковим способом з урахуванням усіх видів доходів і витрат, отриманих у процесі здійснення господарських операцій;

- для малих підприємств в основу розрахунків фінансових результатів діяльності покладено модель «затрати випуск», згідно якої кінцевий результат визначається шляхом віднімання від доходів витрат матеріальних та фінансових ресурсів [7, с. 63].

Окрема методика розрахунків фінансових результатів діяльності згідно з вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи» [1] та передбачена для сільськогосподарських підприємств (рис. 1)



Рис. 1 Складові фінансового результату від основної діяльності сільськогосподарських підприємств згідно П(С)БО №30

В сучасних умовах господарювання аграрні формування при веденні обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції стикаються з низкою проблем методологічного характеру. Серед них особливе місце займає оцінка активів за справедливою вартістю. Причинами цього є ряд обставин: нестабільність державної політики щодо формування закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію; недоступність інформації щодо вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції на активному ринку; відсутність методичного забезпечення механізму формування справедливої вартості даних об'єктів обліку та ряд інших [3, с. 384].

Застосування справедливої вартості в обліку не є достатньо виправданим, оскільки механізм обчислення такої вартості не врегульований державою та занадто умовний. Так, справедлива (ринкова) вартість біологічних активів у різних регіонах України суттєво відрізняється за рахунок кліматичних умов, рівня розвитку сільського господарства та економіки в цілому, а тому показники діяльності аграрних підприємств не завжди можуть бути зіставними [4, с. 211].

В контексті використання оцінки сільськогосподарської продукції та біологічних активів за справедливою вартістю варто також відзначити наступне:

- переоцінка активів, виходячи з величини понесених витрат у процесі біологічних перетворень та справедливої вартості призводитиме до маніпулювання операційними доходами, оскільки витрати різних підприємств відрізняються за величиною амортизаційних відрахувань, заробітної плати, нарахування єдиного соціального внеску тощо, що залежить від технічного розвитку підприємства;

- застосування справедливої вартості суперечитиме принципам історичної (фактичної) собівартості та обачності, оскільки пріоритетною буде справедлива, тобто умовна вартість активів, яка склалася на ринку, що не завжди залежить від понесених підприємством витрат, а тому важливість обліку витрат та калькулювання собівартості нівелюється взагалі [6, с. 99].

Отже, з врахуванням трудомісткості та затратності процесу оцінки біологічних активів за справедливою вартістю врегулювання його повинно бути здійснено на державному рівні, що зніме більшість проблем в методиці обліку фінансових результатів діяльності аграрних підприємств.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи»// Школа бухгалтера. – 2006. – №4 – С.12 –14.
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів і сільськогосподарської продукції за ринковою (справедливою) вартістю // Облік і аудит.- № 1.- 2008 . – С. 5-22.
3. Гринчишин Я. Переваги і проблеми застосування справедливої вартості для оцінки біологічних активів/ Я. Гринчишин // Вісник Львівського НАУ: економіка АПК.-№19 (1).- 2012.-С.381-385
4. Облік сільськогосподарської діяльності: навчальний посібник / [Лузан Ю. Я., Жук В. М., Гаврилюк В. М. та ін.]; за ред. В. М. Жука. – К.: Вид-во ТОВ “Юр-Агро-Веста”, 2007 .- 368 с.
5. Моссаковський В.Б. Облік біологічних активів / В.Б. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №4. – С. 38-48.
6. Прохар Н. В. Облік доходів, витрат і фінансових результатів : проблеми теорії та практики : [монографія] / Н. В. Прохар, Ю. О. Ночовна. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 257 с.
7. Сук П. Л. Закриття бухгалтерських рахунків і калькулювання собівартості продукції / П. Л. Сук// Облік і фінанси в АПК. – №2 – 2009. – С.60-68.

ОБЛІК РОЗРАХУНКІВ З УЧАСНИКАМИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ОБСЛУГОВУЮЧОМУ КООПЕРАТИВІ

Бурак А.І., к.е.н., старший викладач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

andriy_burak@ukr.net

У веденні бухгалтерського обліку в кооперативах найчастіше виникають труднощі з такими його ділянками: формування фондів; визнання доходу від діяльності; виплати членам кооперативу та вилучення паїв в разі виходу його членів з кооперативу.

Важливим питанням ведення обліку в обслуговуючих кооперативах є визнання доходу від діяльності. Дохід сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу може формуватися за рахунок: надходжень від його членів у вигляді оплати за надані послуги у процесі виробництва, заготівлі, переробки, постачання сільськогосподарської продукції; коштів або майна, які надходять у вигляді пасивних доходів; субсидій (дотацій), отриманих з державного та/або місцевих бюджетів для підтримки сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, державних цільових фондів або в межах технічної чи благодійної, у тому числі гуманітарної, допомоги; інших не заборонених законом надходжень.

Фінансовим результатом господарської діяльності (чистим доходом) кооперативу є різниця між доходами кооперативу від господарської діяльності та витратами на її провадження. Після виконання зобов'язань сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу та відшкодування збитків за минулі періоди залишок фінансового результату господарської діяльності кооперативу розподіляється загальними зборами у вигляді відрахувань до фондів кооперативу, кооперативних виплат його членам та нарахувань на паї членам кооперативу, у тому числі асоційованим.

Кооперативні виплати – частина доходу, яка розподіляється за результатами фінансового року між членами кооперативу пропорційно їх участі в господарській діяльності кооперативу. Виплати на паї – виплати частини доходу кооперативу на паї члена та асоційованого члена кооперативу. Розмір виплат на паї встановлюється рішенням загальних зборів членів кооперативу після відрахувань обов'язкових коштів на формування та поповнення його фондів.

Виплати членам кооперативу у бухгалтерському обліку відображаються на рахунку 67 «Розрахунки з учасниками». В.В. Лангазова також пропонує для розрахунків з членами кооперативу використовувати рахунок 67 „Розрахунки з учасниками” проте з такими субрахунками: 671 „Розрахунки з членами кооперативу за внесками до пайового капіталу”;

672 „Розрахунки з асоційованими членами кооперативу за внесками до пайового капіталу”;
673 „Розрахунки з членами кооперативу за надані послуги” [1]. Так, цей синтетичний рахунок є найзручніший для обліку виплат членам кооперативу. Проте виходячи із Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій [3], найоптимальнішим буде саме субрахунок 672 «Розрахунки за іншими виплатами». На субрахунку 672 "Розрахунки за іншими виплатами" підприємства ведуть облік інших виплат, нарахованих засновникам та учасникам за користування майном, зокрема земельним і майновим паєм, а також виплат у зв’язку з одержанням належної вибулому учаснику (засновнику) частини активів підприємства [2]. Для детальнішої постатейної розбивки виплат бухгалтер для власної зручності може використовувати аналітичні коди 672/1, 672/2 і т.д., в залежності від видів виплат, які відносять до рахунку 672 згідно нормативних та методичних рекомендацій.

На практиці використовують повний та спрощений план рахунків бухгалтерського обліку, застосування яких залежить від виду та розміру господарських структур. Тобто, вони є універсальними для усіх суб’єктів господарювання, з їх поділом згідно названих чинників. У випадку зміни сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом статусу з неприбуткового на прибутковий, чи зміни організаційно-правової форми господарювання, йому не прийдеться міняти план рахунків для ведення обліку. Тому, не доцільно ускладнювати існуючий план рахунків бухгалтерського обліку, перенасичуючи його додатковими аналітичними рахунками чи окремими кодами спеціально для ведення обліку в кооперативах.

Надходження, одержані сільськогосподарським обслуговуючим кооперативом від збуту (продажу) сільськогосподарської продукції за дорученням членів цього кооперативу, не є його доходами [5], адже кооператив в такому випадку виконує роль посередника між членами кооперативу як виробниками сільськогосподарської продукції та споживачами, які купили цю продукцію. Виручку від реалізації, за мінусом витрат на господарську діяльність кооперативу, він зобов’язаний повернути його членам. Для розрахунків з членами кооперативу безпосередньо за повернення коштів за продукцію передану кооперативу за договором-доручення для її реалізації, як транзитний рахунок доцільно використовувати рахунок 685 «Розрахунки з іншими кредиторами». Аналітичний облік розрахунків з іншими кредиторами ведеться окремо за підприємствами та фізичними особами, які є членами кооперативу.

Отже, для обліку розрахунків з учасниками у сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах необхідно використовувати 6 клас плану рахунків бухгалтерського обліку. Це

повинно зменшити розбіжності застосування різних кодів плану рахунків та впровадити його як загальноприйнятне використання у кооперативах.

Список використаних джерел

1. Лангазова В. В. Організація обліку в сільськогосподарських обслуговуючих кооперативах / В. В. Лангазова. Автореф. дис. на здоб. канд. екон. наук. – К., 2004. – с. 22.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств; Наказ від 09.12.2011 № 1591. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
5. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17.07.1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : № 469/97-ВР <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/469/97>.

УДК 338.58:631

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ У ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСАХ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Гнатишин Л.Б., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

gnatluda@ukr.net

Експортна орієнтація аграрного сектора України, розвиток конкуренції в середовищі сільськогосподарських товаровиробників викликають необхідність постійного удосконалення способів ведення бізнесу. Зараз фермерські господарства стоять перед проблемою підвищення ефективності використання свого виробничого потенціалу. Управління витратами у відтворювальних процесах фермерських господарств дозволяє регулювати необхідну їх величину для виконання виробничої програми з випуску сільськогосподарської продукції та оплати праці.

Управління витратами в цілях відтворення виробничого потенціалу повинне передбачати стратегію і тактику управління у фермерських господарствах. Під стратегією розуміється загальний напрям і спосіб формування та використання матеріальних, трудових

ресурсів та оборотних коштів для досягнення поставленої мети. Під тактикою – конкретні методи і прийоми для досягнення поставленої мети в даній ситуації [1, с. 6].

Для побудови економічної стратегії управління витратами для відтворення виробничого потенціалу фермерських господарств пропонується використовувати наступні принципи: орієнтація на стратегічні цілі розвитку господарства, на виконання місії організації; забезпечення оптимальності структури виробничих витрат з позицій економічної стійкості господарства; планування потреби в оборотних активах, виходячи з цілей, які вони забезпечують; визначення додаткової потреби в оборотних коштах в умовах нестабільного інфляційного середовища; побудова показників оборотності оборотних активів на основі забезпечення самоокупності виробництва.

Інтенсивне використання та прискорення оборотності оборотних активів як елементів витрат є складовою частиною інтенсифікації процесу відтворення, безпосередньо впливає на ефективність виробництва. З погляду ринкової економіки важливо зменшити обсяг залучених в економічний оборот грошових і матеріальних ресурсів. Підвищення ефективності використання оборотних активів багато в чому залежить від удосконалення порядку їх планування і формування, від обґрунтованості їхнього розміру.

Характерною рисою функціонування фермерських господарств, особливо Карпатського регіону, залишаються їх малі розміри, що обмежує маневри та виробничі можливості. Тому особливого значення управління витратами набуває як на етапі виробничого процесу, що потребує перманентно як поточних виробничих, так і капітальних витрат. Тобто, процеси відтворення, що відбуваються на фермерських господарствах, пов'язані з безперервним споживанням наявних ресурсів, ефективність використання яких характеризується рівнем витрат на виробництво продукції.

В сучасних умовах у середовищі фермерства не тільки не відбувається нагромадження коштів, а й поновлення аграрного капіталу. Слід констатувати, що без державної підтримки товаровиробників практично неможливо здійснювати відтворення. Тому розширене відтворення слід розуміти як вартісне та речове відшкодування витрат підприємства, покриття виручкою від реалізації своєї продукції всіх поточних витрат, а отже одержання необхідного нормативу прибутку, який включатиме накопичення на забезпечення відповідних темпів розширеного відтворення [2, с. 5-6].

На нашу думку, під витратами в цілях відтворення виробничого потенціалу фермерських господарств слід розуміти використані природні, матеріальні, нематеріальні, трудові і фінансові ресурси, які мають вартісне вираження і контролюються фермером у процесі здійснення господарської діяльності з метою забезпечення умов простого та

розширеного відтворення виробничого потенціалу. Таким чином природа виробничих витрат полягає у грошовому вираженні виробничих ресурсів, що були використані у процесі виробництва продукції (рис.). Такий підхід враховує роль витрат у зміцненні фінансового стану фермерських господарств, передбачає їх скорочення за рахунок постійного зниження матеріало-, енерго-, трудоемності продукції [3, с. 296].

В теорії та практиці структурування витрат у сільському господарстві орієнтуються на надмірну деталізацію, що незавжди прийнятно для фермера. Класифікація витрат з метою управління повинна бути націлена на їх диференціацію з урахуванням напрямів використання інформації та обраної облікової політики. Визначення собівартості є прерогативою управлінського обліку. Але відсутність чітких методологічних засад, які б належною мірою регулювали відображення і формування витрат, негативно впливає на управління відтворювальними процесами. Необхідність раціоналізації структури витрат, спрямованих на відтворення виробничого потенціалу фермерських господарств, обумовлена вибором джерел їх фінансування. Тому перед фермером стоїть дилема: залучати кошти і сплачувати за них відсотки або акумулювати власні джерела ресурсів та фінансування.

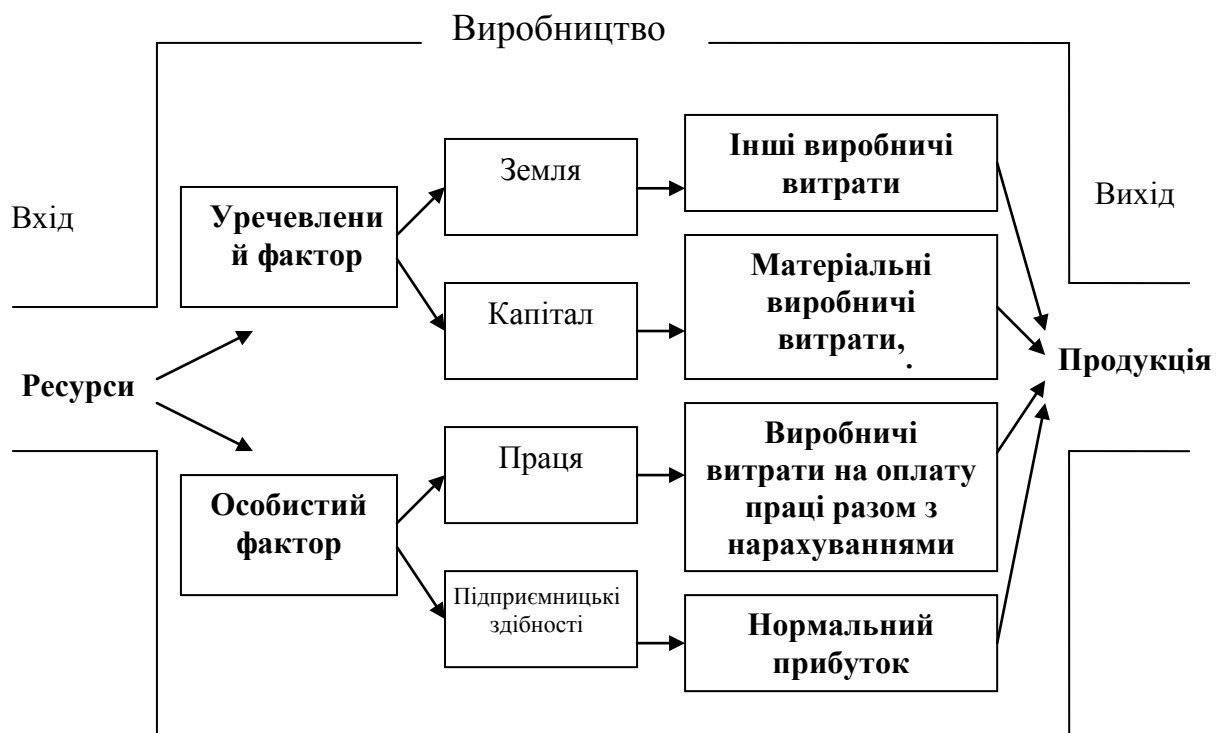


Рис. Виробництво як перетворююча система

Отже, відтворювальний процес виробничого потенціалу фермерських господарств вимагає системного управління витратами, постійного і всебічного їх моніторингу, впровадження організаційно-економічних заходів їх скорочення та збільшення виробництва продукції на одиницю витрат. При таких підходах будуть створені умови для підвищення ефективності, фінансової стабілізації та конкурентоспроможності господарств.

Вимоги до необхідності вимірювання витрат фермерських господарств треба враховувати на урядовому рівні. Чітке визначення рівня собівартості одиниці продукції створює основу для розробки державної політики в галузі контролю над цінами, торгівлею, субсидування та оподаткування.

Список використаних джерел

1. Василичев Д.В. Удосконалення методів управління оборотними коштами підприємства : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.08.01 – економіка, організація і управління підприємствами / Д.В. Василичев. – Кривий Ріг, 2005. – 17 с.
2. Гаврильченко О.В. Управління витратами у відтворювальних процесах сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / О.В. Гаврильченко. – Харків, 2011. – 23 с.
3. Шашенко О.О. Виробничі витрати на промисловому підприємстві: сутність, класифікація, види / О.О. Шашенко // сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3(20). – с. 295-300.

УДК 657

КЛАСИФІКАЦІЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Дем'янюк І.В.

Житомирський національний агроекологічний університет

i.demianyk@mail.ru

Система бухгалтерського обліку, яка існувала до недавнього часу в нашій країні, була створена зусиллями багатьох поколінь вчених і практиків. Не можна сказати, що вона цілком себе виправдала, але на час свого існування вона виконувала поставлені перед нею завдання. Проте в даний час у залежності від організаційно-правової форми власності на території України діють різноманітні види підприємств, що з'явилися в процесі переходу економіки нашої країни до ринкових відносин. Тому виникла необхідність адаптувати бухгалтерський облік і звітність до вимог ринкового періоду і міжнародної інтеграції української економіки.

Такого роду необхідність призвела до перетворення всього обліку в більш оперативну, необтяжену громіздкими регістрами, інформаційно-управлінську і доступну в застосуванні систему.

У таких умовах вивчення правил, принципів і закономірностей бухгалтерського обліку є надзвичайно важливим. І, природно, на перше місце виходить категорія, без якої принципово неможливо здійснювати будь-яку господарську діяльність – необоротні активи.

Необоротні активи (засоби) – це сукупність матеріальних ресурсів і нематеріальних прав, виражених у грошовій формі, які використовуються підприємством для досягнення його цілей (отримання економічних вигод чи забезпечення адміністративних, соціально-культурних цілей) протягом тривалого періоду (більше одного року чи операційного циклу).

Класифікація відіграє особливу роль в обліковому процесі суб'єктів господарювання. Класифікація – багатоступінчастий, розгалужений розподіл логічного обсягу поняття, упорядкування об'єктів за істотними ознаками [3, с. 293].

Більшість авторів, особливо бухгалтерів, класифікують необоротні активи за однією ознакою – за матеріальністю і виділяють тільки ті складові, які відображаються у балансах суб'єктів господарювання. Найширшу класифікацію необоротних активів наводить І.О. Бланк [1, с. 230]. Він виділяє декілька класифікаційних ознак з позицій фінансового менеджменту для цілей управління необоротними активами: за основними функціональними видами: основні засоби, нематеріальні активи; за характером обслуговування окремих напрямів операційної діяльності: активи, які обслуговують процес виробництва продукції, які обслуговують процес реалізації продукції, які обслуговують процес управління операційною діяльністю; за характером володіння: власні і орендовані необоротні активи; за формами заставного забезпечення кредиту і особливостями страхування: рухомі і нерухомі необоротні активи; за характером відображення зносу: необоротні активи, що амортизуються, і необоротні активи, що не амортизуються.

Білоруський автор А.В. Волчек [2, с. 6], крім основних засобів і нематеріальних активів, у складі необоротних активів виокремлює матеріальні цінності, які призначені для надання у тимчасове користування (володіння) іншим організаціям.

Розглянувши класифікаційні ознаки, наводимо класифікацію необоротних (довгострокових) активів (рис.1).

Наведена на рис.1 класифікація є узагальненою, в неї внесено певні уточнення. Зокрема, ознаку “за основними функціональними видами” пропонуємо перейменувати у “за характером прояву” та класифікувати необоротні активи (довгострокові засоби) на матеріальні та нематеріальні активи, виходячи з їх матеріальної форми. Крім того, для цілей бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності виділяємо окремо групування засобів

довгострокового користування за статтями балансу – матеріальні активи, нематеріальні активи та фінансові активи. Однак такий поділ є не зовсім коректним, оскільки фінансові активи можуть бути матеріальними і нематеріальними. Тому саме на цьому етапі доречним є дослідження балансових звітів інших країн світу з метою визначення найоптимальнішого складу довгострокових активів.

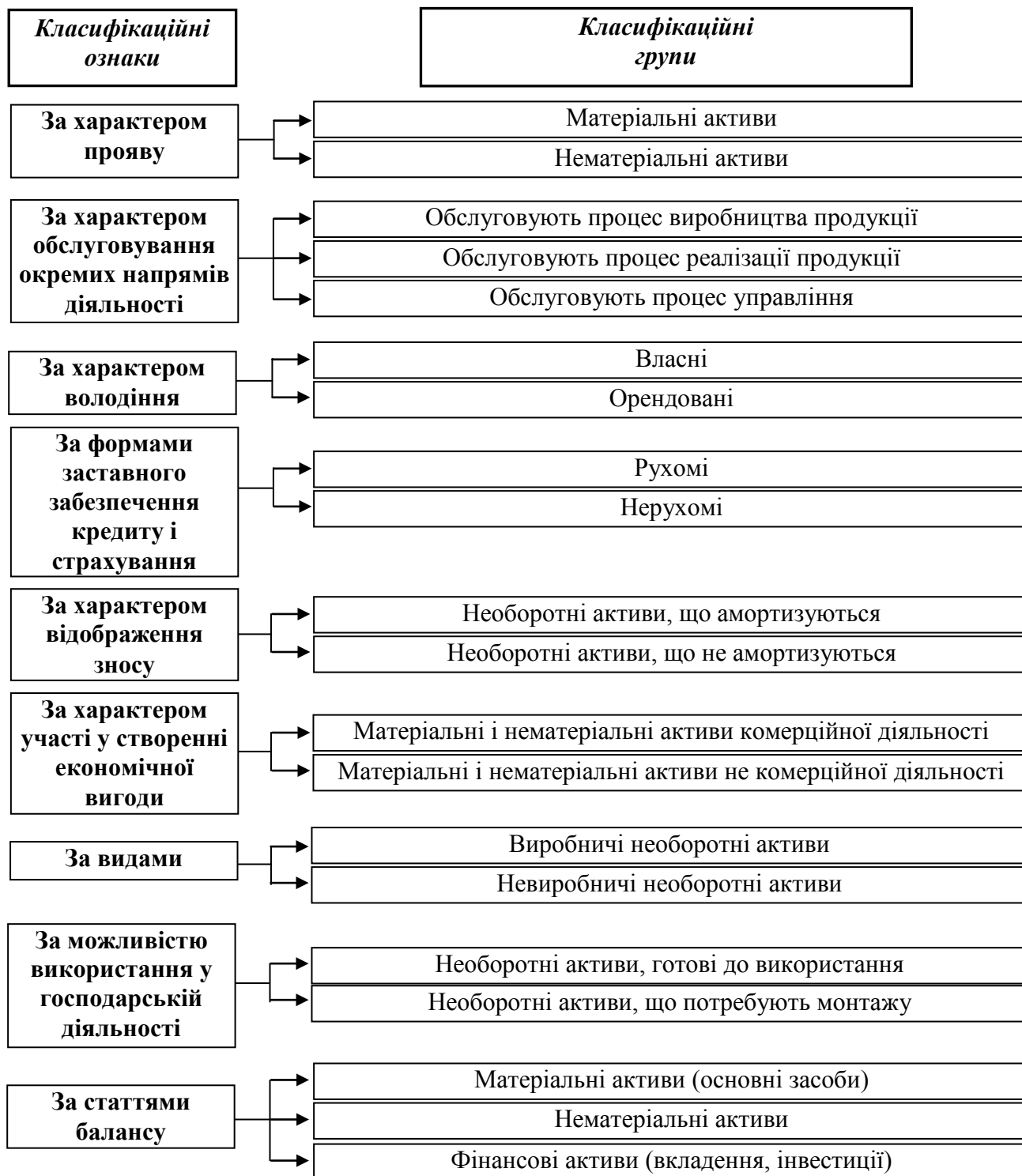


Рис. 1. Класифікація необоротних активів

Дослідивши класифікацію необоротних активів, можемо визначити деякі проблемні моменти. Класифікація здійснюється для розподілу досліджуваного об'єкту на групи за певними ознаками. У нашому випадку дослідники пропонують різні класифікаційні ознаки необоротних активів, однак в бухгалтерському обліку найпоширенішою є класифікація за функціональними видами. Саме цей поділ на основні засоби та нематеріальні активи використовується при складанні бухгалтерського балансу. Важливим, на нашу думку, є поділ довгострокових активів на ті, що підлягають амортизації, та ті, що не підлягають амортизації, оскільки інформація, отримана відповідно до цієї класифікації, дасть можливість ефективніше аналізувати стан наявності та руху об'єктів необоротних активів суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [учебный курс] / Бланк И.А. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
2. Волчек А.В. Основные средства, нематериальные активы, материальные ценности: учет и налогообложение / А.В. Волчек. – Минск: Регистр, 2010. – 236 с.
3. Сурмін Ю.П. Майстерня вченого: підручник для науковця / Ю.П. Сурмін. – К.: Навчально-методичний центр “Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні”, 2006. – 302 с.

УДК 657.37

УПРАВЛІНСЬКА ЗВІТНІСТЬ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ХАРАКТЕРУ ПІДПРИЄМСТВА

Жидовська Н.М., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м.Львів

natalka_2909@mail.ru

Економічні перетворення, що відбуваються у світі, стали важливою передумовою проведення наукових досліджень, пов'язаних з розробкою та впровадженням принципово нових підходів щодо інформаційного забезпечення користувачів в управлінні. Відкритість, нестабільність, динамічність і самоорганізація світової та вітчизняної економіки потребують відповідного інформаційного забезпечення, створення якого можливе за умови перегляду традиційних підходів до підготовки управлінської звітності [1].

Проведений аналіз наукових та практичних джерел щодо концепцій формування управлінської звітності підприємства свідчить про наявність суттєвої проблеми створення та застосування звітності користувачами, яка потребує подальшого вирішення.

Управлінська звітність – це звітність про умови і результати діяльності структурних підрозділів підприємства, окремих напрямках його діяльності, а також результати діяльності за регіонами.

Завдання управлінської звітності полягає в тому, щоб детально, з достатнім рівнем аналітичності, точно і своєчасно відобразити витрачання виробничих ресурсів в кожному підрозділі і дати якісну оцінку доцільності та ефективності цих витрат, забезпечивши контроль над витратами за центрами відповідальності.

В залежності від цілей управління звітність поділяється на три типи:

- інформаційну;
- про економічні результати;
- результативну про персональну діяльність.

Інформаційна звітність найчастіше складається на запит та використовується для інформування керівництва про події, що відбуваються.

Звітність про економічні результати призначена для оцінки діяльності господарських підрозділів - цехів, ділянок, бригад, забезпечує комунікаційні зв'язки між цехами та відділками та є підставою для прийняття короткострокових управлінських рішень.

Основною звітною формою є звіт про результати роботи за день. Він має форму відомості, показники якої не вимагають супровідного тексту, легко сприймаються та дозволяють оперативно здійснювати процес управління.

Система управлінської звітності повинна будуватися таким чином, щоб дані, які в ній містяться дозволяли отримати відповідь на всі питання управлінців. Для створення ефективної системи управлінської звітності необхідно мати:

- масив якісних основних даних;
- узгоджені за формою та змістом макети звітів;
- функціональний метод накопичування та підсумовування інформації;
- комп'ютеризовану систему обробки даних.

Управлінська звітність підприємства традиційно залежить від рівнів управління звітністю. Чим вищий рівень управління, тим більш узагальнені показники (продажу, прибутку, прибутковості капіталу, економічна додана вартість тощо). Чим нижчий рівень управління, тим більш вони деталізовані (рис.).

Як видно з рисунку, структура управлінської звітності повинна відповідати трьом рівням управління: операційному, тактичному, стратегічному [3].

На першому оперативному рівні на підставі первинних облікових даних формується інформація, яка може цікавити менеджера при здійсненні оперативного планування та поточного контролю.

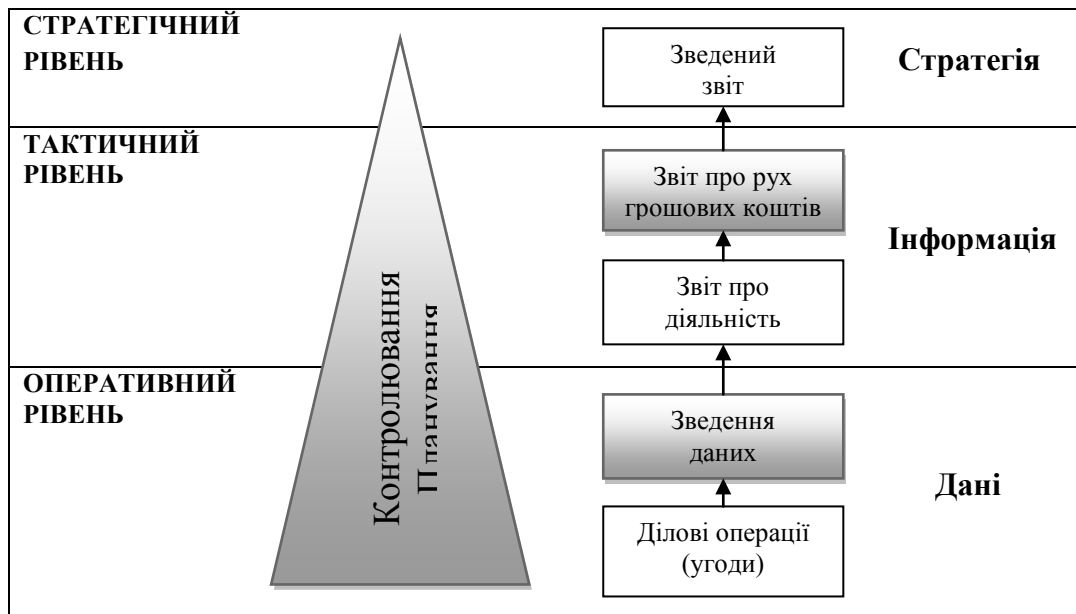


Рис. Рівні управління звітністю підприємства

На другому тактичному рівні відбувається узагальнення інформації у звіти за видами та напрямками діяльності.

На найвищому стратегічному рівні відбувається аналіз внутрішньої та зовнішньої звітності підприємства з метою розробки стратегії його діяльності.

Отже, для того, щоб здійснювати управління діяльністю будь-якого підприємства необхідна управлінська звітність, у якій би формувалась відповідна інформація для користувачів інформації на різних рівнях управління. Ефективну систему управлінської звітності можна створити лише за умов згрупованості показників основних даних, узгодженості форми та змісту звітів, функціонального підходу до нагромадження і підсумовування інформації. Це дасть змогу визначити стратегію підприємства та дозволить передбачити майбутню поведінку організаційної системи.

Список використаних джерел

1. Кузнецова С.А. Інтегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14/ekonomichnij-nobelivskij-visnik-114/7621.pdf>

2. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.99 р. №996-XIV, із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Управлінський облік як фактор зростання прибутковості підприємства. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://desn-podatki.org.ua/?p=414>

УДК 657.37

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Крутько М.А., к.е.н., старший викладач

Харківський національний технічний

університет сільського господарства імені Петра Василенка

Margo11111@mail.ru

Облік фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств відіграє виняткову роль у зміцненні економічного потенціалу, конкурентноздатності і соціального статусу сільськогосподарських виробників, поліпшенні умов господарювання і створенні стимулів для росту результативності їх діяльності.

Формування фінансового результату в сільськогосподарських підприємствах відбувається за рахунок здійснення основної операційної діяльності, яка являє собою отримання сільськогосподарської продукції за рахунок поєднання факторів виробництва та економічного ефекту від її реалізації. В цьому контексті особливого значення набувають питання обліку фінансових результатів виробничо-комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств для здійснення ефективного їх менеджменту. Кінцеві показники фінансових результатів прямо впливають на стабільність, фінансову самостійність та створення умов розширеного відтворення в аграрних підприємствах. Але на сьогоднішній день питання економічного змісту та обліку фінансових результатів залишаються не до кінця вивченими неоднозначними в своїх трактуваннях та мають досить дискусійних аспектів.

Основним є і те, що характер та особливості сільськогосподарського виробництва суттєво впливають на поняття економічного змісту та обліку фінансових результатів агропромислової діяльності. Тобто вирішення важливих теоретичних аспектів обліку фінансового результату від діяльності сільськогосподарських підприємств несуть в собі галузеву приналежність, що посилює актуальність вказаних питань.

Економічний зміст фінансового результату діяльності сільськогосподарського підприємства полягає у збільшенні або зменшенні суми власного капіталу підприємства, яке формується внаслідок здійснення господарської діяльності в звітному періоді.

На сучасному етапі розвитку підприємств фінансовий результат діяльності є найважливішим показником, який повинен задовольняти всіх користувачів облікової інформації господарюючого суб'єкта. З розвитком ринкових відносин встановлюються більш вибагливі вимоги до підвищення якості з боку не тільки зовнішніх, але і внутрішніх користувачів до процесу формування облікової інформації про фінансові результати діяльності, підвищення прозорості та аналітичності відповідної фінансової звітності.

Досягнення мети підприємства (прибуток, частка ринку, низькі витрати) можливе за умов своєчасного одержання інформації про хід процесів та явищ, що впливають на діяльність підприємства [1, с. 70].

Головним аспектом в теоретичному забезпеченні вирішення завдань бухгалтерського обліку фінансових результатів є визначення кількісних і якісних параметрів фінансового результату діяльності: прибуток чи збиток; формування даних щодо фінансових результатів для потреб складання фінансової звітності й податкових декларацій; інформаційне забезпечення порядку розподілу прибутку та здійснення операцій щодо розрахунків за сумами належних до бюджету податків та обов'язкових платежів, з акціонерами та засновниками за нарахованими їм дивідендами, формування резервів власного капіталу тощо.

Враховуючи складність визначення сутності прибутку, варто послатися на наукові позиції Пирець Н.М., яким запропоновано основні характеристики прибутку: - прибуток являє собою форму доходу підприємства, яке здійснює певний вид діяльності; - категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу, оскільки прибуток є формою доходу підприємства, яке здійснює капіталовкладення для досягнення комерційного успіху; - прибуток характеризує не весь дохід, отриманий в процесі підприємницької діяльності, а тільки ту частину доходу, яка залишається за вирахуванням витрат на здійснення даної діяльності; - прибуток є вартісним показником, що виражений в грошовій формі [2, с. 130].

При розкритті понятійного апарату важливе місце займає саме його позиція і місце в обліку, де розкриття інформації відбувається на рахунку 79 «Фінансові результати», що сприятиме узагальненню інформації про фінансові результати господарської діяльності підприємства щодо всіх її видів та визначення чистого прибутку. За дебетом рахунку 79 «Фінансові результати» будуть відображатися суми прибутків в порядку закриття субрахунків 791, 792, 793, 794, 795, а також нарахований податок на відчуження доходів підприємства за розрахунком податкового прибутку, за кредитом – суми створеного збитку

за видами діяльності. Сальдо рахунку 79 при його закритті свідчить про суму створеного чистого прибутку (збитку) підприємства і списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Одночасно слід вдосконалити фінансову звітність за формою 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» в частині формування чистого прибутку (збитку) [3, с. 524].

Розкриття економічної сутності та методики визначення фінансових результатів діяльності в українській системі бухгалтерського обліку має певні відмінності від обліку результатів в міжнародній практиці. Але для аграрних підприємств визначення фінансових результатів сільськогосподарської діяльності найбільш доцільно здійснювати за методом порівняння доходів і витрат від такої діяльності у звітному періоді, що забезпечує найвищу достовірність облікових даних про певний показник, який актуальний для будь-якого користувача облікової інформації, а зокрема результатів діяльності підприємства.

Правила, які діють в рамках нового національного стандарту обліку, мають на меті узгодити всі сторони проблемного питання під назвою «складання та подання фінансової звітності». В статті роблена спроба актуалізувати звітну інформацію, за рахунок розкриття теоретичних аспектів формування фінансових результатів, які є її базовою складовою, підвищити рівень її аналітичності й дещо прогнати облікову інформацію через призму інформаційних потреб як внутрішнього так і зовнішнього середовища. Можна говорити, що зміни, внесені з подачі Міністерства фінансів України, мають неабиякий вплив на теорію та практику ведення обліку взагалі та складання фінансової звітності безпосередньо, особливо в частині формування фінансових результатів.

Список використаних джерел

1. Гуцаленко Л. В. Поліпшення якості та прогнозованості облікової інформації для забезпечення прибутковості підприємства / Л. В. Гуцаленко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 67–71.
2. Пирець Н.М. Особливості обліку фінансових результатів згідно з національними та міжнародними стандартами / Н.М. Пирець, Я.Б. Панфілова // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 228 – 234.
3. Пушкар М.С. Фінансовий облік : підручник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2012. – 628 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ЗАСОБІВ ПРАЦІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Крюковська О.В., к.е.н., асистент

ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», м. Херсон

marina0108@meta.ua

Для здійснення сільськогосподарської діяльності підприємствам необхідні необоротні активи, або засоби праці, під якими в економічній літературі розуміють річ або сукупність речей, за допомогою яких працівник здійснює вплив на предмети праці. Від предметів праці засоби праці відрізняються тим, що багаторазово беруть участь у процесі виробництва, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, поступово зношуються і частинами переносять свою вартість на виготовлену продукцію або виконані роботи (надані послуги). Під впливом засобів праці предмети праці змінюють свої фізико-хімічні властивості та перетворюються на готову продукцію.

До засобів праці відносяться машини, обладнання, інструменти тощо. В господарській діяльності сільськогосподарських підприємств використовують засоби праці, які функціонують в натуральній формі протягом певного періоду. Такі засоби праці отримали назву основних засобів. Порядок формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, капітальні інвестиції визначено Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби»: основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує, щоб використовувати у виробництві або при поставці товарів, наданні послуг, здачі в оренду іншим особам, або здійснювати адміністративні та соціально-культурні функції, очікуваний строк використання яких більше 1 року [1].

В економічній літературі часто ототожнюються поняття «основні засоби» та «основні фонди». Термін «основні засоби» вживають в бухгалтерському обліку, «основні фонди» - в податковому. Під основними фондами розуміють джерела утворення господарських засобів підприємства, до яких належать статутний капітал, резервний капітал, прибуток та інші джерела, які відображаються в пасиві балансу. Стосовно основних засобів більш правильно застосовувати поняття «засоби», оскільки саме вони становлять частину активів підприємства. Згідно до П(С)БО 7 «Основні засоби», якщо один об'єкт основних засобів складається з окремих частин, що мають різний термін корисного використання, то кожна з цих частин може визначатися як окремий об'єкт [1]. Класифікацію основних засобів для цілей бухгалтерського обліку відображено на рис. 1.1.

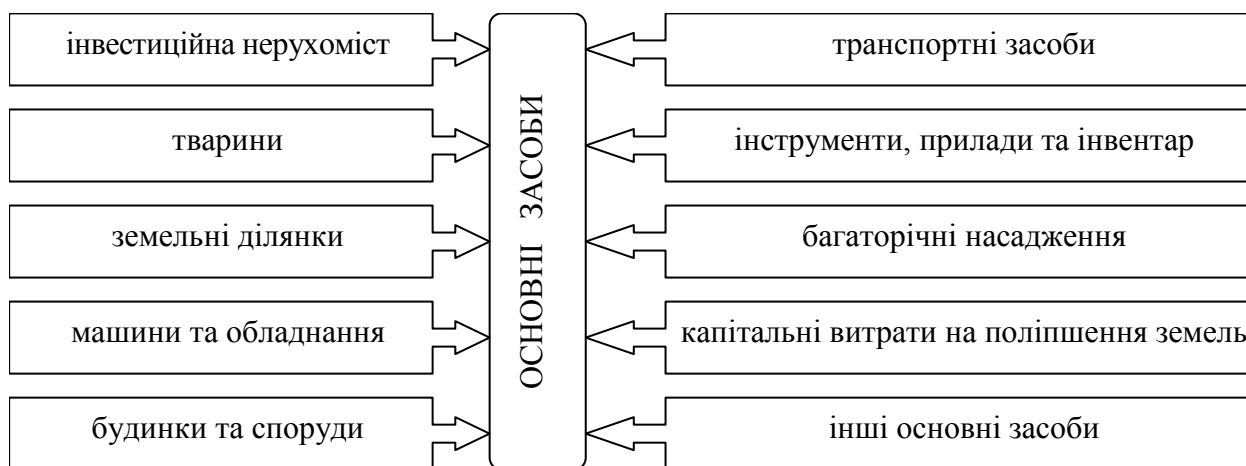


Рис. 1.1. Класифікація основних засобів для цілей бухгалтерського обліку

Суттєве значення в обліку основних засобів має їх поділ за ознакою належності на власні та орендовані. Крім того, основні засоби групуються за галузями економічної діяльності (промисловість, сільське господарство, транспорт, зв'язок, будівництво тощо). Як було вже сказано, інші необоротні матеріальні активи є засобами праці, тому потрібно дати їм визначення. Відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби» інші необоротні матеріальні активи - це матеріальні активи, які підприємство утримує, щоб використовувати у виробництві або при поставці товарів, наданні послуг, здачі в оренду іншим особам, або здійснювати адміністративні та соціально-культурні функції, очікуваний строк використання яких більше 1 року [1].

Відповідно до податкового законодавства основними фондами визнаються матеріальні цінності, призначені для використання у господарській діяльності платника податків протягом періоду, що перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей. Причому вартість таких цінностей повинна перевищувати 1000 гривень [2]. Витрати на придбання будь-яких матеріальних цінностей, вартість яких не перевищує 1000 грн., призначених для використання в господарській діяльності платника податків, включаються до складу валових витрат.

Список використаних джерел

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02 груд. 2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

ЕКОЛОГІЧНИЙ ОБЛІК ЯК ПІДСИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Прокопишин О.С., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

oprokopishin@mail.ru

Входження України до європейського та світового економічного простору, змінили систему управління і характер підприємницького середовища, визначили нові підходи до управління підприємствами з урахуванням екологічних чинників. Екологізація господарської діяльності стає найважливішою умовою переходу економіки на принципи сталого розвитку.

Екологічна інформація повинна бути невід'ємною частиною у процесі управління підприємством. На даний час, в Україні нормативно-правове забезпечення облікової діяльності, в галузі екології, є недостатнім та не відповідає міжнародним вимогам.

Бухгалтерський облік має особливість відображати поточне здійснення господарських процесів, тобто він не виділяє екологічну інформацію, а тому однозначно визначити ефективність діяльності підприємства і його екологічних показників досить проблематично, оскільки вся наявна інформація знаходить своє відображення в загальних економічних показниках діяльності. Саме тому проблемним є використання різних форм впливу на навколишнє середовище та неможливість оцінити повноту і ефективність природоохоронної діяльності. Відсутність інформації про екологічний облік створює проблеми для користувачів інформації про підприємство і стає досить непросто планувати подальшу виробничу діяльність господарюючого суб'єкта.

Поняття екологічного бухгалтерського обліку ще не набуло остаточного осмислення і логічної завершеності як комплексно сформована система знань в економіко-екологічній теорії та практиці. Безсумнівно, він має стати частиною управлінського обліку, який як автономна економічна категорія виник близько 20 років тому. Відповідно до нового підходу, облік повинен об'єднувати в собі процеси ідентифікації, вимірювання та комунікації еколого-економічної інформації, які б дали змогу користувачам ухвалювати на її основі відповідні управлінські рішення [2, 3]. Таким чином, у рамках традиційної системи обліку виділяється порівняно автономна підсистема інформаційної бази управління - екологічний бухгалтерський облік.

Доцільно зазначити, що в термін «екологічний облік» різними авторами вкладається різний зміст. На національному рівні він тлумачиться як облік щодо фізичних запасів природних ресурсів, вартісної оцінки деградації навколишнього природного середовища і

відповідних витрат на природоохоронні заходи. На рівні підприємств облік природоохоронної діяльності може бути використаний у контексті методик управлінського обліку, фінансового обліку з метою подання зовнішньої звітності, а також аналізу фізичних витрат сировини з методу «витрати - випуск» [2].

Екологічний облік на підприємстві - це система виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень [1].

Відповідно до нових підходів бухгалтерський облік повинен об'єднати у собі процес ідентифікації, виміру і комунікації екологічної інформації. Це дозволить внутрішнім користувачам приймати управлінські рішення, які б гарантували запобігання екологічним ризикам; зовнішнім користувачам – отримати інформацію про діяльність підприємства у природоохоронній сфері.

Рациональна організація обліку екологічних витрат є системою елементів і засобів оптимальної побудови облікового процесу з метою отримання і надання достовірної, оперативної, аналітичної і якісної інформації для управління екологічними витратами й контролю за використаними ресурсами у сфері охорони навколишнього середовища. Завдяки раціональній організації обліку екологічних витрат формується інформаційна база для комплексного аналізу екологічних витрат, ефективного управління екологічними витратами і природоохоронною діяльністю, достовірні статистичні показники діяльності підприємств у сфері охорони навколишнього природного середовища.

Необхідність запровадження екологічного обліку на підприємствах потребує формування у сучасних фахівців з обліку нового мислення, спроможності генерувати оптимальну обліково-аналітичну систему підприємства, орієнтовану на потреби менеджменту та адекватну нинішнім тенденціям. Це сприятиме прийняттю управлінських рішень з урахуванням економічної ефективності, соціальної справедливості та екологічної цілісності.

Список використаних джерел

1. Кирсанова Т.А. Экологический контроллинг - инструмент екоменеджмента / Т.А. Кирсанова, Е.В. Кирсанова, В.А. Лукьянихин / Под ред. В.А. Лукьянихина. - Сумы: Изд-во «Козацький вал», 2004.
2. Вороновська О. Сутність і розвиток екологічного обліку / О. Вороновська // Галицький економічний вісник. - 2011. - № 2(31). - С. 195-200.
3. Максимів Л.І. Екологічний облік: проблеми формування та перспективи застосування / Л.І. Максимів // Вісник САДУ: Економіка та менеджмент. - Сумы: Козацький вал, 2001. - С. 123-129.

БІОЛОГІЧНІ АКТИВИ ТВАРИННИЦТВА: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ

П'ятниця Ю. Г., магістрант

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

pdaa_romanchenko@rambler.ru

Тваринництво є однією із стратегічних галузей сільського господарства рівень розвитку якої значною мірою визначає продовольчу безпеку регіону. Головною проблемою розвитку галузі є втрата економічної зацікавленості у веденні тваринництва, внаслідок чого відбувається зменшення поголів'я сільськогосподарських тварин та, відповідно, зменшення обсягів виробництва тваринницької продукції. Ефективне функціонування сільськогосподарського підприємства, провідною галуззю, якого є тваринництво, забезпечується правильною організацією бухгалтерського обліку, що повинна враховувати всі особливості обліку біологічних активів тваринництва. Згідно з Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 41 (МСБО 41) «Сільське господарство» поняття біологічний актив має досить просте визначення, «біологічний актив» – це жива тварина або рослина [1]. Проте дане визначення не точно розкриває сутність поняття, поскільки, не кожна жива рослина або тварина може бути біологічним активом, а лише та яка приносить економічну користь та прибуток у результаті її використання. Відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» № 790 від 18.11.2005 р. біологічний актив – це тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди [2]. Наразі П(С)БО 30 «Біологічні активи» – це основний документ для обліку поточних біологічних активів, містить чотири розділи та стосується: визнання й оцінки біологічних активів, доходів та витрат сільськогосподарської діяльності, а також розкриття інформації щодо біологічних активів у примітках до фінансової звітності. Правильна організація облікового процесу біологічних активів тваринництва залежить від визначення об'єктів обліку. Об'єктами обліку біологічних активів тваринництва є види тварин на вирощуванні та відгодівлі [3], а також робочої і продуктивної худоби: молодняк великої рогатої худоби, свині, вівці, птиця, звірі, бджоли або однорідні групи цих біологічних активів, основне стадо ВРХ. Серед цих груп можна, зокрема, назвати такі: телички і бички різного віку на вирощуванні; корови і бики-плідники, вибраквані зі складу довгострокових біологічних активів на відгодівлі; молодняк свиней різного віку на вирощуванні; молодняк свиней на відгодівлі; свиноматки й хряки, вибраквані зі складу довгострокових біологічних активів тваринництва і поставлені на

відгодівлю; птиця (доросла і молодняк); звірі й кролики (дорослі та молодняк) [4], корови; бики-плідники; свиноматки; хряки; вівцематки; барани-плідники. Відповідно до Методичних рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів № 1315 від 29.12.2006 р., біологічні активи визнаються активами якщо: підприємству перейшли ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на біологічний актив; підприємство здійснює управління біологічним активом та контроль за його використанням; є впевненість, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з його використанням у сільськогосподарській діяльності; вартість біологічного активу може бути достовірно визначена [5]. Порядок класифікації біологічних активів визначений П(С)БО 30 «Біологічні активи». Для цілей бухгалтерського обліку такі активи класифікуються за наступними групами: поточні біологічні активи; довгострокові біологічні активи; додаткові біологічні активи. Для побудови аналітичного обліку на сільськогосподарських підприємствах доцільно застосовувати наступну класифікаційну структуру біологічних активів тваринництва, що показано в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікаційна структура біологічних активів тваринництва для побудови аналітичного обліку для сільськогосподарських підприємств України

Субрахунок	Класифікаційна ознака	Аналітичний рахунок
163 «Довгострокові біологічні активи тваринництва, оцінені за справедливою вартістю» 164 «Довгострокові біологічні активи тваринництва, оцінені за первісною вартістю»	Галузь тваринництва	1631 «Скотарство» 1632 «Свинарство»
	Статево-вікова група	16111 «Основне стадо корів молочного напрямку»
	Структурний підрозділ	163111 «Основне стадо корів молочного напрямку, «Молочно-товарна ферма № 1»
212 «Поточні біологічні активи тваринництва, оцінені за справедливою вартістю» 213 «Поточні біологічні активи тваринництва, оцінені за первісною вартістю»	Галузь тваринництва	2121 «Скотарство» 2122 «Свинарство»
	Статево-вікова група	21211 «Телички 2013 р. н.» 21212 «Телички 2014 р. н.» 21213 «Бички 2013 р. н.»

Така класифікаційна структура біологічних активів тваринництва сприятиме поліпшенню організації їх аналітичного обліку, уточненню об'єктів обліку витрат та калькуляції собівартості продукції тваринництва.

Таким чином, запровадження П(С)БО 30 «Біологічні активи» № 790 від 18.11.2005 р. стало причиною виокремлення біологічних активів, які утримують сільськогосподарські підприємства з метою забезпечення своєї діяльності та отримання економічних вигід, в

окрему групу бухгалтерського обліку та висвітлило основні моменти класифікаційної структури біологічних активів тваринництва.

Список використаних джерел

1. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 (МСБО 41) Сільське господарство № 929_027 від 12 січ. 2012 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 790 від 18 лист. 2005 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>.
3. Клименко О. П. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку поточних біологічних активів тваринництва / О. П. Клименко // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 1. – С. 94 – 97.
4. Харитоновна А. Облік поточних біологічних активів тваринництва / А. Харитоновна // Баланс-Агро всеукраїнська бухгалтерська газета. – 2007. – № 11. – С. 23 – 26.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів облік, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 1315 від 29 груд. 2006 р. [Електронний ресурс] / Міністерство Фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

УДК 657:334.73.012.46

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ В КООПЕРАТИВАХ

Сиротюк Г. В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

annasyr@ukr.net

Розвиток сільськогосподарських кооперативів є важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності агропромислового сектору економіки, що дозволить використовувати переваги великого товарного виробництва і враховувати інтереси сільських товаровиробників. Належна система управління в кооперативах, політика ціноутворення і державного регулювання, у поєднанні з кооперативними принципами, зумовлюють специфіку в організації бухгалтерського обліку.

Згідно Законів України «Про кооперацію» [2], «Про сільськогосподарську кооперацію» [3] джерелами формування майна кооперативу виступають:

- вступні, членські та цільові внески його членів, паї та додаткові паї;
- майно, добровільно передане кооперативу його членами;
- кошти, що надходять від провадження господарської діяльності;

- кошти, що надходять від створених кооперативом підприємств, установ, організацій;

- грошові та майнові пожертвування, благодійні внески, гранти,

- безоплатна технічна допомога юридичних і фізичних осіб, у тому числі іноземних;

- інші надходження, не заборонені законодавством.

Звідси, основною складовою предмета бухгалтерського обліку в сільськогосподарських кооперативах виступає капітал у вигляді пайового та неподільного фонду.

Об'єктами бухгалтерського обліку є складові його предмета, які знаходять відображення в системі бухгалтерського обліку.

Методологічні принципи організації бухгалтерського обліку у кооперативах аналогічні, як і на будь-якому підприємстві, оскільки використовується типовий План рахунків, на основі типової первинної документації і типових положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Організаційно-правова форма діяльності у сільському господарстві базується на множині організаційних принципів, що варіюються в залежності від цільової спрямованості кооперативу. Це свідчить про необхідність індивідуального підходу до системи їх управління та організації її інформаційних підсистем, зокрема обліку.

Для раціональної організації облікової роботи у кооперативі доцільно: передбачати відповідну форму бухгалтерського обліку; обрати структуру облікового процесу; розподілити обов'язки між працівниками бухгалтерії; сформувати необхідну нормативну базу обліку та налагодити систему звітності.

Питання організації обліку належать до компетенції самих сільськогосподарських кооперативів, які самостійно:

- обирають форму організації бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей своєї діяльності;

- формують облікову політику;

- вибирають форми бухгалтерського обліку і технології обробки облікових даних;

- розробляють системи і форми управлінського обліку, звітності і контролю господарських операцій;

- затверджують правила документообігу і технології обробки облікової інформації.

У практиці кооперативів отримали розповсюдження декілька форм бухгалтерського обліку: меморіально-ордерна, журнально-ордерна, комп'ютеризована.

Одним із найважливіших питань організації облікового процесу є процес формування облікової політики в сільськогосподарських кооперативах, на який впливають чинники:

економічні потреби внутрішніх користувачів облікової інформації; економічне становище на ринку; галузь та вид діяльності; система оподаткування; поточні та довгострокові цілі підприємства; обсяг діяльності; кадрове забезпечення; наявність технічного оснащення функцій управління.

Документом, в якому фіксується положення облікової політики є Наказ про облікову політику, який має повно відображати особливості організації та ведення бухгалтерського обліку і складання звітності в кооперативі.

У розпорядчому документі про облікову політику сільськогосподарського кооперативу вказуються об'єкти та періодичність проведення інвентаризації, а також рекомендується визначити пріоритетні та допоміжні сегменти [1, с. 10].

Пріоритетним сегментом може бути визначений: господарський сегмент, географічний виробничий сегмент, географічний збутовий сегмент.

На основі структурної схеми кооперативу та внутрішніх нормативних актів сільськогосподарський кооператив розробляє графік документообігу. При складанні Графіка документообігу необхідно враховувати подання податкової, статистичної та фінансової звітності.

Для раціональної організації бухгалтерського обліку в кооперативах велике значення має використання найновіших способів і прийомів групування облікових даних, форм облікових реєстрів, оптимальне поєднання аналітичного і синтетичного обліку, а також застосування найпрогресивніших форм бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах / [Плаксієнко В. Я., Мармуль Л. О., Марених Т. Г та ін.] ; за заг. ред. Плаксієнка В. Я. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 448 с.
2. Про кооперацію: Закон України за станом на 04.07.2013 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2013. – 413 с.
3. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України за станом на 20.11.2012 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2012. – 261 с.

СТРАТЕГІЧНИЙ ОБЛІК ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Сподарик О. С., студент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Динаміка розвитку підприємницької діяльності в Україні, загострення конкуренції на внутрішньому ринку як з вітчизняними, так і з зарубіжними учасниками, визначає необхідність активізувати процеси стратегічного управління підприємством. Світова та вітчизняна практика підтверджує, що стратегічне управління дає змогу знизити вплив невизначеності на діяльність підприємства, підвищити його здатність протистояти непередбаченим ситуаціям, визначати пріоритетні напрями діяльності.

Особливу увагу слід приділити інформаційному забезпеченню процесу стратегічного управління діяльністю підприємства – стратегічному обліку, який, використовуючи зовнішню та внутрішню інформацію, забезпечує керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень, що визначають загальний напрям розвитку підприємства та його ефективність.

Стратегічний облік варто розглядати як інструмент для стратегічного управління. Сам по собі облік не є самоціллю та існує, насамперед, для того, щоб сприяти розробці і впровадженню ділової стратегії, служить засобом досягнення успіху у бізнесі.

До головних завдань, які забезпечує стратегічний облік відносяться:

- стратегічне планування;
- визначення критичних показників стратегічних планів;
- визначення вузьких і пошук слабких місць управлінських рішень;
- визначення основних підконтрольних показників відповідно до стратегічних цілей;
- порівняння планових і фактичних значень підконтрольних показників з метою виявлення причин і наслідків даних відхилень;

- аналіз впливу відхилень на виконання стратегічних планів.

Існує ряд питань стосовно його організації та методології.

Проблемними питаннями, що стосуються розвитку стратегічного обліку є наступні:

➤ на теоретичному рівні:

- розмежування таких понять як «стратегічний облік», «стратегічний управлінський облік», «стратегічно орієнтована система обліку», «облік стратегічного типу», «бухгалтерський облік з метою стратегічного управління», «контролінг»;

- обґрунтування необхідності впровадження на підприємствах системи стратегічного обліку;
- розробка концепції розвитку стратегічного обліку;
- визначення місця концепції «стратегічного обліку» у складі класичного розуміння системи бухгалтерського обліку та системи управління підприємством;
- обґрунтування сутності системи стратегічного обліку як однієї із бухгалтерських підсистем, що забезпечує інформаційну підтримку системи стратегічного управління підприємством;
 - на методичному рівні:
 - розробка положень організації системи стратегічного обліку на підприємстві;
 - розробка та впровадження в діяльність підприємств стратегічної управлінської звітності;
 - розробка системи показників на основі даних стратегічного обліку для аналізу результатів та аналізу ефективності стратегічного управління підприємством.

Отже, однією з найбільш важливих цілей функціонування підприємства є забезпечення їх стратегічної стійкості. Тому стратегічний облік, використовуючи аналітичну зовнішню та внутрішню інформацію, спрямований забезпечити керівництво підприємства необхідною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень.

УДК 657

МЕТОДИ ОБЛІКУ ВИТРАТ: РОЗВИТОК ТА ЗАСТОСУВАННЯ В УМОВАХ ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА

Тимчишин Я.С., магістрант

Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

При оцінці привабливості проекту організації виробництва біопалива, визначення собівартості готової продукції займає найважливіше місце. Адже саме від того, наскільки коректно будуть враховані всі витрати, залежатиме фактична ефективність бізнесу. Нажаль, далеко не всі інвестори достатньо обізнані в основах економіки підприємства і принципах формування собівартості. У нашій країні нерідкі випадки, коли рішення про реалізацію того чи іншого інвестиційного проекту приймається без об'єктивного аналізу умов зовнішнього середовища бізнесу. Галузь формувалася стихійно, поступово нагромаджуючи позитивний і негативний досвід, як технологічний, так і комерційний. В результаті багато власників біопаливних виробництв, що діють, до цих пір не мають уявлення про те, яка собівартість

продукції, що випускається ними. А це утруднює планування бізнесу, призводить до помилок в області комерційної діяльності, до проблем при залученні зовнішнього фінансування.

Біопаливна індустрія України перебуває в стадії розвитку, але прагнення вийти на світові ринки поки що залишається на рівні бажаного, а не дійсного для більшості підприємств АПК. Однією із проблем ефективного управління виробництвом біопалива є відсутність концептуального комплексного підходу до розвитку методології управлінського обліку як системи інформаційного забезпечення менеджменту в цій галузі.

На собівартість біопалива впливає ряд факторів, в т.ч.: урожайність; вартість насіння; вміст олії в насінні; вихід олії з насіння; ефективність використання побічних продуктів його виробництва (шроту, гліцерину); вартість хімічних інгредієнтів (метанол, каталізатор); вартість установки по переробці (в сумі амортизації); витрати на утримання інших основних засобів (амортизація приміщень, орендна плата тощо); вартість електроенергії; заробітна плата.

Ефективне управління витратами залежить від якісного інформаційного забезпечення функції управління. Одним із важливих чинників отримання об'єктивної, релевантної інформації про витрати виробництва є обґрунтований вибір методу обліку витрат. На застосування того чи іншого методу обліку витрат суттєвий вплив мають особливості технологічного процесу.

Отримання біопалива відбувається після проходження сировиною кількох послідовних стадій обробки (переділів). Для ефективного, оперативного управління витратами в процесі виробничого циклу, важливо мати інформацію про величину та структуру витрат на кожній із стадій. Таку інформацію менеджмент має можливість отримати, використовуючи попроцесний облік витрат. Вказаний метод дозволяє визначити сукупність витрат по кожному технологічному процесу зокрема і в цілому по виробничому циклу. Технологічні особливості виробництва біопалива дозволяють, на нашу думку, використати переваги даного методу.

Для того, щоб інформація про витрати, отримана за допомогою цього методу була використана в управлінні необхідно виділити об'єкти планування та обліку витрат, якими будуть технологічні процеси. Залежно від організаційних особливостей виробництва на конкретному підприємстві можуть бути виділені наступні об'єкти обліку витрат:

1. Якщо виробництво є вертикально інтегрованим і виробництво здійснюється з сировини, вирощеної на підприємстві:

- виробництво насіння ріпаку (соняшнику, кукурудзи);
- виробництво олії;

- етерифікація олії з метанолом.

2. При виробництві біодизелю з придбаної у постачальників сировини перший об'єкт обліку витрат буде відсутній.

Супутньою продукцією при виробництві біодизеля є шрот та гліцерин. Обчислюючи собівартість одиниці основної продукції, вартість супутньої продукції за цінами реалізації віднімаються від загальної суми витрат на виробництво.

На сьогодні собівартість виробництва біопалива в Україні є досить високою. Процес конкурентної боротьби викликає необхідність виробляти продукцію, яка б була конкурентноспроможною не лише за її якісними характеристиками, а й за собівартістю. Адже менша ніж у конкурентів собівартість продукції дозволяє продавати продукцію за нижчими цінами при цьому отримуючи запланований рівень прибутку. Тому боротьбу за здешевлення продукції необхідно розпочинати не в процесі її виробництва, а ще в процесі проектування виробництва. Тобто здійснюється довиробнича оптимізація витрат. Сучасні ринки є нестабільними, технології, в т.ч. технології виробництва біопалива, прогресують і попит на продукцію постійно змінюється. Тому в закордонній практиці обліку витрат, особливо в інноваційних галузях виробництва, успішно застосовується концепція управління витратами за цільовою собівартістю – система таргет-костінг (target costing). Цей метод передбачає розрахунок цільової собівартості продукції виходячи з попередньо встановленої на основі маркетингових досліджень ціни реалізації за виключенням прибутку, який планує отримати фірма. Отримавши таку величину, розробники нової продукції працюють над проектуванням її виробництва, маючи конкретне завдання по її собівартості. А в процесі виробництва такої продукції облік повинен забезпечити менеджерів інформацією про дотримання рівня цільової собівартості.

Серед переваг даної системи є те, що вона відповідає вимогам стратегічного управління витратами та враховує зовнішні фактори впливу на параметри виробничої діяльності, що не є притаманним традиційному попередільному (попроцесному) методу обліку витрат.

Для сучасних вітчизняних виробників біопалива надзвичайно актуальним є завдання здешевлення продукції, на основі запровадження нових прогресивних технологій. Без виконання цієї умови вони просто не витримають конкуренції з боку іноземних товаровиробників. Тому елементи системи таргет-костінг доцільно використовувати в процесі стратегічного управління витратами на виробництво біопалива вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Іщенко Я.П., Бурко К.В. Елементи системи управлінського обліку в управлінні виробництвом біопалива / Я.П. Іщенко, К.В. Бурко // ОБЛІК, ЕКОНОМІКА,

МЕНЕДЖМЕНТ: наукові нотатки / Міжнародний збірник наукових праць. Випуск 4 / відпов. ред. І.Б. Садовська. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. – С. 145-151.

2. Мех Я.В. Інформаційне забезпечення управління внутрішніми резервами підприємства (методологія і організація): Монографія, - Тернопіль: ПП «Синтез-Поліграф», 2003, - с.340.

3. Нападівська Л. Методологічні засади управлінського обліку // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - №4. – с. 26-30.

УДК 657:636:631.11

ОБЛІК ПРОЦЕСУ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Шовкопляс М. О., магістрант

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

pdaa_romanchenko@rambler.ru

Процес виробництва є одним із основних процесів господарської діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, в якому спочатку використовують природні ресурси, сировину, матеріали, паливо, енергію, трудові ресурси, основні засоби, і в кінцевому результаті одержують готову продукцію для реалізації.

Характерною його особливістю є формування витрат на виробництво продукції, що становлять її виробничу собівартість. Облік виробництва повинен забезпечити отримання достовірної та своєчасної інформації про виробничі витрати, яка використовується для визначення фактичної собівартості продукції, контролю за раціональними використанням матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, прийняття управлінських рішень і планування діяльності підприємства на майбутнє, що відповідає цілям управлінського обліку. Особливо проблемним є процес виробництва сільськогосподарської продукції, на виробництво якої окрім виробничих ресурсів впливають ще й природнокліматичні умови, тривалість операційного циклу, наявність біологічних активів.

На сьогодні перед підприємствами агропромислового комплексу досить гостро постають питання щодо формування, розрахунку та відображення в обліку виробничої собівартості продукції тваринництва і рослинництва, які пов'язані із специфікою галузі та з її місцем у системі галузей народного господарства, так як аграрний сектор економіки є одним із провідних. Саме правильний розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг) сприяє більш ефективному управлінню процесами її формування, покращенню якісних показників роботи підприємства, усуненню причин недостовірної собівартості продукції і низької

рентабельності її виробництва, що в кінцевому результаті сприяє зростанню прибутків та рентабельності господарських суб'єктів.

Нині порядок розрахунку фактичної собівартості сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) нормативними документами не регламентується. Затверджені Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств мають рекомендаційний характер і можуть агроформуваннями не використовуватися. Тому вибір конкретних методів калькулювання входить до компетенції підприємства і залежить від потреб отримання необхідної інформації для прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень. Враховуючи багатогалузевість сільськогосподарських підприємств та специфіку виробництва готової продукції, при калькулюванні сільськогосподарської продукції доцільним є використання попередільного і нормативного методів обліку витрат, які найбільш точно відображають витрати виробництва як за стадіями виробничого процесу, так і за встановленими нормативами.

З метою відповідності виробничого обліку потребам управління слід переглянути Наказ про облікову політику підприємства, форми зведених документів, призначених для прийняття управлінських рішень та аналізу витрат, період калькулювання, види собівартості, які розраховуються на практиці, внутрішні відпускні ціни на основну продукцію, виробничі центри відповідальності, які повинні бути виділені та узгоджені з керівництвом. Для забезпечення керівництва повною інформацією про собівартість сільськогосподарської продукції та можливості відокремлення її від даних фінансового обліку на рахунках управлінського обліку повинна своєчасно і правдиво відображатися інформація про фактичні витрати виробництва, тому, при впровадженні управлінського обліку на агропромислових підприємствах варто в межах єдиного плану рахунків виділяти рахунки фінансового і управлінського обліку, що відповідає міжнародній практиці обліку.

Список використаних джерел

1. Клименко О. П. Актуальні проблеми бухгалтерського обліку запасів / О. П. Клименко // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 1. – С. 94 – 97.
2. Нападовська Л.В. Управлінський облік: значення та застосування у практичній діяльності вітчизняних підприємств в умовах ринкових відносин. Бухгалтерський облік і аудит// 2009, №8-9.- С. 78-94.
3. Нападовська Л. Управлінський облік: Монографія / Л.В. Нападовська – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000.- С.450.

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР В КОМП'ЮТЕРНОМУ АУДИТІ

Юрчук Н.П., к.е.н., доцент

Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця

e-mail urnata02@gmail.com

Розвиток підприємства пов'язаний не лише з внутрішніми (корпоративними), а й із зовнішніми чинниками. Новітнім інструментом оптимізації діяльності суб'єктів господарювання стали інформаційні технології, функціональне призначення яких дозволило прискорити та підвищити якість обробки інформаційних ресурсів для прийняття результативних управлінських рішень.

Нові умови діяльності підприємств впливають на аудиторську діяльність – принципово новим завданням внутрішнього аудиту стала не лише перевірка ефективності функціонування інформаційних технологій, але й обґрунтування економічної доцільності їх застосування та розробка пропозицій щодо модернізації ІТ-інфраструктури. Аудитор на теперішньому етапі розвитку інформаційних технологій має застосовувати комп'ютерні технології та техніку на всіх стадіях аудиту (планування, здійснення, документування, підготовка висновку). Застосування інформаційних технологій та комп'ютерної техніки повною мірою відповідає поставленій меті внутрішнього аудиту, здійснюючи прямий вплив на методику та техніку аудиторських процедур [8].

Застосування комп'ютерних технологій в аудиті розглядається у працях таких вчених, як: Івахненкова С.В., Калюги Є.В., Мниха Є.В., Русіна Н.В., Шевчука В.О., Янчевої Л.М. та інших.

Як зазначає Петренко С. М., наразі актуальним завданням є перехід від традиційної пасивної констатації фактів господарського життя до активних, ефективно функціонуючих методів накопичення інформації, що є реальною основою підвищення ефективності функціонування системи внутрішнього аудиту на підприємстві [5].

Сучасні тенденції виглядають так, що майбутнє аудиторської професії – не за «господарським контролем» або «аудитом» як перевіркою бухгалтерської звітної інформації, а за комп'ютерним аудитом у широкому значенні [1].

Аудит в комп'ютерному середовищі – якісно новий рівень аудиту, що досить стрімко розвивається і набуває все більшого розповсюдження, особливо на підприємствах, що застосовують комп'ютеризовану форму обліку [6].

Комп'ютерний аудит розглядають як інтегроване застосування комп'ютерної техніки та сучасних інформаційних технологій для організації аудиторської діяльності – аудиторські

процедури щодо оцінки суттєвих ризиків, перевірка фінансової звітності, підготовка аналітичних процедур, формування аудиторського висновку з наданням додаткових послуг [3].

Ведення бухгалтерського обліку на підприємстві в умовах комп'ютерної системи вносить деякі зміни у процес проведення аудиту.

Складність проведення аудиторського процесу залежить від рівня автоматизації і інтеграції ділянок бухгалтерського обліку, ступеня доступності та єдності інформаційної бази облікових даних, складності процесів обробки даних, можливості формування звітних форм для зовнішніх і внутрішніх користувачів.

Процедури аудиту – це методичні дії аудитора, спрямовані на отримання доказів щодо об'єктів аудиту.

У Міжнародних стандартах контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг (МСА) визначено наступні аудиторські процедури: запит, перевірка, спостереження, зовнішнє підтвердження, повторне обчислення, повторне виконання, аналітичні процедури [4].

В умовах використання комп'ютерних технологій аудиторські процедури мають свої особливості.

Під час роботи зі спеціальними аудиторськими програмами (системами) аудитор виконує такі процедури, як визначення завдань, необхідних для вирішення при аудиті за допомогою спеціального програмного забезпечення; аналіз форми і методу обліку, що здійснюється на підприємстві, оцінка можливості використання аудиторського програмного забезпечення; налагодження стандартних програмних засобів і розробка нових; адаптація існуючих програм до фактичних облікових даних; формування комп'ютерного висновку по перевірених позиціях [2].

Щоб мінімізувати помилки в роботі, для безперебійної роботи аудитора пропонуються наступні процедури підвищення внутрішнього контролю в комп'ютерному середовищі [7]:

Дозвіл керівництва на використання мікрокомп'ютерів – введення і забезпечення дотримання інструкцій з використання та контролю за автономними комп'ютерами.

Фізична безпека (обладнання) – обмеження доступу до персональних комп'ютерів, що не використовуються.

Фізична безпека (вбудовані і автономні носії) – відповідальність за автономні носії інформації несуть службовців, в обов'язки яких входить зберігання програмного забезпечення.

Збереження програм і даних – установка в прикладних програмах засобів для забезпечення обробки і читання даних виключно з дозволу та для запобігання видалення даних (паролі, криптографія, приховані файли і т. п.).

Цілісність програмного забезпечення та інформації – перевірка формату і областей, а також перехресна перевірка результатів. Адекватна письмова документація на прикладні програми. Поділ місць використання і зберігання копій програм.

Підтримка обладнання, програмного забезпечення і даних – періодичне оновлення чинної версії програми комп'ютерного аудиту.

Комп'ютерна обробка даних вносить зміни в систему джерел інформації, що вимагає нових підходів при проведенні аудиторських процедур. Подальший розвиток аудиту можливий лише із застосуванням спеціалізованих комп'ютерних програм та інформаційних технологій, що сприятиме удосконаленню аудиторського процесу.

Список використаних джерел

1. Дракер П. Следующая информационная революция [Электронный ресурс] / П. Дракер (Peter F. Drucker). – Режим доступа : // <http://ru.ncbase.com/misc/nir.htm>.
2. Івахненко С. В. Комп'ютерний аудит: контрольні методики і технології: наукове видання / С.В. Івахненко – К. : Знання, 2005.– 286с.
3. Івахненко С. В. Поняття комп'ютерного контролю та аудиту / С. В. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 5. – С. 24–36.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступа : <http://apu.com.ua/msa?layout=edit&id=783>.
5. Петренко С. М. Інформаційне забезпечення внутрішнього контролю господарських систем : [монографія] / Петренко С. М. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2007. – 290 с.
6. Русіна Н. В. Використання програмного забезпечення в аудиті / Н. В. Русіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20(1). – С. 372–376.
7. Шибилева О. В. Компьютеризация аудиторской деятельности в современных условиях [Текст] / О. В. Шибилева, Я. М. Козичева // Молодой ученый. – 2014. – №1. – С. 453–455.
8. Янчева Л. М. Удосконалення проведення внутрішнього аудиту в комп'ютерному середовищі готельних підприємств [Електронний ресурс] / Л. М. Янчева, Т. А. Наумова, Н. С. Герасимова – Режим доступа : www.irbis-nbuv.gov.ua.

СЕКЦІЯ 6.
РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МАРКЕТИНГУ В
КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 338.43.009.12:633.1

КОНКУРЕНТОСПРОСОЖНІСТЬ ЗЕРНОВОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ НА
СВІТОВОМУ РИНКУ

Броніцька А.В., студентка

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

alya.bronucka@gmail.ru

Розвиток економічної системи кожної країни полягає у створенні життєвих благ та наданні послуг забезпечення їх життєдіяльності. Основним фактором ефективного функціонування виступає ринкова система, яка є ланкою економічної системи. Її особливістю є те, що на даному етапі розвитку для вирішення економічних проблем вона залишається найбільш ефективною і гнучкою. Досвід довів, що сучасна ринкова система, краще ніж інші пристосована для використання досягнень науково-технічного прогресу, інтенсифікації виробництва і, кінець кінцем, для більш повного задоволення потреб суспільства [4].

Виробництво, переробка і експорт зерна в Україні дають суттєві грошові надходження до бюджету і є важливими сферами працевлаштування населення країни. Крім того, зернова галузь країни має суттєвий потенціал розвитку, пов'язаний, перш за все, з наявністю багатих земельних ресурсів і достатньої кількості кваліфікованої робочої сили. На сьогоднішній день потенціал зернової галузі України оцінюється в 80-100 млн. т щорічного виробництва зерна і олійних культур. Досягнення рекордних урожаїв зернових протягом останніх років відбувається за рахунок значного нарощення виробництва кукурудзи.

В умовах ринкових відносин всі господарюючі суб'єкти, у т.ч. й виробники зерна, повинні формувати конкурентоспроможність виробленої продукції, прибуток для функціонування та подальшого розвитку. Виробникові доводиться вибирати один із трьох методів конкуренції – конкуренцію в цінах, якості або в новій продукції. Це, значною мірою, визначає конкурентоспроможність зернової продукції. У загальному вигляді вона може бути визначена як порівняльна перевага стосовно конкурентів однієї галузі усередині країни й за її межами або усередині країни в порівнянні з імпортною продукцією.

Вищою формою конкурентоспроможності галузі зерновиробництва, безумовно, є конкурентоспроможність на світовому ринку. Світова економіка стає усе більше відкритою. Це обумовлено величезними досягненнями транспорту і зв'язку, скороченням простору й часу, поширення технологій, новітніх форм організації виробництва, соціальних стандартів[2].

За оцінками фахівців Міністерства аграрної політики України, якість зерна, ефективна робота на зовнішніх ринках і мінімізація маржі та інфраструктурних витрат на внутрішньому ринку повинні дозволяти нашим виробникам отримувати не менше 80 % від світової ціни. Реальні можливості України оцінюються у 30 – 35 млн. т експорту зерна за умови виробництва 60 – 65 млн. т зерна.

Україна має реальний потенціал підвищити свої позиції щодо експортеру зерна на світовий ринок і зробити вагомий внесок у подолання світової продовольчої кризи.

Для підвищення конкурентоспроможності зернового комплексу України на світовому ринку, необхідно здійснювати ряд заходів, які б сприяли розвитку даного виробництва, насамперед, суттєва державна підтримка виробника зерна; регулювання розвитку виробничої та ринкової інфраструктури; економіко-правове забезпечення зовнішньополітичної діяльності та зовнішньополітичне регулювання позиції зерна на світовому ринку.

Створення необхідних умов для ефективного виробництва, становить фундамент конкурентоспроможності зернових на світовому товарному ринку, забезпечує його ключові параметри: якість і ціну, а також регулює термін реалізації на відповідному ринковому сегменті та можливості просування зазначеного товару на інші сегменти світового ринку.

Зарубіжний досвід показує, що реалізація заходів для підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продовольчої продукції на світових ринках поділяється за такими основними напрямками:

- 1) збільшення експортного потенціалу вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції;
- 2) використання позитивного досвіду країн ЄС у регулюванні ринку агропродовольчої продукції в напрямі зміцнення конкурентоспроможності продовольчого комплексу;
- 3) гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську та агропродовольчу продукцію згідно зі стандартами ЄС;
- 4) посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції;
- 5) налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції.

Отже, у сучасному світі зростання глобальної конкуренції стратегічним завданням держави є створення сприятливих умов для реалізації наявного експортного потенціалу вітчизняного аграрного сектора економіки з метою збільшення обсягів поставок його

продукції на зовнішній ринок та закріплення позицій за Україною як одним із стабільних і передбачуваних виробників.

Якість та ціна зерна на ринку є головними факторами, що визначають рівень його конкурентоспроможності. В умовах конкурентної боротьби необхідно приділяти значну увагу якості виробленої продукції, для того щоб здійснити її реалізацію за найвигіднішою ціною та у потрібних обсягах. Суперництво за якістю змушує виробників приділяти значну увагу питанню щодо удосконалення виробленої продукції.

Для забезпечення конкурентоспроможності зерна вітчизняних виробників на світовому ринку вітчизняні стандарти повинні бути ідентичними з європейськими та міжнародними, а також треба організувати привабливий інвестиційний клімат.

Список використаних джерел

1. Аналіз ринку зернових [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://ukrselko.com/uploads/media/Ukrselko_Grain_Market_Analysis_120918.pdf
2. Волошин Р. Методологія дослідження конкурентоспроможності зерна / Р. Волошин // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 174-180.
3. Гудзинський О. Д. Регіональні засади забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир // Інноваційна економіка. – 2012. - №10. – 133 с.
4. Дідівська Л.І. Державне регулювання економіки: навч. посіб. / Л. І.Дідівська, Л.С. Головка ; 5-те вид. – К. : Знання, 2006. – Вип.5. – 213 с.

УДК:339.922(477)

ПЕРЕДУМОВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ В СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

Булик О.Б., к.е.н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Проблеми розвитку світового господарства і міжнародних економічних відносин є важливими для розуміння тенденцій і напрямів розвитку національних економік, розбудови їх власної економічної стратегії та формування адекватної політики. До таких процесів на сучасному етапі можна віднести інтеграцію. Проблема інтеграції України у світове господарство є актуальною, тому що розвиток відносин обов'язково призводить до інтеграційних процесів, а сприйняття України як надійного зовнішнього партнера

об'єктивно потребує її залучення у світове співробітництво на принципах рівноправності та взаємної вигоди.

Після здобуття незалежності Україна почала налагоджувати торговельні зв'язки з понад 180 країнами світу [3]. Україна активно долучається до світових суспільно-економічних процесів: приєдналася до Світової організації торгівлі, стратегічною метою визнано отримання асоційованого членства в Європейському Союзі.

Сучасна СОТ – провідна міжнародна організація, членами якої є 159 країн світу, частка яких складає близько 96% обсягу світової торгівлі [2]. Останнім часом сфера діяльності СОТ розширюється і передбачає не тільки регулювання торговельних потоків, а й міжнародне економічне регулювання капіталу та робочої сили. Членство в цій організації стало практично обов'язковою умовою для будь-яких країн, які прагнуть інтегруватися у світове господарство.

На процеси залучення України до сучасної системи світогосподарських зв'язків впливають конкретні зовнішньо- та внутрішньо-економічні чинники, що формуються в системі передумов, особливостей і шляхів інтеграції України.

Серед внутрішньоекономічних чинників принциповим є перехід України до ринкової економіки, для чого потрібні розроблення і реалізація довгострокової програми. Така програма має враховувати сучасний соціально-економічний стан та особливості України і бути адаптованою до еволюціонізуючого зовнішнього ринкового середовища й спиратися на досвід переходу до ринкових відносин інших постсоціалістичних країн.

Вплив зовнішньоекономічних чинників інтеграції зумовлена, з іншого боку, станом розвитку форм зовнішньоекономічної діяльності, а з другого – середовищними умовами розвитку. Зовнішньоторгівельна діяльність України в останніми роками зберігає негативні тенденції в експорті-імпорті товарів і послуг (переважно сировинна спрямованість експорту, нераціональність товарної структури імпорту, деформована географічна структура експорту та імпорту аж до монопольної залежності від окремих країн, вкрай нерівномірне розміщення експортного потенціалу країни). На зовнішню торгівлю впливали й такі несприятливі чинники, як неконкурентоспроможність більшості підприємств, товарів у якісно нових умовах зовнішньої торгівлі, велика зовнішня заборгованість, недієва система митного контролю, нерегульованість торговельно-економічних відносин із країнами ближнього зарубіжжя, нерозвиненість інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі інформаційної, кадрова незабезпеченість на всіх рівнях здійснення і регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Крім перелічених факторних передумов входження України до світового інтеграційного простору, можна виділити й такі: сприятливі кліматичні умови, родючі землі

для розвитку сільськогосподарського виробництва, вигідне географічне положення як транзитної держави, багатство корисних копалин, добрі відносини з країнами близького та далекого зарубіжжя.

Важливим напрямом інтеграції України у світове господарство є інтеграція українського сільськогосподарства у світове аграрне виробництво. Правда, основну увагу доведеться приділити тому, як провести інтеграцію з найменшими втратами для вітчизняних сільгоспвиробників. Інші країни, які благополучно знайшли своє місце на світовому аграрному ринку, не можуть повною мірою слугувати зразком для наслідування. В Україні інші стартові можливості: у жодній країні не було такого викривлення дії економічних законів у сільському господарстві. Повноцінна інтеграція аграрної галузі неможлива без урегулювання земельного питання. Володіючи безцінним природним ресурсом – чорноземами, Україна могла б сама бути активним гравцем світового ринку. Але для цього потрібно, щоб на землі міцно стояв справжній господар, адже лише незначна частина виробленої в Україні аграрної продукції споживається в межах держави, а решту можна експортувати.

Унікальність положення України дає змогу виконувати роль однієї з найбільш важливих ланок на осі «Захід-Схід». На полюсах цього стратегічного вектора розміщуються два основні світові торговельні блоки. Про важливість східного напрямку зовнішньоекономічної діяльності України говорить те, що в державах Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР) зараз проживає майже половина людства [4]. Крім економічної значущості, АТР відіграє одну з найсуттєвіших ролей в глобальній економіці, оскільки тут перетинаються інтереси США, Китаю, Японії, Росії, Індії. Швидке перетворення АТР на зону високої інтеграційної активності, економічного та політичного динамізму забезпечує йому лідерство, котре вже багато експертів називають «тихоокеанською ерою» [1]. Уже сам цей факт зумовлює необхідність розширення присутності України в цьому регіоні. Активніша орієнтація України на захід в теперішній час пов'язана з можливостями отримання інвестицій, передачею технологій, досвіду управління, не виключаючи тих широких можливостей, які відкриваються перед Україною на сході. Саме східні країни спроможні поглинути майже всю номенклатуру українського машинобудівного експорту, а також могли б завантажити роботою її науково-технічний потенціал. Україна має величезні можливості для участі в реалізації крупних енергетичних та інших промислових проектів. Її інтеграція в систему економічних відносин з державами АРТ потребує вирішення багатьох економічних та політичних проблем, витрат часу на адаптацію українського законодавства до вимог та специфіки регіону.

Отже, з метою входження до світового простору Україна повинна застосовувати в практиці принципи вільної торгівлі та сповідувати у зв'язку з цим відкритість економіки.

Список використаної літератури

1. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Амеліна І.В., Попова Т.Л., Владимиров С.В. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.
2. Буряк П.Ю. Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. / П.Ю.Буряк, О.Г. Гупало. – К. : Хай-Тек Прес, 2007. – 336 с.
3. Власюк О.С. Експортна стратегія України як чинник конкурентної боротьби на світовому ринку / О.С. Власюк // Зовнішня торгівля: право та економіка, 2008. - №4. – С. 20-27.
4. Дедеркал Г.П. Напрямки інтегрування України в сучасну світову економічну систему / Г.П. Деркал // Актуальні проблеми економіки, 2008. – №8. -

УДК 339.9(470)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Гринишин Г.М., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

h0802@meta.ua

Інтеграція у світовий економічний простір позитивно впливає на розвиток економіки будь-якої країни, сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному розподілу ресурсів, ліквідації дефіциту окремих груп товарів, а відтак і зростанню рівня життя населення. Це загальносвітова закономірність, яка стосується й України. Економіка жодної країни не може повноцінно функціонувати без налагодженої системи зовнішньоекономічних зв'язків.

Першою спробою наукового обґрунтування зовнішніх зв'язків між країнами вважається доктрина меркантилізму, хоча вона не має конкретного автора.

Частина термінів меркантилістської епохи збереглася до нашого часу: термін "активний торговий баланс", наприклад, все ще вживають для позначення того, що країна експортує більше, ніж імпортує; "пасивний торговий баланс" вказує на дефіцит останнього. Адам Сміт вважав, що країнам доцільно спеціалізуватися на виробництві товарів, щодо яких вони мають абсолютні переваги й обмінюватися ними в міжнародній торгівлі. Погляди Адама Сміта доповнив і розвинув Давид Рікардо, якому належить теорія відносних переваг. Учений довів не тільки можливість, а й необхідність взаємовигідної торгівлі навіть за

наявності абсолютної переваги однієї країни у виробництві певних товарів. Представником класичної школи і послідовником теорії порівняльних переваг був Джон Стюарт Мілль. У своїй праці «Про закон між країнами» він викладав закон міжнародної вартості, стверджував, що в умовах вільної торгівлі товари обмінюються між країнами за умови такого співвідношення цін, яке збігається зі співвідношенням цін на товари всередині кожної країни. Згідно з теорією Хекшера–Оліна у країнах спостерігається тенденція експортувати товари, для продукування яких використовуються фактори виробництва, або виробничі ресурси та, навпаки, імпортувати ті товари, для виробництва яких необхідні відносно рідкісні фактори

Подальший розвиток теорія зовнішньої торгівлі одержала у роботі американського економіста Валерія Леонтьєва під назвою «парадокс Леонтьєва». Суть парадокса полягає в тому, що, використовуючи теорію Хекшера–Оліна, В.Леонтьєв показав: американська економіка післявоєнного періоду спеціалізується на тих видах виробництва, що потребували відносно більше роботи, ніж капіталу. Іншими словами, американський експорт порівняно з імпортом трудомісткіший і менш капіталомісткий.

Вирішальний внесок у руйнування застарілого стереотипу економічного світогляду зробив у 30-ті роки ХХ ст. англійський економіст Джон Мейнард Кейнс. На вченнях Джона Кейнса базується вся система управління зовнішньоекономічною діяльністю, починаючи від статистичних показників, економічних моделей і закінчуючи стратегією зовнішньоекономічної політики.

У другій половині ХХ століття світова торгівля починає розвиватися високими темпами, світовий обіг товарів збільшується майже у 14 разів, і саме цей період дістає назву «золоті часи» міжнародної торгівлі. Проте у 70-80-х роках відбувається помітне скорочення світового експорту і тільки у середині 90-х років у міжнародній торгівлі спостерігається деяке пожвавлення.

Сучасна економічна наука виділяє дві концепції: концепцію експортних можливостей (виділяє чотири підходи: використання надлишкових потужностей, зменшення витрат, підвищення прибутковості, розподіл ризику) та концепцію імпортних можливостей (імпульс до участі в торгівлі може надійти або від експортера, або від імпортера).

З набуттям державності у 1991 році і проведенням низки економічних реформ відбулася децентралізація зовнішньої торгівлі, надання підприємствам безпосереднього виходу на зовнішні ринки.

У Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. наведено таке визначення: зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської

діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності як на території України, так і за її межами.

Очевидно, що з цього трактування випливає таке: зовнішньоекономічна діяльність охоплює два види операцій: операції українських суб'єктів господарювання за межами України та іноземних господарюючих суб'єктів з різних країн в Україні. Проте у Законі немає визначення терміна ЗЕЗ.

На нашу думку, ЗЕД – це діяльність, яка пов'язана зі здійсненням експортно-імпорتنих операцій будь-якими суб'єктами підприємництва та надходженням іноземного капіталу (інвестицій) до вітчизняних суб'єктів господарської діяльності.

Науковці Л.Торгова, О.Хитра виділяють два поняття – ЗЕЗ і ЗЕД. Вважають, що ЗЕЗ – це сукупність форм, засобів, і методів зовнішньоекономічних відносин між країнами. ЗЕД – це сукупність виробничо-господарських, організаційно-економічних та оперативно-комерційних функцій підприємства, пов'язаних з його виходом на зовнішній ринок та участю в зовнішньоекономічних операціях.

Науковець Л.Пісьмаченко розмежовує і визначає сутність економічних понять ЗЕЗ і ЗЕД так: зовнішньоекономічні відносини – це сукупність економічних зв'язків і контактів між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, які формуються під впливом зовнішньоекономічної політики держави. Зовнішньоекономічна діяльність – це спосіб реалізації зовнішньоекономічної політики держави через здійснення вітчизняними та іноземними суб'єктами певних дій, направлених на матеріалізацію зовнішньоекономічних відносин.

На думку Ю.Кирилова категорії ЗЕД та ЗЕЗ необхідно розглядати в сукупності з поняттям зовнішньоекономічних відносин (налагодження контактів у системі світового господарства), етапами реалізації яких можуть бути оцінка власних ресурсів, вибір іноземного партнера, вибір форми співробітництва, організація і проведення переговорів, підписання контракту.

Науковець І. Багрова зовнішньоекономічну діяльність підприємств ототожнює з експортними та імпорнтними операціями, оскільки такі операції займають майже 80% усіх здійснюваних у зовнішньоекономічній діяльності операцій.

Зовнішньоекономічна діяльність і зовнішньоекономічні зв'язки є явищем складним і багатогранним. За економічною природою зовнішньоекономічна діяльність пов'язана зі здійсненням експортно-імпорнтних операцій будь-якими суб'єктами підприємництва та надходженням іноземного капіталу (інвестицій) до вітчизняних суб'єктів господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Багрова І. В. ЗЕД підприємств : підручник для ВУЗів / [І. В. Багрова, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман]; за ред. І. В. Багрової. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
2. Кирилов Ю. Є. Зовнішньоекономічна діяльність на ринку зерна : монографія / Ю. Є. Кирилов. – Херсон : Айлант, 2006. – 160 с.
3. Пісьмаченко Л. М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні : регулювання та контроль: монографія / Л. Пісьмаченко. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток Лтд», 2008. – 366 с.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
5. Торгова Л. В. Основи ЗЕД. Навчальний- методичний посібник / Л. В. Торгова, О. В. Хитра. – Львів, 2006. – 512 с.

УДК 339.54:631.11.

МАРКЕТИНГ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Дудяк Р.П., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

Dudiak_roman@i.ua

Одним з головних напрямів на шляху до інтеграції України в світове господарство наразі є активна участь підприємств в міжнародній торгівлі. Саме участь в міжнародній торгівлі дозволить підприємствам АПК України вийти на новий рівень свого розвитку. Успіх на міжнародному ринку залежить не стільки від виробничих і фінансових можливостей суб'єктів господарювання, скільки від планування їх збутової діяльності. Проблеми збуту вітчизняної продукції на міжнародних ринках наразі є досить структурованими, з переважанням кількісних елементів, оскільки якісні, через відсутність повноцінного платоспроможного попиту споживачів, представлені вкрай слабо. Проблеми збутової діяльності, а також інші проблеми, пов'язані зі закордонними споживачами, покликані ефективно вирішувати міжнародний маркетинг, що полягає у поширенні товарів, послуг та інформації на ринки, які знаходяться за межами національних кордонів.

Світовий досвід переконує: маркетинг є засобом перспективного розвитку підприємств. Стратегічне маркетингове планування застосовується практично всіма ефективно функціонуючими компаніями у країнах із розвинутою ринковою економікою.

Відомо, що забезпечення ефективності функціонування вітчизняних господарюючих суб'єктів в сучасних умовах безпосередньо залежить від використання ними маркетингового інструментарію[4].

Останні дані митної статистики свідчать, що у 2014 році Україна збільшила експорт зерна до 24,0 млн т. Такі результати були досягнуті внаслідок того, що у 2014 році, завдяки структурним зрушенням в аграрному виробництві і високій урожайності зернових культур, його виробництво зросло до одного із найбільших показників за роки незалежності.

У 2014 році зовнішньоекономічна діяльність України у сфері АПК, зважаючи на торговельні "війни" з Росією та зниження експорту продукції АПК на 30% , тому Україні варто визначити перспективні напрямки діяльності ,за якими вона буде розвиватися у майбутньому.

Незважаючи на проблеми з російським ринком, українським компаніям вдалося знайти альтернативу і поповнили надходження іноземної валюти за рахунок реалізації продукції на інші ринки. Європейський ринок не слід вважати панацеєю, Україні варто працювати у напрямку інших світових ринків[1].

Інші напрямки зовнішньоекономічної діяльності потрібно шукати на експортній орієнтації України у напрямку Індокитаю та Північної Африки.

Нині у підприємств АПК – суб'єктів міжнародного бізнесу, як правило, відсутні маркетингові стратегії просування продукції на зовнішніх ринках, планування зовнішньоторговельних операцій обмежується лише приблизною оцінкою майбутніх продажів без прив'язки до виробництва. Основні функції маркетингового менеджменту здійснюються не в повному обсязі, до того ж, розрізнено.

Існуючі структури управління, головним чином, орієнтовані на виробництво і не забезпечують виконання таких функції маркетингу, як аналіз зовнішнього ринку, оцінка чинників,що впливають на збут, розробка зовнішньоторговельної стратегії і тактики ринкової поведінки підприємства. Це не дозволяє товаровиробникам ефективно використовувати потенційні можливості світового ринку.

Основою успішного процесу маркетингового менеджменту підприємств АПК є дієва маркетингова стратегія. У загальному вигляді — це генеральна програма дій підприємства, яка визначає пріоритетні проблеми і ресурси для досягнення поставлених цілей.

Стратегічні маркетингові дії будуть спрямовані на досягнення конкретних позицій на міжнародному ринку, створення умов для збільшення прибутку з урахуванням впливу маркетингового середовища і наявності необхідних ресурсів тощо.

За допомогою маркетингу аграрні підприємства зможуть досягти таких напрямків своєї діяльності : розширити постачання продукції в інші країни;реалізовувати товар за

оптимальними цінами;налагодити канали збуту;отримати досвід у зовнішньоекономічній діяльності [3].

Основне планування діяльності на аграрному підприємстві чітко спрямоввати і координувати ресурси для забезпечення ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.

На сьогоднішній день підприємствам АПК важко вийти за межі національних кордонів ,тому що кожен ринок є новим і особливим для певного експортера .Тому потрібно проводити дослідження, розробляти стратегії міжнародного маркетингу аграрного підприємства.

Вихід на зовнішній ринок завжди є вступом до конкурентної боротьби. В умовах високої насиченості і навіть перенасиченості світових товарних ринків кожен товар (і товаровиробник, що за ним стоїть) змушений вести жорстку боротьбу за перевагу споживача, яка віддається найбільш конкурентоспроможному товаріві, який на одиницю своєї вартості (ціни) задовольняє більше потреб і на більш високому рівні, ніж товари конкурентів.

Зростаючий інтерес до якості, викликаний посиленням конкурентної боротьби на світовому ринку, ставить цілком конкретне завдання перед виробником продукції. Покращити якість - це покращити конкурентоспроможність своїх товарів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Із новим підходом до якості продукції зростає роль стандартизації, у розвитку якої значну роль відіграє держава. Питання стандартизації розглядаються у якості базової основи, без якої неможливо підвищення якості продукції у масштабах всієї держави в цілому[2]

Також важливим є те, що дослідження зовнішніх ринків є складнішим, ніж внутрішніх. Адже наші підприємства не мають за кордом надійних джерел маркетингової інформації, спеціалізованих фірм-консультантів та інших посередників. Це призводить до зниження якості одержуваної інформації, і, як наслідок, вироблені товари далеко не завжди відповідають попиту зарубіжного споживача, прийнятим в інших країнах традиціям, національній специфіці тощо.

Отже, маркетинг у зовнішньоекономічній діяльності аграрного підприємства ґрунтується його повним аналізом як власне на платоспроможність виходу на нові ринки,задоволення нових покупців і розширення закордонних ринків.Але як свідчить практика наші підприємства неповністю готові для входження на європейський ринок.

Для цього потрібно змінити аграрну політику в Україні,яка дозволить залучати нові фінансові інвестиції у цю галузь,також слід впроваджувати маркетингові стратегії просування продукції на зовнішніх ринках,такі як: розширення виробництва, збільшення

прибутку за рахунок захоплення нових ринків за рубежем, досягнення економії на масштабі виробництва, збільшення прибутку за рахунок використання порівняльних переваг інших країн, збільшення валютних ресурсів фірми.

Список використаних джерел

1. Барановська М.І. Міжнародний маркетинг : [Електроний ресурс].-Режим доступу: <http://pidruchniki.WS/1597012252279/marketing/yakimchinomglobalizatsiyasspriyayerozvitkumizhnarodnogomarketingu#237>
2. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: підручник/ А.В. Войчак .-К.КНЕУ,2013.-105
3. Кошова Л.М. Роль міжнародного маркетингу в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю агропідприємства / Л.М. Кошова ,О.І. Комісар // [Електроний ресурс].-Режим доступу : <http://WWW.pdaa.edu.UA/sites/default/files/nppdaa/6.2/184.PDF>
4. Мазаракі А.А. Міжнародний маркетинг: підручник/ А.А. Мазаракі //. Київ. держ. торг.- екон. ун-т, 2010.-304 с.

УДК 339.923(4):338.432

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СЕРТИФІКАЦІЇ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Железняк А. М., к. е. н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

AZheleznyak@ukr.net

Покращення якості продукції є одним із найважливіших напрямів інтенсивного розвитку економіки країни, джерелом економічного росту, ефективності суспільного виробництва. У ринковій економіці проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної й екологічної безпеки.

Проблему забезпечення високої якості продуктів харчування досліджували такі вчені-економісти як П.Лайко, П.Саблук, А. Лисецький, Г.Чернюк та інші. Але, враховуючи те, що деякі аспекти якості продукції харчування нових умовах економічних взаємовідносин Україна-ЄС недостатньо враховані, доцільно більш детально дослідити ці питання.

Тому в умовах євроінтеграції все частіше виникає необхідність дослідити основні ключові питання формування системи управління якістю аграрної продукції, що дасть змогу виробити стратегію, спрямовану на підвищення рівня конкурентоспроможності українських товарів на ринку ЄС та нарощуванні обсягів експорту.

На початку 2015 року українські аграрії продемонстрували швидкі темпи зростання торгівлі з країнами ЄС: показники експорту зросли за 18 товарними категоріями, зокрема

курятини - на 3 269 т або 500%, казеїну та альбумінів – на 494 т, 594%, жирів та масла тваринного походження – на 294 т або 286%, молока згущеного - 198 т або 6700%, яєць птиці – на 77 т замість 0 на 1 квітня 2014 р., риби, ракоподібним та моллюсків - 48 т або 125%, вовни і волосся тварин – на 19 т замість 0 на початку 2014 р., желатину, пептонів та декстринів – на 10 т або 200%, готових чи консервованих продуктів з риби та ракоподібних - 8 т або 500% [1]. Як відомо, найбільші обсяги експорту до ЄС традиційно складають зернові та олійні культури, залишки харчової промисловості та соняшникова олія. Обсяги товарообороту з країнами ЄС постійно ростуть. Для європейського ринку співвідношення якості та ціни українських сільськогосподарських товарів є конкурентоспроможними, тому з боку вітчизняних товаровиробників має зростати зацікавленість в підвищенні якості аграрної продукції, її відповідності до вимог європейських систем сертифікації та стандартизації.

В кращих умовах знаходяться ті виробники української продукції, які мають позитивних дозвід здійснення експорту на ринок ЄС в попередній період. Вони уже пройшли сертифікацію своєї продукції згідно міжнародних стандартів, або ж розпочали цей процес у 2013 році. Найскладнішою є процедура сертифікації та контролю якості продукції тваринництва, що пов'язано з підвищеними ризиками безпеки. Прикладом цього можуть бути вимоги до контролю за прийомом та переробкою молока: відвантаження молока повинно бути розмежовано фізично або по часу, а також обов'язково задокументовано; ведення записів, що є одним із головних принципів HACCP; проведення досліджень на інгібітори, визначення температури молока; затвердження на підприємстві асортименту (переліку продукції), що експортується на ринок ЄС і визначена процедура його розширення.

На сьогодні в країнах Європейського Союзу основними важелями на сьогоднішній день, які дозволяють контролювати якість та безпеку на ринку продуктів харчування, вироблених як на території ЄС, так і поза її мажами є: система реєстрації експортерів (Єврономер); HACCP; FSSC 22000; BRC – BritishRetailConsortium; IFS – InternationalFood Standard; GMP+; GlobalGAP; CE маркування.

Загалом протягом останніх кількох років було прийнято ряд нормативно-законодавчих актів, що дозволяють гармонізувати українське законодавство в сфері безпеки та якості харчових продуктів з законодавством ЄС:

1. Наказ МОЗ України № 548 від 19.07.2012 «Про затвердження мікробіологічних критеріїв для встановлення показників безпечності харчових продуктів»;
2. Наказ Мінагрополітики України № 590 від 01.10.2012 «Про затвердження Вимог щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління безпечністю харчових продуктів (HACCP)»;

3. Наказ МОЗ України №368 від 13.05.2013 «Про затвердження Державних гігієнічних правил і норм «Регламент максимальних рівнів окремих забруднюючих речовин у харчових продуктах»;

4. Наказ МОЗ України № 694 від 06.08.2013 «Про затвердження гігієнічних вимог до м'яса птиці та окремих показників його якості»;

5. Наказ МОЗ України № 695 від 06.08.2013 «Про затвердження параметрів безпечності м'яса птиці»;

6. Наказ МОЗ України № 696 від 06.08.2013 «Про затвердження Гігієнічних вимог до продуктів дитячого харчування, параметрів безпечності та окремих показників їх якості»;

7. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру, які повинні одержувати оператори ринку харчових продуктів» № 442-VII від 5 вересня 2013 року;

8. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів» № 1602-VII від 22 липня 2014 року.

Для того, щоб українські виробники могли здійснювати експорт на ринок ЄС відповідних продуктів тваринного походження, необхідно, українські підприємства були включені до списку третіх країн, яким дозволено експорт до ЄС в розрізі цієї товарної групи. Схема отримання зазначеного вище дозволу передбачає роботу та звернення виробників до територіального органу ветеринарної медицини, Держветфітослужби, МОЗ, ГД «САНКО» Продовольчо-ветеринарного бюро Європейської комісії (FVO). Від 2008 року в Україні відбулося 11 місій інспекторів Офісу з питань харчових продуктів та ветеринарії, остання з яких стосувалася перевірки виконання рекомендацій, наданих інспекторами FVO ГД «САНКО» стосовно оцінки санітарного контролю при виробництві молочної продукції.

Вцілому, перехід на нові міжнародні стандарти контролю за якістю для вітчизняних підприємств – трудомісткий і затратний процес. Однак його реалізація дозволить виробнику бути конкурентоспроможним в нових умовах, сприятиме виходу на нові ринки збуту, впливатиме на формування нових взаємовідносин з великими світовими торговими мережами.

Список використаних джерел

1. Рутицька В. В. АПК та зовнішні ринки: дайджест новин з експорту та євроінтеграції [Електронний ресурс] / В. В. Рутицька. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://minagro.gov.ua/uk/news>.

2. Нові експортні можливості для українського МСБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://europa-torgivlia.org.ua/novi-eksportni-mozhlyvosti/>.

3. Українським аграріям розказали про можливості та інструменти для виходу на ринок ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/pres_sluzhba/novosti/ukrainskim_agrariyam_rozkazali_pro_mozhливosti_ta_instrumenti_dlya_vikhodu_na_rinok_es/?category=29778

УДК 338.487(477):339.137:061.1ЄС

**ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОГО
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ТУРИСТИЧНОГО ПРОДУКТУ В КОНТЕКСТІ
ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Жук І. З.

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

kaftour.Iryna@rambler.ru

Питання конкурентоспроможності, що набули важливого практичного значення за умов ринкової економіки, залишаються недослідженими з точки зору галузевої специфіки в туризмі. Не вироблено чіткої системи критеріїв, показників і методів оцінки конкурентоспроможності вітчизняних туристичних продуктів за умов євроінтеграції, мало досліджені конкурентні стратегії, фактори впливу на конкурентоспроможність. Недостатня вивченість означеної проблеми, її теоретична і практична значущість зумовили необхідність теоретичного обґрунтування, розробки методичних основ та інструментарію оцінки конкурентоспроможності вітчизняного туристичного продукту.

Згідно з даними Всесвітнього економічного форуму (WEF), за індексом конкурентоспроможності туристичного бізнесу Україна 2013 р. посіла 84-те місце серед 148 країн в оточенні Тунісу й Уругваю. Таким чином за рік вона опустилась на 11 позицій. Серед пострадянських країн Україна ще випереджає лише Молдову (89 місце) й Киргизію (121 місце). Серед факторів, які найбільше гальмують розвиток бізнесу в Україні такі: недостатній доступ до кредитів, корупція, бюрократія, недосконале податкове законодавство, політична нестабільність [2]. Ситуація на ринку туристичних послуг України обґрунтована необхідністю комплексного аналізу основних чинників, які впливають на конкурентні переваги національного туристичного продукту на європейському ринку туристичних послуг. Однак дослідження цієї актуальної проблематики вимагає попереднього аналізу сукупності факторів, які на державному рівні поживляють або гальмують розвиток вітчизняного туристичного бізнесу загалом та іноземного туризму зокрема. Очевидно, що такий підхід допоможе визначити конкретні напрями удосконалення державної туристичної

політики України в контексті євроінтеграції з метою формування та реалізації вітчизняного конкурентоспроможного туристичного продукту. Отже, насамперед доцільно більш детально розглянути ті основні фактори, які безпосередньо формують конкурентні переваги вітчизняного туристичного продукту на міжнародному ринку туристичних послуг.

Важливим показником зміцнення рівня конкурентоспроможності національного туристичного продукту є позитивна динаміка кількості в'їзних туристів впродовж 2005 – 2013 років (рис).

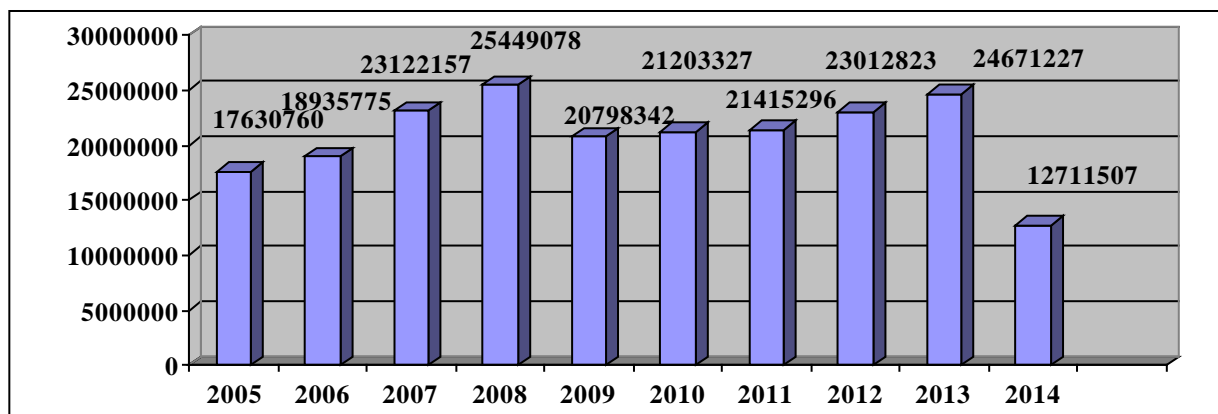


Рис. Динаміка обсягів в'їзного туризму в Україні впродовж 2005–2014 років, осіб

Джерело: складено автором на основі даних [3]

Зокрема, в Україні динамічне зростання обсягів послуг за рахунок іноземного туризму спостерігалось лише з 2000 р., після того, як було прийнято низку державних документів, що заохочували зарубіжних відвідувачів, спрощували процедуру перетину українського кордону та покращували умови перебування іноземців у країні. Важливим заходом лібералізації іноземного туризму було запровадження безвізового режиму для туристів з ЄС, Швейцарії, Ліхтенштейну, Японії, Канади, США, Андори, Ватикану, Ісландії, Монако, Норвегії та Сан-Марино. Саме завдяки таким заходам Україна посіла перше місце в напрямі лібералізації в'їзного туризму, згідно з індексом туристичної конкурентоспроможності.

Заходи, реалізовані в межах державної туристичної політики, сприяли збільшенню кількості приватних подорожей іноземців до країни, а отже, зростанню їхньої довіри до України. Крім того, позитивні зміни відбулися в географії іноземного туризму, що знайшло відображення у щорічному прирості кількості в'їзних туристів з країн ЄС.

На покращення туристичного іміджу країни як конкурентоспроможної держави помітно впливає також поглиблення міжнародної співпраці країни у галузі туризму. Зокрема, Державна туристична адміністрація розробила конкретні проекти та веде переговори про налагодження туристичної співпраці з 20 країнами світу, які для України є перспективними

туристичними ринками. Україна досить активно розвиває міжнародну співпрацю в галузі туризму з міжнародними структурами у межах ВТО, СНД, організації Чорноморської економічної співпраці (ОЧЕС), Центрально-Європейської ініціативи (ЦЄІ), Європейської туристичної комісії (ЄТК), співпрацює з Радою Європи, Радою держав Балтійського моря та ГУАМ.

Ще одним важливим чинником, що сприяє зміцненню туристичної конкурентоспроможності країни, є гармонізація національного законодавства у сфері туризму з директивами та іншими актами ЄС. Зокрема, з урахуванням необхідності вирішення євроінтеграційних завдань в Україні прийнято низку нормативно-правових актів спрямованих на розвиток туристичної галузі. Серед них слід насамперед відзначити такі документи, як “Державна програма розвитку туризму на 2002–2010 роки”, “Державна цільова програма розвитку туризму і курортів на 2011–2015 роки”, “Концепція Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року” і передбачені цими актами заходи державної політики у галузі туризму не завжди виконуються належним чином, сам факт їх прийняття надав додаткового імпульсу як зміцненню туристичного та курортно-рекреаційного потенціалу України, так і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного туристичного продукту.

Отже, аналіз підтверджує необхідність більш детального вивчення основних проблем підвищення конкурентоспроможності вітчизняного туристичного продукту, що дасть змогу визначити оптимальні напрями їх вирішення з метою створення в Україні сучасної інфраструктури туристичної галузі. Серед чинників, що негативно впливають на якість вітчизняного туристичного продукту – недостатня розвиненість матеріальної бази туризму та її невідповідність міжнародним стандартам. Не менш вагомим чинником є стан транспортної системи, яка охоплює транзитні перевезення, залізничне сполучення, автомагістралі, повітряний, морський та річковий транспорт. Транспортні шляхи України перебувають у незадовільному стані та не відповідають міжнародним вимогам щодо швидкого, надійного, безпечного та комфортного перевезення, а це обмежує доступність туристичних ресурсів України, знижує мобільність населення та погіршує якість вітчизняного туристичного продукту.

Формування конкурентоспроможного вітчизняного туристичного продукту в контексті євроінтеграції гальмують такі чинники, як політична та економічна нестабільність у країні, невисокий ступінь привабливості туристичного іміджу України за кордоном і недостатня розгалуженість туристичної інфраструктури.

Важливою умовою створення національного конкурентоспроможного туристичного продукту є наявність інфраструктури туристичної індустрії, яка відповідає міжнародним

стандартам якості та сервісу. Оскільки найбільш проблемними складовими туристичної інфраструктури є матеріально-технічна, інформаційна та транспортна база туризму, доцільно більш детально окреслити основні напрями їх ефективної розбудови, враховуючи при цьому досвід діяльності провідних європейських туристичних компаній.

Ефективним заходом державної туристичної політики може стати створення єдиної національної консультативної інституції, покликаної надавати необхідну консультативно-довідкову інформацію всім зацікавленим суб'єктам туристичного бізнесу як щодо тенденцій розвитку зарубіжних ринків, так і щодо особливостей економічної та політичної ситуації у цих країнах. Туристичні представництва України за кордоном, могли б надавати повнішу і ґрунтовнішу інформацію. Створення такої спеціалізованої державної інституції, на наш погляд, поживило б розвиток іноземного туризму у вітчизняному бізнесі, сприяло б інтенсифікації виходу суб'єктів підприємництва на зовнішній ринок, зміцнило їхні конкурентні позиції на міжнародному ринку туристичних послуг.

Важливими векторами державної туристичної політики має й надалі залишатись розвиток і поглиблення міжнародної співпраці у галузі туризму через розбудову необхідної договірно-правової бази зовнішніх відносин з країнами, які є для України генеруючими туристичними ринками, участь у діяльності міжнародних організацій. Налагодження співпраці з міжнародними організаціями сприятиме поглибленню євроінтеграції у галузі туризму з урахуванням необхідності вирішення завдань адаптації туристичного законодавства України до норм і стандартів ЄС, а також лібералізації прикордонних і митних формальностей, узгодження критеріїв якості туристичних послуг з міжнародними стандартами, гармонізації системи стандартизації та сертифікації з нормами ЄС і, що дуже важливо, – залученню фінансової та технічної допомоги країн Європейського Союзу у розвиток туристичної та курортної галузі України.

Для підвищення конкурентоспроможності національного туристичного продукту в Україні необхідне вдосконалення системи забезпечення фінансування євроінтеграційної діяльності у галузі туризму, передбачивши прийняття бюджетної програми “Забезпечення міжнародної діяльності Державної служби туризму і курортів”, зокрема видатки на: адаптацію законодавства України у сфері туризму до директив і стандартів ЄС; розбудову інституційних зв'язків з державами-членами ЄС; здійснення підготовки кадрів з питань євроінтеграції центральних і місцевих органів виконавчої влади в сфері туризму, враховуючи навчання та стажування у спеціалізованих навчальних закладах держав-членів ЄС; проведення в Україні міжнародних спеціалізованих семінарів, конференцій із залученням вітчизняних та іноземних організацій для вивчення передового досвіду організації туризму, участь у відповідних заходах за кордоном; створення системи пропагування іміджу України

як туристичної держави, ефективного маркетингу українського туристичного продукту на європейському ринку; інтеграцію інформаційної системи туристичної галузі України до відповідних мереж ЄС.

З метою забезпечення міжвідомчої координації євроінтеграційної діяльності, узгодження її бюджетного фінансування, а також оптимізації механізмів використання міжнародної технічної допомоги створення міжвідомчої робочої групи з євроінтеграції, передбачивши функціонування підгруп за тематичними напрямками, зокрема туризму вітчизняного туристичного продукту формується на основі маркетингових стратегій і потребує значної державної підтримки та переосмислення ролі туризму в економіці України. Найважливішими напрямками такої державної туристичної політики повинні бути, по-перше, прийняття та комплексне виконання маркетингової стратегії вітчизняного конкурентоспроможного туристичного продукту; по-друге, розвиток і поглиблення міжнародної співпраці України в галузі туризму; по-третє, створення на державному рівні правових, соціально-економічних та організаційних умов, сприятливих для функціонування вітчизняного туристичного бізнесу.

Враховуючи масштабність євроінтеграційної діяльності в галузі туризму, доцільно передбачити збільшення чисельності відповідних працівників, у тому числі тих, які вільно володіють іноземними мовами, та формування відповідних структурних підрозділів з питань євроінтеграції центральних і місцевих органів виконавчої влади в галузі туризму.

Список використаних джерел

1. Бойко О. В. Особливості формування та реалізації туристичної політики держави: міжнародний, національний, регіональний досвід : монографія / О. В. Бойко ; за ред. А. Ю. Парфінєнка. – Харків : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2013. – 279 с.
2. Всесвітній економічний форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Державне агентство України з туризму і курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/>
5. Інформація щодо співробітництва України з Європейським Союзом в галузі туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/publ.aspx?id=448>.
6. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг: підручник / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.

7. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2013 р. – №638 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/638-2013-p>
8. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 537 с.
9. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://mkt.unwto.org/publication/unwto-tourism-highlights-2014-edition>
10. World Tourism Organization UNWTO [Electronic recourse]. – Mode of access : <http://www2.unwto.org/>

УДК 339.564:339.562(477):339(510)

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ СПІВПРАЦІ З КИТАЙСЬКОЮ НАРОДНОЮ РЕСПУБЛІКОЮ

Лаврів І. М., здобувач

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

iryna_lavriv@mail.ru

Відповідно до Закону України від 16 квітня 1991 року «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [3]. Точніше, видається, визначення цієї діяльності, що міститься в Господарському кодексі України. Зовнішньоекономічною діяльністю суб'єктів господарювання, за Кодексом, є господарська діяльність, яка в процесі її здійснення потребує перетинання митного кордону України майном та (або) робочою силою [2].

Міжнародна торгівля є однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин. Темпи її зростання на багато вищі, ніж темпи зростання промислового виробництва. Експортний потенціал не тільки значною мірою визначає можливості держави в цілому та окремих суб'єктів господарювання закуповувати товари по імпорту, а й прямо чи опосередковано впливає на всі інші форми національної участі в міжнародній економічній діяльності. Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, низку додаткових переваг та можливостей [5].

За оцінками експертів основним стратегічним партнером України у найближчі десятиліття може стати Китай.

Китайська Народна Республіка – це потужна аграрно-індустріальна країна. Найбільшого розвитку та поширення тут набули такі галузі промисловості, як чорна та вугільна металургія; машинобудування та приладобудування; фосфорно-фаянсове виробництво; також газова, нафтопереробна, хімічна, авіаційна, космічна, електронна галузі. У більшості з галузей Китай займає провідні місця у світі. Тут працює велика кількість морських та авіаційних портів, а також розвинені найновіші види транспорту [1].

Україна відноситься до країн з економікою, що розвивається. Тобто в більшості випадків виступає як експортер сировини та напівфабрикатів. Але разом із своїми природними корисними копалинами і вигідним географічним положенням її можна віднести до потенційно багатих країн.

Народно-господарський комплекс країни включає такі види промисловості як важке машинобудування, чорна та кольорова металургія, суднобудування, виробництво автобусів, легкових та вантажних автомобілів, тракторів та іншої сільськогосподарської техніки, тепловозів, верстатів, турбін, авіаційних двигунів та літаків, обладнання для електростанцій, нафто-газової та хімічної промисловості тощо. Крім того, Україна є потужним виробником електроенергії. Тож, як бачимо, країна здатна виробляти різноманітні товари і послуги.

Загальний стан торгівлі України та КНР характеризується відновленням докризових показників зовнішньої торгівлі, його сталим зростанням при збереженні тенденції до суттєвого превалювання імпорту з КНР над поставками української продукції до Китаю. Найпопулярніші три слова в Україні на даний час це «Made in China».

Основні групи товарів, які на даний час експортуються до Китаю:

- 1) мінеральні продукти (залізні, титанові, цирконієві руди), близько 67%;
- 2) жири і масла тваринного або рослинного походження, частка яких коливається в межах 14%;
- 3) машини, устаткування і механізми (в основному, газові турбіни), частка яких складає практично 10%.

Водночас групи товарів, які імпортуються наступні: машини, устаткування та механізми – 36%; благородні метали та вироби з них – 12%; текстиль та текстильні вироби – 10%; взуття, головні убори, парасольки – 9%; пластмаси та каучук – 7% [4].

На нашу думку, головним чинником, що обмежує зростання обсягів українського експорту до КНР, є досить велика вартість української технологічної продукції (обладнання та устаткування) і її якісне відставання від аналогічної продукції основних світових виробників.

Українському урядові зважаючи на ситуацію необхідно буде зробити наступні кроки:

- переглянути угоду про техніко-економічне співробітництво, так як вона не передбачає обмін інноваційним досвідом, а лише пряме вливання коштів;
- урядові необхідно буде уже із 2015 року переглянути центри економічного співробітництва, для того, що правильно концентрувати свою увагу;
- розпочати активізацію налагодження процесів економічного співробітництва з Китаєм, щоб якомога першими здобути довіру майбутніх світових лідерів.

Список використаних джерел:

1. Голованенко Н.В. Особливості експортно-імпортних операцій підприємства України / Н.В. Голованенко. – Вісник Черкаського університету. – 2008. – С. 60-62.
2. Господарський кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
4. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/trade>
5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч посібник / За ред. А. І. Кредісова: Пер. з рос. Н. Кіт, К. Серажим. — К.: ВІРА — Р, «Альтерпрес», 2000. — 448 с

УДК: 332.14(477)(438)

РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНО-ПОЛЬСЬКИХ ВІДНОСИН

Мітюшкіна Х.С., к.е.н., доцент

Маріупольський державний університет, м. Маріуполь, mitks@yandex.ua

Бернацька І.Я., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет, м. Львів, bernatskyj@ukr.net

Сучасні міжнародні відносини характеризуються досить інтенсивними інтеграційними процесами, серед яких важливу роль відіграє міжрегіональне та транскордонне співробітництво. Україна завдяки вигідному геополітичному положенню має великі потенційні можливості щодо розвитку таких форм, оскільки 19 регіонів (областей) держави є прикордонними, а зовнішній кордон є найдовшим серед європейських країн. Підтримка міжрегіонального співробітництва прикордонних регіонів є інструментом соціально-економічного розвитку регіонів та пом'якшення територіальних диспропорцій.

З розширенням Європейського Союзу та поглибленням євроінтеграційних процесів в Україні загострилися проблеми, що стосуються трансформації соціально-економічної системи та суспільно-політичного ладу. Зазначене викликає необхідність пошуку шляхів реформування економічних зв'язків України з членами ЄС, насамперед з Польщею, яка визначена стратегічним партнером, що передбачає найтіснішу і найширшу двосторонню співпрацю.

Міжрегіональне співробітництво окремими науковцями визначається, як співробітництво між регіональними і місцевими владами переважно в окремих секторах економіки і за участі лише деяких суб'єктів [1]. Проте для визначення поняття «міжрегіональне співробітництво», слід звернутись до Протоколу № 2 Європейської Рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або владою. У ст. 1 цього документу встановлено, що «міжтериторіальне співробітництво» означає будь-яку спільну діяльність, спрямовану на започаткування відносин між територіальними общинами або властями двох або більше Договірних Сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми властями, включаючи укладання угод про співробітництво з територіальними общинами або властями інших держав [2].

Саме тому поняття міжрегіонального співробітництва доцільно використовувати у тих випадках, коли йде мова про співпрацю регіонів, що не є безпосередніми сусідами (як у випадку євро регіонів „Карпатський” та „Буг”), але вони мають спільні інтереси на двосторонньому рівні.

Розвиток міжрегіонального співробітництва з Республікою Польща є пріоритетним напрямком зовнішньої політики України. Геополітичне розташування України та Польщі, територіальна близькість, традиційні економічні зв'язки та взаємний інтерес створили сприятливі передумови для того, щоб торговельно-економічні відносини між Україною та Республікою Польща набули якісно нового виміру.

Економічні відносини між Україною та Польщею регулюються міждержавними угодами (близько 200 угод) й охоплюють головні питання, пов'язані з економічною співпрацею, охороною інвестицій і униканням подвійного оподаткування, а також низкою міждержавних угод, котрі стосуються окремих питань співробітництва[3,5].

Українсько-польські міжрегіональні відносини мають певні етапи і цикли розвитку. Для них характерні періоди активізації, гальмування, пошуків компромісів і певного охолодження. Це пов'язано як з внутрішнім розвитком українського і польського суспільств, так із зовнішніми факторами: світовою кон'юнктурою, позицією провідних західних держав стосовно тих чи інших подій у світі і їх впливом на зовнішню політику України та Польщі. Республіка Польща є найбільшим торговельним партнером України серед країн Центрально-

Східної Європи та займає за результатами 2013 року четверте місце за обсягами взаємної торгівлі серед країн світу (рис. 1)[4].

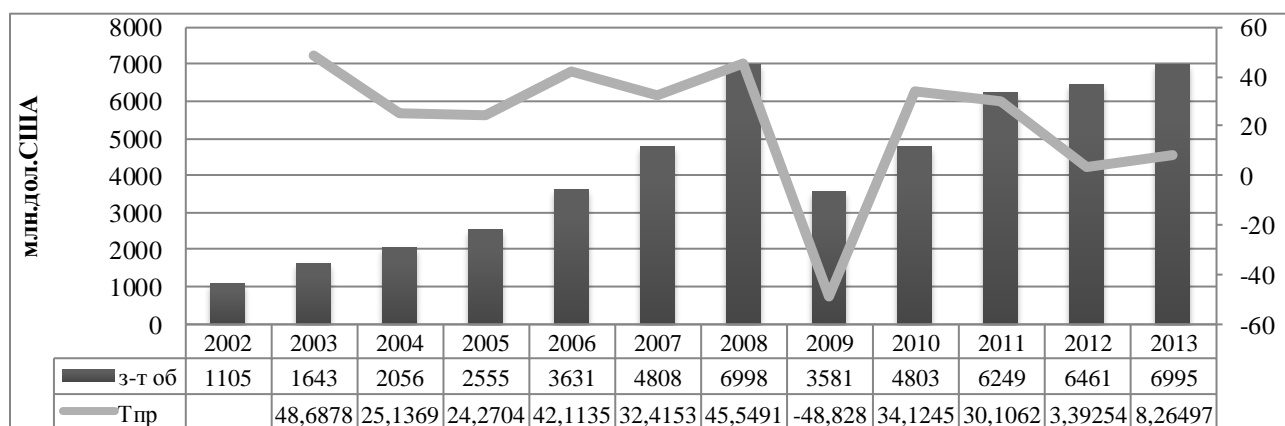


Рис.1 Обсяги і темпи приросту зовнішньоторговельного обігу України з Республікою

Польща, 2002 – 2013 рр., млн.дол.США, %

Коментуючи зміни зовнішньоторговельного обігу між Україною та Польщею, слід зазначити, що впродовж 2002-2008рр. відбувався стабільне піднесення торговельних відносин, досягши максимального рівня у 6998 млн.дол.США. Світова фінансова криза мала свої наслідки і на зовнішньоторговельні відносини країн. Спостерігалось падіння обсягів торгівлі у 2009р. на 48%, порівняно з попереднім роком, але станом на 2013р. (6995 млн.дол.США) вдалося відновити зовнішньоторговельний обіг до докризового рівня.

Отже, розвитку міжрегіональної діяльності, зокрема торговельної діяльності як промислових, так і підприємств невиробничого сектору повинні сприяти дії регіональних органів влади, які мають створити: державний інформаційний портал в сфері міжрегіонального співробітництва; забезпечувати інвестиційну підтримку міжрегіональних проектів; проводити заходи з метою налагодження ділових контактів; створити спеціалізовані структури в системі органів влади (накшталт створеної у Дніпропетровській обласній державній адміністрації Координаційній раді з питань прискорення євроінтеграційних процесів), що відповідатимуть за розвиток і координацію міжрегіональних зв'язків; проводити навчальні семінари з питань міжрегіонального співробітництва.

Таким чином, підприємництво, бізнес-структури та суспільство в цілому повинні розраховувати на сприяння органів державної влади в організації та здійсненні міжрегіональної діяльності.

Список використаних джерел

1. Матеха А. С. Методи підвищення ефективності міжрегіонального економічного співробітництва [електронний ресурс] / А.С. Матеха // Вісник Хмельницького національного університету - 2014 - № 2. Т. 2. – Режим доступу: www.nbuu.gov.ua
2. Лагно В. Т. Розвиток міжрегіонального співробітництва України та країн ЄС [електронний ресурс] / В.Т. Лагно. – Режим доступу: www.nbuu.gov.ua
3. Kamiński A. Z. Stosunki polsko-ukraińskie: raport / A. Z. Kamiński, J. Kozakiewicz. — Warszawa: CSMISP, 1997. — 58 s.
4. Державний комітет статистики України [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Посольство України в Республіці Польща [електронний ресурс] // Режим доступу: <http://poland.mfa.gov.ua/ua>

УДК 338.439.5: 637.3

ДОСЛІДЖЕННЯ ІМІДЖУ СИРНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Парій Л. В., аспірант

Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

В умовах жорсткої конкуренції на українському ринку продукції сирів споживачі схильні купувати товари відомих молокопереробних підприємств завдяки позитивному іміджу їхніх товарів. При цьому, за оцінками фахівців, покупці згодні тратити за нього на 10-15% дорожче, ніж за аналогічні товари конкурентів. Отже, дбаючи про своє ринкове майбутнє, молокопереробні підприємства повинні постійно поліпшувати імідж своїх товарів. Але для цього необхідно здійснювати дослідження іміджу товару. Останній є сукупністю образів та асоціацій, які закарбовуються у свідомості споживачів і які можуть автоматично виникнути під впливом символу, емблеми або самого товару. При цьому, як слушно зазначив Філіп Котлер «Для отримання доброго охоплення аудиторії необхідна присутність марки в багатьох засобах масової інформації» [2, с. 25].

Зазвичай імідж товару досліджується методом опитування покупців, що дає можливість з'ясувати, яким виробникам сирів вони надають перевагу, з якими ознаками або умовами споживання покупці асоціюють інший вид сиру.

В зв'язку з цим необхідно отримати репрезентативну інформацію для економічно обґрунтованих висновків та прийняття доцільних управлінських рішень.

Отже в проведенні досліджень іміджу сирної продукції важливе значення має визначення об'єму вибіркової сукупності респондентів-споживачів. Обсяг вибірки можна визначити довільно. Проте більш надійна і достовірна інформація буде отримана від вибіркової сукупності, яка буде визначена на основі математичної статистики.

Довірчий інтервал у маркетингових дослідженнях зазвичай становить 95-99%. Кожному з цих значень відповідає певне значення нормованого відхилення оцінки (Z): $Z = 1.96$ (для довірчого інтервалу 95 %); $Z = 2.58$ (для довірчого інтервалу 99%) [1, с. 115]. Обсяг вибірки (n) в тому випадку, коли на запитання анкети існує два варіанти відповідей, виражені у відсотках, визначається за формулою:

$$n = \frac{Z^2 pq}{e^2},$$

де Z – нормоване відхилення (визначається) залежно від довірчої ймовірності отриманого результату);

p – визначена варіація для вибірки (відмінність значень ознаки у різних одиниць даної сукупності);

$$q = 100 - p$$

e - допустима похибка.

Якщо варіація невідома, приймається $p = 50\%$, отже і $q = 50\%$ сиру.

Як справедливо зазначають окремі дослідники в сфері маркетингу [3, с. 58 - 59] про те, що імідж доцільно вивчати через наступні фактори поведінки споживачів:

- Психологічні: переконання та сприйняття;
- Соціальні
- Особистісного порядку.

Завдяки цьому представляється можливість з'ясувати:

- Що найперше уявляє споживач, коли бачить товар або чує про нього;
- Чи задовольняє споживача куплений ним товар;
- Чи притаманні досліджуваному товару, на думку покупця, ті чи інші якості;
- Які властивості не відповідають вимогам споживача і чому;

• Яким ознакам товару надає перевагу споживач (можна попросити перерахувати товари за черговістю їх переваг)

• На яких джерелах інформації ґрунтуються переконання споживача: власного досвіду, інших джерел (яких саме).

Проведене опитування в розрізі наведених питань щодо конкретних видів сиру і обробка результатів отриманої інформації дасть можливість знайти залежність між

відповідями на запитання споживачів та їх соціальним статусом, а також всіма особистісними факторами. Усвідомлення цих залежностей сприятиме:

- виявленню іміджу товару не тільки в цілому, а й в очах окремих сегментів ринку;
- розробці заходів щодо поліпшення іміджу конкретного виду сиру.

В результатах проведених опитувань споживачів сирної продукції практичну цінність має інформація щодо їх досвіду, набутого в процесі здійснення покупки. Використання результатів цього досвіду менеджментом молоко – переробних підприємств подано в табл.

Одним із сприятливих методів дослідження іміджу сиру на місці можуть бути пробні продажі. Цей метод доцільно використовувати в тих випадках, коли відсутня інформація про ринок на конкретну асортиментну позицію, а молокопереробне підприємство не має часу для його всебічного вивчення. При таких продажах підприємство-продуцент іде на певний економічний ризик, проте цей спосіб дає можливість встановити ділові зв'язки з потенційними споживачами і відкриття ймовірних ринкових ніш.

Таблиця

Досвід респондентів-споживачів певних типів сиру і можливі маркетингові заходи менеджментом молокопереробного підприємства *

№	Існуючий досвід	Респондент-споживач		Менеджмент молокопереробного підприємства	
		реакція	результат	маркетингові заходи	результат
1	Одиночний позитивний	Задоволення запитів	Бажання купити знову	Стимулювання збуту	Підвищення іміджу підприємства
2	Повторний позитивний	Повторне задоволення запитів	Формування іміджу типу сиру	Підтримуюча реклама, знижки	Зміцнення іміджу підприємства
3	Одиничний негативний	Запит незадоволений	Бажання змінити тип сиру	Покращення сервісу	Намагання підтримати позитивний імідж
4	Повторний негативний	Повторний незадоволений запит	Намагання відмовити від купівлі	Виробництво більш якісних аналогів, покращення якості обслуговування	Виробництво інших типів сирів

*Розроблено автором

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методология создания гениальных идей/ Филип Котлер, Фернандо Триас де Без: Пер. с англ. под ред. Т.Р. Таор. – СПб. Издт. Дом «Нева», 2004. – 192с.

2. Гаркавенко С.С. Маркетинг: Підручник/ С.С. Гаркавенко. – Київ: Лібра, 2002. – 712с.
3. Основи маркетингу: Навчальний посібник/[С.І. Чеботар, М.Г. Шевчик, І.В. Рябчик та ін.]; за ред. Є.В. Савельєва, С.І. Чеботаря. – К.: Наш час, 2004. – 240с.

УДК 339.13; 338.432; 338.583

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ

Погорецький М.О., к.е.н., старший викладач
Львівський національний аграрний університет, м.Львів
mariopohoretsky@gmail.com

Важливою умовою ефективного розвитку будь – якої держави є ефективний розвиток ринкової економіки, оскільки це дозволить державі зміцнити свої позиції на зовнішньому ринку, покращити інвестиційний клімат, збільшити обсяги виробництва і т.д. Але для того щоб розвивалася ринкова економіка в країні, необхідно щоб розвивалися всі її складові, зокрема ринок та його інфраструктура. В свою чергу ефективний розвиток інфраструктури ринку, можливий лише при умові вдалого її формування. Тому сьогодні дуже важливим є дослідження питання формування інфраструктури аграрного ринку, адже вдало сформована інфраструктура аграрного ринку – це запорука його стабільного та ефективного розвитку.

Забезпечення продовольчої безпеки держави та підвищення життєвого рівня населення будь – якої країни багато в чому залежить від цілеспрямованої роботи та організації цивілізованого аграрного ринку. Ця робота передбачає створення ринкової інфраструктури, формування продуктових ринків та адекватних механізмів функціонування ринку[1].

Досліджуючи формування інфраструктури аграрного ринку, доцільно буде згадати про суспільний поділ праці при формуванні інфраструктури, який на міжнародному рівні є тією умовою, яка дозволить визначити спеціалізацію кожного елемента інфраструктури аграрного ринку, їхню роль на ринку, основні функції та завдання.

Самостійність та економічна відповідальність елементів інфраструктури ринку в будь-якій країні, дозволить посередникам, оптовим та роздрібним підприємствам, банкам, фінансовим інститутам, транспортним організаціям, консалтинговим компаніям та іншим елементам інфраструктури ринку діяти самостійно в прийнятті конкретних рішень в межах закону та нести відповідальність за їх прийняття і виконання.

Конкуренція як одна з умов формування інфраструктури аграрного ринку дасть позитивний ефект при формуванні даної інфраструктури, оскільки підприємства, які будуть

входити в інфраструктуру аграрного ринку будуть змушені створити максимум вигод як для виробників, так і для споживачів, для того щоб зайняти місце в цій інфраструктурі.

Вільне ціноутворення дозволить зробити спільними інтереси виробника і споживача, оскільки виробник буде зацікавлений в продажі товару чи послуги за вигідною ціною, а споживач – в купівлі якісного та відносно недорогого товару чи послуги.

При наявності стабільної грошової системи під час процесу формування інфраструктури аграрного ринку, що ми бачимо в провідних світових країнах, вигоду отримають всі елементи інфраструктури аграрного ринку, оскільки мають певні гарантії того, що їхній бізнес буде вдалим і стабільним. Споживачі ж при наявності стабільної грошової системи на аграрному ринку мають інструменти впливу на виробника.

Основними принципами формування інфраструктури аграрного ринку на міжнародному рівні можна вважати такі: економічну самостійність суб'єктів ринку, що передбачає свободу вибору форм власності і господарювання; економічну рівність; економічну відповідальність, тобто відповідальність за результати роботи, якість продукції, що надходить на ринок; свободу вибору — це означає, що власники грошових і матеріальних ресурсів можуть використовувати їх на свій розсуд [2].

Принцип економічної самостійності інфраструктурних елементів аграрного ринку при формуванні інфраструктури аграрного ринку, дозволить підприємствам, які входять в інфраструктуру аграрного ринку самостійно планувати господарську діяльність, розпоряджатися доходами та майном.

Принцип економічної рівності дасть можливість вирівняти права інфраструктурних елементів аграрного ринку у відповідності до частки, яку вони займають в даній інфраструктурі.

Принцип відповідальності при формуванні інфраструктури аграрного ринку дозволить дотримуватися встановлених умов та норм щодо формування інфраструктури аграрного ринку.

Дуже важливе значення при формуванні інфраструктури аграрного ринку має географічний принцип. Його суть полягає у тому, що інфраструктура ринку повинна формуватися на відносно невеликій відстані від самого ринку. Це дозволить мінімізувати витрати при транспортуванні, зберіганні, упакованні та реалізації продукції.

Суть демографічного принципу полягає у тому, що потужну, конкурентоспроможну інфраструктуру необхідно формувати у тому регіоні, де велика густина населення.

При формуванні інфраструктури аграрного ринку чи будь – якого іншого ринку потрібно дотримуватися чинного законодавства. Законність, як один із принципів

формування інфраструктури аграрного ринку, дозволить зменшити сектор тіньової економіки, тим самим збільшивши надходження коштів в місцеві бюджети.

Дотримання маркетингових умов при формуванні інфраструктури аграрного ринку дозволить вивчити смаки та уподобання споживачів, організувати ефективну рекламу, стимулювати збут сільськогосподарської продукції та здійснювати пропаганду.

Будь – яка діяльність, яка здійснюється на ринку, повинна бути системною. При формуванні інфраструктури аграрного ринку системність має велике значення, тому що, коли всі інфраструктурні елементи аграрного ринку будуть здійснювати свою діяльність організовано, тоді і в цілому аграрний ринок буде працювати ефективно.

Вміння адаптуватися до сучасних умов дозволить підприємствам, які входять до інфраструктури аграрного ринку, зменшити свої збитки, зекономити час та виправити недоліки в своїй діяльності, оскільки формування інфраструктури аграрного ринку процес довготривалий і потребує постійного вдосконалення.

При формуванні інфраструктури аграрного ринку важливе значення має роль держави як регулятора цього процесу. Держава повинна бути зацікавлена в формуванні та розвитку аграрного ринку в цілому та його інфраструктурних елементів.

Таким чином, провідна роль в формуванні інфраструктури належить оптовим рынкам. Світовий досвід функціонування та розвитку оптових ринків в індустріальних зарубіжних країнах дає підстави вважати, що оптові ринки сільськогосподарської продукції та продовольства є в даний час найбільш та ефективною системою реалізації фермерської продукції в Україні використовуючи сучасні системи розподілу. Такі ринки мають регіональний статус і розташовані у великих містах. Майже кожна країна Європи, Австралії, Східної Азії, Північної та Південної Америки, Африки мають оптові ринки.

Отже, тільки економічна самостійність та рівність суб'єктів аграрного ринку, їхня відповідальність та адаптованість до сучасних умов на засадах законності, системності та стабільній грошовій системі і політичній ситуації, дозволить сформувати в нашій державі ефективний аграрний ринок з відповідною інфраструктурою.

Список використаних джерел

1. Гречкосій В.В. Становлення та розвиток інфраструктури аграрного ринку / В.В. Гречкосій, І.Г. Гуров // Вісник аграрної науки Причорномор'я: аграрні науки. – 2008. - Вип.2. – С. 45 – 57.
2. Ажнюк, М. О. Основи економічної теорії : навч. посіб. / М. О. Ажнюк, О. С. Передрій. - К. : Знання, 2008. - 365 с.
3. Економічна енциклопедія в 3 – х т. [Електронний ресурс]; ред. С.В. Мочерного. – К.: Академія, 2001. – Т.2. – 846 с. – Режим доступу: [www. studentbooks. com. ua](http://www.studentbooks.com.ua).

4. Писаренко В.В. Формування ефективної інфраструктури плодоовочевого ринку / В.В. Писаренко, І.О. Яснолоб // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: економічні науки. - 2011. - Вип. 113. - С. 325 – 331.

УДК: 631.15:339.5

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРОБІЗНЕСУ

Цюлковська С.І., аспірант

Львівський національний аграрний університет, м.Львів

sophia-04.02@mail.ru

У будь-якій організаційній структурі підприємства однією з найважливіших ланок є система менеджменту, яка спрямована на прийняття управлінських рішень та ефективне ведення господарської діяльності.

У системі агробізнесу, в тому числі їх зовнішньоекономічної діяльності, управління підприємством потребує насамперед швидкості прийняття рішень, навіть в умовах значного ризику. Для досягнення конкурентоспроможності та отримання доходу, менеджери повинні використовувати не тільки наявні ресурси, але й інші чинники, які зможуть вплинути на позитивний результат діяльності. Однак, найпершою умовою розвитку аграрних товаровиробників та розширення їх виробничих потужностей є споживча потреба. Торгівля сільськогосподарською продукцією на міжнародному ринку є дуже насиченою та з високою конкуренцією. Для виходу на міжнародний ринок українським підприємствам агробізнесу не достатньо мати стабільне зростання виробництва на національному рівні та простого бажання здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Тому для налагодження та розвитку закордонних операцій, підприємство повинно насамперед підібрати необхідний досвідчений менеджерський персонал з визначеними професійними якостями.

Зважаючи на посилення глобалізаційних процесів та все більшого виходу українських товаровиробників на міжнародний ринок, є проблема із нехваткою менеджерського персоналу і його професійними здібностями у питаннях зовнішньоекономічної діяльності. Це насамперед пов'язано із існуючою вітчизняною системою освіти та відсутністю затребуваності таких спеціалістів у минулому. І. Зорін зазначає, що професійній освіті менеджера необхідно враховувати одночасно процеси глобалізації та стрімкий технологічний розвиток, що зумовлює наявність єдиних професійних кваліфікацій менеджера зовнішньоекономічної діяльності, а саме: комунікативна культура, професійна

культура, економічна культура, дотримання єдиних правових, технологічних і гуманітарних норм [1]. Тому система менеджменту для підприємств агробізнесу повинна ґрунтуватись на спеціальній підготовці менеджерів «як організованого, неперервного і цілеспрямованого процесу по оволодінню знаннями, спеціальними вміннями і навичками, які формують професійну культуру» [3].

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності базується на фундаментальних законах управління й особливостях організації міжнародного бізнесу, на ефектах взаємодії і синергії національного і глобального, на використанні постулатів окремих економічних і управлінських дисциплін. Тому, нові політичні, соціально-економічні та культурні реалії призводять до змін, які вимагають від менеджерів зовнішньоекономічної діяльності збільшення обсягу і якості знань [3]. Все це формує нові функції та додаткові професійні навички у роботі менеджерського персоналу підприємств агробізнесу на міжнародному ринку. Насамперед це пов'язано із відмінностями між підприємствами різних країн, а саме: набір багатонаціонального персоналу, корпоративної культури, крос-культурної поведінки, використання розбіжних систем обліку і звітності тощо.

До цього списку Ж. С. Зосимова додає такі три ключові моменти у менеджменті зовнішньоекономічної діяльності: по-перше, є визначений процес, який включає вивчення і проектування елементів міжнародного середовища; по-друге, необхідно домагатися ефективної взаємодії між працівниками зовнішньоекономічних підрозділів та між усіма службами підприємства; по-третє, потрібно наголосити на продуктивному досягненні всією організацією обраних зовнішньоекономічних цілей [2]. Важливим також є те, що при розробці тактичних і стратегічних планів розвитку зовнішньоекономічної діяльності, потрібно збирати та опрацьовувати інформацію з багатьох національних ринків. Такі дії вимагають знань з консолідації балансів та інших форм звітності. Розширення діапазону зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу в умовах наростання конкуренції на міжнародних ринках, варто не тільки мати спеціальні стратегії, але і створювати систему міжнародного стратегічного менеджменту. Вона повинна включати як розробку стратегії, так і її поетапний контроль реалізації.

Зважаючи на вищезазначене, відмітимо, що у сьогоденних вітчизняних умовах професійна підготовка менеджерського персоналу із зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу повинна базуватись: в короткостроковій перспективі – проведення інтенсивної підготовки спеціалістів для першочергових потреб на ринку праці; в довгостроковій перспективі – обов'язкова інтеграція системи освіти та функціонуючих підприємств на міжнародному ринку для наявних і майбутніх потреб.

Список використаних джерел

1. Зорин И. В. Менеджмент персонала. Планирование карьеры в туризме : Учебник / И. В. Зорин. – М. : РМАТ, 1997. – 232 с.
2. Зосимова Ж. С. Проблеми та умови покращення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Ж. С. Зосимова // Економіка. Управління. Інновації. Випуск. – 2013, № 2 (10). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_29.pdf.
3. Остапенко О. М. Педагогічна проблема формування професійно культури менеджерів зовнішньоекономічної діяльності у фаховій підготовці / О. М. Остапенко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://www.rusnauka.com/3_ANR_2013/Pedagogica/2_125781.doc.htm.

Наукове видання

Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції:
**ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ, МЕНЕДЖМЕНТУ ТА СІЛЬСЬКОЇ
КООПЕРАЦІЇ**
(12-13 травня 2015 року)

Редактор: Войнич Л.Й.

Папір офсерний. Друк на різнографі. Гарнітура Times
Ум.друк.арк. 23,7
Тираж 150 прим.

Видавнича організація «Магнолія Плюс»
а/с 2623, м. Львів -60,
Україна, 79031, м.Львів- 31, вул. Стрийська, 202