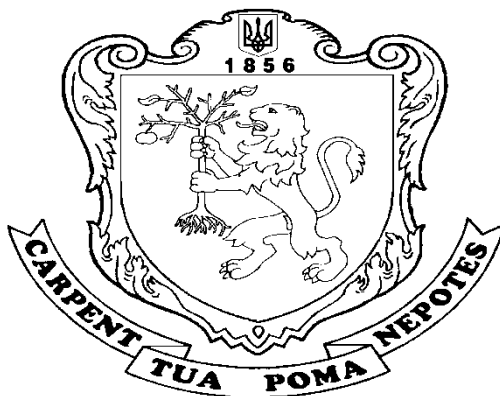


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ТА ПРОДОВОЛЬСТВА
УКРАЇНИ**

**ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**



КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

**ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВ**

МАТЕРІАЛИ

*І міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
(22 травня 2012 року)*

Львів 2012

УДК 338.12:338.1

Ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств /
Матеріали I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (22 травня
2012р). – Львів, 2012. - 240 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 УААН., ректор Львівського
національного аграрного університету.

Лопушняк В.І. – к.с.-г.н., в.о. професора, проректор з наукової роботи
Львівського національного аграрного університету

Березівський П.С. – д.е.н., професор, декан економічного факультету, завідувач
кафедри менеджменту імені Є.Храпливого Львівського національного
аграрного університету

Черевко Г.В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства
Львівського національного аграрного університету

Відповідальний за випуск, комп'ютерна верстка, технічний редактор – к.е.н.,
в.о.доцента кафедри економіки підприємства **Шимечко Г.І.**

© Львівський національний аграрний університет, 2012

© Автори статей, 2012

З М І С Т

1.	Березівський П.С. РОЛЬ ОСОБИСТОГО СЕЛЯНСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	9
2.	Черевко Г.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ	12
3.	Алалми Хайдар Мухсин. МАРКЕТИНГОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ	15
4.	Артеменко В.О. СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ПРОЦЕСУ МАРКЕТИНГУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	17
5.	Ахметова Ж.Т. ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ НАССР В ПРОИЗВОДСТВО	19
6.	Ахметова Ж.Т. ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ВИТАМИНОВ В МОЛОКЕ	22
7.	Березівський З.П., Березівська О.Й. РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	25
8.	Бондаренко Е.С. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ	27
9.	Бондарчук В.В. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ	30
10.	Бурлака О.А., Бурлака О.П. ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	33
11.	Бурлака О.П. МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	36
12.	Бурнукіна О.А., ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК	38
13.	Василенька Н.І. НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНІВ	41

14.	Василина О.Р., Колач С.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	45
15.	Вознюк А. О. ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНІ РЕСУРСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЇХ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ	48
16.	Гавука І. С. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	52
17.	Галстян А.С. ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В АР КРИМ	55
18.	Глубіш Л.Я. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБҐРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ	58
19.	Гой Н.В. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЧНОГО Й ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІЗ ПЕРЕРОБКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	61
20.	Горова О.А. СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	64
21.	Дубневич Ю.В. МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БІОДИЗЕЛЮ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	67
22.	Есполюв Т.И., Балапанова Э. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА	69
23.	Зінченко А.М., МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	75
24.	Жарылкасын Ж.К. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В КАЗАХСТАНЕ	77
25.	Жарылкасын Ж.К. РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ КАЗАХСТАНА	81

26.	Живора А.О. ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ КРАЇН СВІТУ	85
27.	Іваницька Г.Б. КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	88
28.	Кенже Л.С., Кунтубаева А.Д. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРМЛЕНИЯ МОЛОДНЯКА КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА ПРИ СТОЙЛОВИИ И ПАСТБИЩНОМ СОДЕРЖАНИИ В КООПЕРАТИВЕ «АҚТОГАЙ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ	91
29.	Кенже Л.С., Кунтубаева А.Д. СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	98
30.	Кенже Л.С., Кунтубаева А.Д. ПРАВОВАЯ БАЗА ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ	101
31.	Кобрин Л. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	106
32.	Колеснікова І. В. ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ	109
33.	Колодій М.В. РОЗВИТОК ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	112
34.	Корчинський І. О. ОПТОВИЙ РИНОК ЯК СКЛАДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ	114
35.	Krocak R. TURYSTYKA PODGÓRZA KARPACKIEGO (TOPOGRAFICZNE BAZY DANYCH)	117
36.	Кунтубаева А.Д. СТРАТЕГИИ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	120
37.	Крупич Ю.С. РИНОК ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ: ШАНСИ І ВИКЛИКИ	125
38.	Крупін В.Є., Злидник Ю.Р. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В СВІТЛІ СУЧАСНИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ	128
39.	Малаховський Д.В. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НАСІННЄВИХ	

	ПІДПРИЄМСТВ	131
40.	Манько І.М. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПРИЙОМІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	134
41.	Мірошниченко П.І. ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК	137
42.	Навафлех Ахмед Хусейн ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК	139
43.	Онікієнко О.В. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	141
44.	Орловський Р.М. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ ГРЕЧКИ В УМОВАХ ПРИКАРПАТТЯ УКРАЇНИ	143
45.	Особа Н.П. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ	149
46.	Павленчик Н.Ф., Павленчик А.О. ДОЦІЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	152
47.	Пархуць М. ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ АПК	155
48.	Подлужная Н.А. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В СИСТЕМЕ «ПРЕДПРИЯТИЕ-БАНК» ПРИ СЕЗОННОСТИ ПРОДАЖ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ	158
49.	Поповиченко Г.С. СТАН МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АПК УКРАЇНИ	161
50.	Притула Х.М. ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	164
51.	Прокопишин О.С. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТЕХНІЧНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	167
52.	Прокопчук О. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	170

53.	Родіонов О.В. ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ АПК	174
54.	Родіонова О.Ю. ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ	176
55.	Радух Н.Б. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ	178
56.	Руліцька К.М. ЕФЕКТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	181
57.	Савченко Є.В. ПЕРСПЕКТИВИ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	184
58.	Себко А.В. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ АПК	187
59.	Сиротюк Г.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУРЯКОЦУКРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ	188
60.	Співак С.І. ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АПК	191
61.	Станько В.Ю. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА	195
62.	Стефанюк У. Ф. ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	199
63.	Струк Н. ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ В АПК	202
64.	Тертична Н.В. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АПК ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКІВ ПІДПРИЄМСТВА	205
65.	Тютюнник М.Г. РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ	208
66.	Черевко І.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ЗРІВНОВАЖЕНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	211

67.	Черевко З.Ю. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ НЕОБХІДНОГО РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТИПУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ	214
68.	Шавалюк О.І., Попівняк Р.Б. ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТВАРИННИЦЬКОЇ ГАЛУЗІ	216
69.	Шимечко Г.І. ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ	219
70.	Щербата І.В. ВРАХУВАННЯ СТІЙКОСТІ АГРОЛАНДШАФТІВ ПРИ ЕКОЛОГІЧНОМУ РАЙОНУВАННІ	222
71.	Якубів В.М. РЕСУРСНА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	225
72.	Ярема Я.Р. ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК	228
73.	Яців С. Ф., Яців О. І. ПЕРСПЕКТИВИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У СИСТЕМІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ	231

РОЛЬ ОСОБИСТОГО СЕЛЯНСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У процесі проведення аграрної реформи, зокрема реформування аграрного сектора економіки на засадах приватної власності, широкий розвиток одержала така категорія товаровиробників як господарства населення, у тому числі особисті селянські господарства.

У пореформений період у Львівській області, як і в Україні загалом, сформовано два сектори аграрного виробництва: приватний і державний. Державний сектор на кінець 2010р. представлений незначною кількістю сільськогосподарських підприємств – шість одиниць (3,0%) державної власності, які не підлягають приватизації (навчально-дослідні, випробувальні господарства тощо). Приватний сектор охоплює сільськогосподарські підприємства на засадах приватної власності та колективних форм організації праці, яких на кінець 2010р. налічувалось: 103 господарських товариств (52,3%), 86 приватних підприємств, включаючи фермерські господарства (43,7%), один сільськогосподарський виробничий кооператив і одне інше сільськогосподарське підприємство. Крім цього, виробництвом сільськогосподарської продукції в області займалось 956 дрібних фермерських господарств, 319,4 тис. особистих селянських господарств і 241,8 тис. власників землі у колективних садах і городах. Усі ці виробники сільськогосподарської продукції і утворюють приватний сектор.

За 2000-2010рр. відбулися досить суттєві зміни у структурі сільськогосподарських товаровиробників. Зокрема, частка валової продукції сільського господарства (у порівнянних цінах 2005р.), виробленої особистими селянськими господарствами, в загальному обсязі її виробництва в усіх

категоріях господарств, починаючи з 2003р. має загальну тенденцію до зменшення. Це є свідченням того, що відбувається процес нарощування виробництва сільськогосподарської продукції у сільськогосподарських підприємствах області, в окремих випадках відродження окремих галузей виробництва. Якщо питома вага виробництва валової продукції сільського господарства (в порівнянних цінах 2005р.) особистими селянськими господарствами у загальному її виробництві в усіх категоріях господарств у 2003р. складала 92,2%, у тому числі 90,6% продукції рослинництва і 93,6% продукції тваринництва, то у 2010р. вона відповідно становила – 73,7%, 77,9% і 69,5%.

Вважаємо позитивною тенденцією концентрацію виробництва зерна, цукрових буряків, м'яса худоби і птиці (у живій вазі) і яєць у сільськогосподарських підприємствах, що є свідченням використання масштабу виробництва. І все-таки, особистими селянськими господарствами у 2010р. було вироблено зерна 48,0% від загального обсягу його виробництва в усіх категоріях господарств проти 46,0% у 2000р., цукрових буряків (фабричних) відповідно 6,2% проти 52,4%, м'яса худоби та птиці (у живій вазі) -53,1% проти 91,8%, у тому числі м'яса всіх видів птиці – 18,4% проти 95,0% у 2000р.

Слід відмінити і те, що протягом 2000-2010рр. спостерігається тенденція до різкого зменшення поголів'я продуктивної худоби, яка утримується в особистій власності особистих селянських господарств сільської місцевості, з розрахунку на 100 господарств (табл.7). Зокрема, у особистих селянських господарствах з розрахунку на 100 господарств населення сільської місцевості на кінець 2010р. утримувалось 67 голів великої рогатої худоби проти 126 голів на кінець 2000р., корів відповідно – 45 голів проти 82 голів, свиней 48 голів проти 63 голів, овець –1,1 голови проти 2,1 голови, кіз – 3,7 голів проти 5,0 голів у 2000р.

Більше того, значна частина особистих селянських господарств сільської місцевості не утримують в особистій власності всіх видів або певних видів худоби. На кінець 2010р. таких господарств, що не утримують всіх видів

продуктивної худоби в області було 33,0 % проти 18,5% на кінець 2000р., таких, що не утримують великої рогатої худоби, включаючи корів відповідно 59,6% проти 34,7%, корів – 61,6% проти 35,2%, свиней – 68,4% проти 54,0%, овець – 99,2 % проти 97,0%, кіз –97,3% проти 94,4% на кінець 2000р. (табл. 8).

Слід зауважити, що лише порівняно високу продуктивність худоби в особистих селянських господарствах можна вважати позитивним аргументом, який вказує на вигідність продукції тваринництва у даній категорії господарств. Інші ж обставини свідчать тільки про тимчасові чи не надто переконливі вигоди, які не можна розглядати як серйозний аргумент при плануванні багатокладної аграрної економіки. Таким чином, у віддаленій перспективі особисті селянські господарства повинні поступитися більш ефективним формам господарювання в сільському господарстві.

Окреслюючи перспективи розвитку особистих селянських господарств на основі аналізу трансформаційної динаміки їх розвитку у пореформений період, слід визначити, що їх не можна вважати прогресивною формою господарювання в сільському господарстві. Вони не потребують високої кваліфікації працівників, затрати на підвищення рівня освіти в них не окупувються, а їхні розміри надто малі, щоби в них можна було реалізувати досягнення науково-технічного прогресу. Водночас в найближчій перспективі існування цих господарств необхідне і доцільне. Їхній подальший розвиток визначатиметься ходом загальноекономічних процесів. Тому, необхідне створення відповідних юридичних норм, які стимулювали б збільшення дрібних особистих селянських господарств. Лише в такому разі можна зменшити їхню кількість і збільшити їх розміри.

Отже, економічно правильним напрямом подальшого розвитку особистих селянських господарств буде передача земельних часток (паїв) в оренду, кооперування особистих селянських господарств між собою і з іншими організаційно-правовими структурами, формування на базі особистих селянських господарств нових організаційно-правових структур різних форм

власності господарювання або входження на основі асоційованого членства у функціонуючі організаційно-правові структури.

Черевко Г.В., д. е. н., професор

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Латинське слово “efficere” означає принести користь. Похідні від нього іменники: “effectus” - виконання, результат, і “efficientia” - результативність. Такою є мовна основа використовуваного сьогодні слова “ефективність”. Не випадково тому багато економістів під поняттям ефективності розуміють результативність виробництва.

Але, якщо результатом виробничого процесу виявиться продукт, який не задовольняє певних вимог, не відповідає встановленим параметрам і тому не має практичного застосування, де ж тут буде ефективність? Результат то є - але від'ємний, тому нема і ефективності.

Ігнорування моменту корисності виробленого продукту призводить до змішування понять ефективності і продуктивності праці. Якщо ми за одиницю часу виробляємо більше продукції, товарів, то природно буде стверджувати про підвищення продуктивності праці і про те, що ми працюємо продуктивно, але якщо з цієї маси вироблених товарів певна частина їх через низькі споживні якості експлуатується недостатньо або не знаходить попиту і збуту (затоварюється), то ми не в праві стверджувати, що працюємо ефективно. В принципі, в чому може полягати суть підвищення ефективності виробничого процесу з точки зору його виробничо-економічної ефективності? В тому, щоб виробляти більше з допомогою тієї ж кількості праці, або виробляти стільки ж і

навіть більше з допомогою меншої кількості праці з розрахунку на одиницю одержуваного ефекту.

Категорія ефективності, як і кожна із її форм і будь-яка інша економічна категорія, має дві сторони - якісну і кількісну. Виходячи з цього, з точки зору якісної характеристики, ефективність виражає економічні відносини між виробниками з приводу економії затрат живої і уречевленої праці. З кількісної ж сторони ефективність означає співвідношення одержаного ефекту з використаними для його одержання ресурсами. В останньому випадку критерій ефективності, таким чином, можна визначити двояко: як принцип максимального корисного ефекту (найбільш повне задоволення потреб членів суспільства при наявних ресурсах) і як принцип мінімальних витрат (найменші витрати живої і уречевленої праці на одиницю продукції).

Кожна категорія є певним абстрагуванням досліджуваного явища чи процесу, його суттєвих сторін і взаємозв'язків, а точніше - його кількісної і якісної сторін. А оскільки критерій відображає певні виробничі відносини, він відображає саме якісну сторону цих відносин. Тому критерій економічної ефективності повинен знаходитись в нерозривному зв'язку із специфічними економічними законами і, в першу чергу - з економічними законами даного способу виробництва, виражаючи ступінь їх реалізації. Показники ж є конкретизаторами критерію як мірила ефективності і служать, як правило, лише кількісним вираженням цього критерію в кожному конкретному випадку.

Виходячи з результатів аналізу теоретичних джерел та існуючої ситуації, можна констатувати, що соціальний характер ефективності надає структура витрат суспільної праці, що здійснюються на виробництво продукції і практично формують її вартість. Крім того, соціально-економічна ефективність виробництва тієї чи іншої продукції повинна враховувати як затрати - результативну сторону цього явища, так і ступінь задоволення виробленою продукцією потреб суспільства, хоча в значній мірі останній аспект може залежати все-таки від економічних факторів і умов.

Оскільки ефективність має як виробничий, так і соціальний характер, здебільшого вона виступає як соціально-економічна ефективність. При цьому слід зазначити, що визначальною все-таки, є економічна сторона ефективності, оскільки вона пов'язана з виробництвом, тобто з матеріальною стороною процесу, а як відомо, буття визначає свідомість, тобто, економічна сторона ефективності визначає рівень соціальної її сторони. Кількісним вираження соціального ефекту при виробництві продукту може бути питома вага оплати праці (чи іншої форми винагороди) в структурі вартості продукції, в структурі всіх витрат на виробництво продукції, тобто в структурі собівартості продукції.

Соціально-економічна ефективність характеризує відтворення виробничих відносин і визначається рівнем досягнення мети виробництва, тобто рівнем задоволення потреб суспільства в матеріальних і культурних благах і усестороннім розвитком членів суспільства. Виробничо-економічна ефективність характеризує ефективність функціонування матеріально-технічної бази, продуктивних сил суспільства і визначається рівнем використання виробничих ресурсів через співставлення ефекту з ресурсами (або їх витратами), залученими до його одержання.

В умовах, де працівники одержують заробітну плату в різних її формах, тобто, якщо вести мову за виробництво сільськогосподарської продукції – в умовах, наприклад, кооперативних громадських господарств, соціальний характер ефективності або навіть рівень соціальної ефективності цього процесу виробництва продукції може виражатись через органічну будову вартості продукції і будову її собівартості. В умовах же приватного виробництва сільськогосподарської продукції соціальна ефективність цього процесу може виражатись органічною будовою чистої продукції або органічною будовою вартості продукції по валовому доходу.

Якогось конкретного показника, який відображав би саме зовнішній аспект ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, на сьогодні нема, якщо не враховувати такий показник, як відповідність рівня виробництва якогось її виду, а точніше рівня її споживання рівню норми споживання .

При визначенні кількісної сторони ефективності у будь-якому з її аспектів – економічному, соціальному, екологічному, технологічному, технічному чи енергетичному – суть справи зводиться до співставлення корисного ефекту із витратами на його одержання. Різниця, звичайно, полягає у структурі системи показників, що виражають той чи інший аспект ефективності, та у відповідних одиницях їх виміру.

Алалми Хайдар Мухсин, аспірант,
Луганський національний аграрний університет
м. Луганськ

МАРКЕТИНГОВІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Основними факторами, що впливають на розвиток організаційного механізму управління сільськогосподарським підприємством є:

1. Рівень витрат виробництва.
2. Ступінь конкуренції на ринку.
3. Вид товару чи послуги.
4. Унікальність пропонованого товару чи послуги.
5. Імідж компанії.
6. Співвідношення попиту та пропозиції на аналогічні товари чи товари-замінники на ринку.
7. Еластичність попиту.
8. Фактори "зовнішнього середовища" (наприклад, державне регулювання цін на визначені види товарів).

Очевидно, що при визначенні ціни найбільш правильно буде враховувати всі основні фактори, хоча питома вага кожного з них може бути різною. Ціна на нову продукцію підприємства повинна визначатися після проведення ретельного аналізу, з урахуванням її сприйняття покупцями, цін конкурентів, а також з урахуванням виробничих витрат. Зрештою, чи є ціна розумною, вирішить споживач, що "голосує грошима", купуючи той чи інший товар.

В інноваційному маркетингу сільськогосподарських підприємств, слід застосовувати наступні види цінових стратегій:

стратегія "зняття вершків", застосовувана при впровадженні нового товару на ринок, коли на товар установлюються досить високі ціни. Цей метод працює у випадку відсутності конкурентів у агро підприємства і відсутності інформації про товар у споживачів, а також необхідності швидкого одержання прибутку. Висококласним виконавцем такого методу "зняття вершків";

стратегія проникнення на ринок, коли на новий товар установлюються відносно низькі ціни – у випадку наявності великого числа конкурентів;

стратегія престижних цін, застосовувана для представлення нових товарів з позиції якості і престижу, припускаючи, що для споживачів висока ціна означає і високу якість продукції. Ця стратегія, як правило, використовується вже досить відомими компаніями;

стратегія, заснована на думці споживачів, при якій ціна встановлюється на тому рівні, що споживач готовий заплатити за товар.

Стратегія продажів нових товарів повинна визначити найкращу комбінацію роботи з кінцевими споживачами, роздрібною торгівлею, торговими агентами й оптовиками. Тому одним із ключових питань продажу є вибір оптимального шляху, по якому товар рухається від виробника до споживача чи каналу збуту.

СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ ПРОЦЕСУ МАРКЕТИНГУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Крім розробки компонентів маркетингу, оперативне управління маркетингом на підприємстві включає:

Складання письмового плану маркетингу, у який зводиться воєдино стратегія маркетингу Підприємства. План служить керівництвом для персоналу Підприємства, зайнятого в маркетингових заходах.

Підготовку кошторису, що інтегрує процес маркетингу в рамках загального бюджету Підприємства.

Контроль маркетингової діяльності Підприємства (контроль щорічних планів, прибутковості, ефективності і стратегічний контроль).

Компоненти маркетингу або чотири "Р", як вони називаються по-англійськи, - це Product, Price, Place, Promotion. Чи по-українськи: Продукт (товар), Плата (ціна), Продаж (місце продажу) і Просування продукції (рис. 1).

Усі ці чотири складові оперативного маркетингу націлені на п'яте "П" - Покупця (People), що є метою усієї стратегії маркетингу.

Відповідно до теорії інноваційного маркетингу процес сприйняття нового товару Підприємства складається з наступних етапів:

1. Первинна поінформованість. Споживач довідається про інновацію, але не має достатньої інформації.
2. Дізнавання товару. Споживач вже має деяку інформацію, виявляє цікавість до новинки; можливий пошук додаткової інформації про новинку.

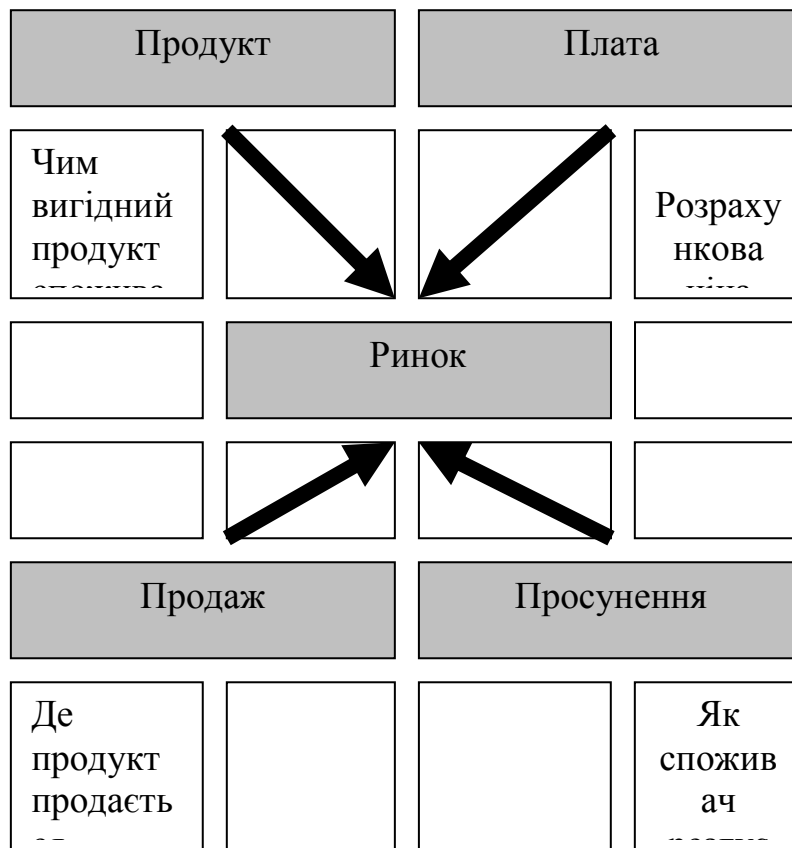


Рис.1. Складові маркетингу

3. Ідентифікація нового товару. Споживач зіставляє новинку зі своїми потребами.

4. Оцінка можливостей використання нововведення. Споживач приймає рішення про апробацію нововведення.

5. Апробація нововведення споживачем з метою одержання інформації про інновацію і про можливість придбання.

6. Ухвалення рішення про придбання чи інвестуванні в створення нововведення.

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ НАССР В ПРОИЗВОДСТВО

В современном мире предъявляются высокие требования к качеству пищевых продуктов. Но в отличие от требований к качеству, которые могут изменяться в зависимости от требований конкретных потребителей, требования к безопасности пищевой продукции, являются незыблемыми. Приступая к производству, производитель берет на себя ответственность перед потребителем за производимую продукцию.

Опасности в пищевой продукции могут возникнуть на любой стадии пищевой цепочки, в связи с этим, адекватное управление по всей пищевой цепочке является весьма важным. Безопасность пищевой продукции обеспечивается путем совместных усилий всех сторон, участвующих в пищевой цепочке. Во всем мире принята на уровне Государств и успешно внедряется на предприятиях, предупредительная модель управления безопасностью пищевой продукции, основанная на принципах НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Point).

Сертификация системы менеджмента безопасности пищевой продукции, созданной и внедренной на основе концепции принципов НАССР (анализ рисков и критические контрольные точки), является одним из пяти видов сертификации, утвержденных в рамках Глобальной Инициативы по безопасности продуктов питания.

Существует семь принципов, которые легли в основу системы ХАССП и применяются в обязательном порядке при создании системы для определенного предприятия-изготовителя пищевой продукции. Первое, это проведение тщательного анализа рисков (опасных факторов). Это осуществляется путем процесса оценки значимости потенциально опасных факторов на всех этапах

жизненного цикла пищевой продукции, подконтрольных предприятию-изготовителю. Также оценивается вероятность каких-либо рисков и вырабатываются профилактические меры общего характера для предотвращения, устранения и сведения к минимуму выявленных опасных факторов.

Второе, определение критических точек контроля (КТК), а также технологических этапов и процедур, в рамках которых жесткий контроль дает возможность предотвратить, не допустить потенциальную опасность или с помощью определенных мер свести к нулю возможность возникновения рисков.

Третье, установление критических пределов для каждой контрольной точки. Здесь определяются критерии, ХАССП в России показывающие, что процесс находится под контролем. Разработчиками системы формируются допуски и лимиты, которые крайне необходимо соблюдать, чтобы в критических контрольных точках ситуация не выходила из-под контроля.

Четвертое, становление процедур мониторинга критических точек контроля (как? кто? когда?). Для этого устанавливаются системы наблюдения в КТК и создаются различные инспекции посредством регулярного анализа, испытаний и других видов производственного надзора.

Пятое, разработка корректирующих действий, которые необходимо предпринять в тех случаях, когда инспекция и наблюдения свидетельствуют о том, что ситуация может выйти, выходит либо уже вышла из-под контроля.

Шестое, установление процедур учета и ведения документации, в которой фиксируются необходимые параметры. Документация будет ярким свидетельством того, что производственные процессы в КТК находятся под контролем, все возникшие отклонения исправляются, а разработанная система ХАССП для данной компании в целом функционирует эффективно.

Седьмое, установление процедур проверки набора документации, которая должна постоянно поддерживаться в рабочем состоянии, отражать все мероприятия по внедрению, исполнению и соблюдению всех принципов

ХАССП. Другими словами, данный набор документов будет отражать факт жизнеспособности разработанной системы ХАССП для данного предприятия-производителя пищевой продукции.

Для внедрения системы ХАССП компании-производители пищевой продукции обязаны не только тщательно исследовать свой собственный продукт, технологические процессы и методы производства, но и активно применять данную систему, выполняя все её требования к вспомогательным материалам, поставщикам сырья, а также к системе розничной и оптовой торговли. Важным и безусловным достоинством системы ХАССП является её свойство не выявлять, НАССР а именно предвидеть и предупреждать ошибки при помощи поэтапного контроля на протяжении всей цепочки производства пищевых продуктов. Это гарантированно обеспечивает потребителям безопасность употребления пищевых продуктов, что является первоочередной и главной задачей в работе всей пищевой отрасли.

Использование на производстве системы менеджмента, сертифицированной и построенной на принципах ХАССП, дает возможность компаниям-производителям пищевых продуктов выпускать продукцию, соответствующую не только высоким европейским требованиям безопасности, но и продукцию, способную выдерживать жесткую конкуренцию на пищевом рынке Европы. Кроме этого, применение ХАССП может быть отличным аргументом для подтверждения выполнения нормативных и законодательных требований.

Список использованной литературы

1. Сборник материалов по управлению рисками и применению системы НАССР. – М.: ВНИИС, 2000.
2. Санитарно-эпидемиологический контроль. – М.: «Издательство ПРИОР», 1998.
3. Растимешин В.Е., Куприянова Т.М. Упорядочение. Путь к созданию качественного рабочего места. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004.

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ НА КАЧЕСТВО И КОЛИЧЕСТВО ВИТАМИНОВ В МОЛОКЕ

Молоко является важнейшим источником витаминов. В нем присутствуют жирорастворимые витамины А, группы D, Е и водорастворимые — группы В, РР, С микрофлора др. содержание их в молоке и молочных продуктах изменяется в зависимости от периода лактации, кормового рациона животных, способов тепловой обработки молока и условий его хранения. В ряде случаев производят искусственную витаминизацию продуктов.

Между жирорастворимыми и водорастворимыми витаминами существуют функциональные различия. Жирорастворимые витамины проявляют специфические действия при образовании тканей и клеточных группировок. Водорастворимые витамины группы В входят в состав многих ферментов. Большинство витаминов очень чувствительны к внешним воздействиям — высоким температурам, УФ-излучению, действию кислот, оснований, кислорода воздуха. При производстве молочных продуктов эти особенности нужно учитывать, выбирая щадящие режимы ведения технологических процессов, чтобы избежать разрушения витаминов.

Часть витаминов образуется в организме из провитаминов. Последние имеют такое же важное значение для жизнедеятельности человека, что и витамины. Провитамины — это органические соединения, которые в результате ферментативных реакций или энергетических воздействий превращаются в витамины. Например, витамин А образуется из провитамина β-каротина.

Витамины молока играют важную роль в физиологии питания. Одни из них влияют на окислительно-восстановительный потенциал молока и поэтому могут действовать в качестве антиоксидантов, другие проявляют себя как

пигменты. Кроме того, некоторые витамины являются стимуляторами роста микроорганизмов, что имеет важное значение при производстве кисломолочных продуктов.

В свежеприготовленных продуктах преобладает аскорбиновая кислота, поэтому для контроля витамина С используют упрощенные методы. После хранения часть аскорбиновой кислоты окисляется до дегидроаскорбиновой кислоты, а часть разрушается. Для контроля витамина С в таких продуктах используют либо потенциметрический метод с восстановлением дегидроаскорбиновой кислоты α -цистеином, либо флуориметрический метод.

Упрощенный метод основан на извлечении аскорбиновой кислоты раствором соляной кислоты (которая извлекает не только свободную, но и связанную аскорбиновую кислоту) с последующим визуальным или потенциметрическим титрованием ее раствором 2,6-дихлорфенолиндофенолята натрия (краски). Метод применим для продуктов, содержащих более 2 мг аскорбиновой кислоты в 1 кг или 1 дм³ продукта.

Флуориметрический метод определения витамина С основан на взаимодействии дегидроаскорбиновой кислоты с о-фенилендиамином с образованием флуоресцирующего соединения, интенсивность флуоресценции которого пропорциональна концентрации витамина в растворе. Измерение флуоресценции проводят на флуориметре.

Метод определения *каротина* изложен в ГОСТ 8756.22 «Продукты пищевые консервированные. Метод определения каротина». Существующие методы определения каротина дают сумму каротинов-изомеров α , β и γ , поэтому правильнее говорить о методе определения содержания каротина.

Метод основан на фотометрическом измерении массовой концентрации каротинов в растворе, полученном после экстрагирования каротинов из продукта органическим растворителем и очищенном от сопутствующих красящих веществ на адсорбционной колонке.

Также используется метод И.К.Мурри – хроматография на колонках, который основан на экстракции ацетоном с последующим хроматографированием на колонке с окисью алюминия.

Из хроматографических методов также используется хроматография на бумаге и тонкослойной хроматографии. Разделение каротиноидов хроматографией в тонких слоях дает возможность выделить изомеры каротина (α , β).

Методы определения *витаминов* B_1 и B_2 изложены в ГОСТ 25999 «Продукты переработки плодов и овощей. Методы определения витаминов B_1 и B_2 ». Оба метода основаны на флуометрии. Для определения витаминов группы В применяют кроме вышеперечисленного люминесцентный анализ.

В молоке содержится недостаточное количество витаминов, снижающееся к тому же при переработке его в молочные продукты. Для повышения пищевой и биологической ценности молока и молочных продуктов была предложена их витаминизация. В частности, кисломолочные продукты обогащают за счет использования определенных штаммов микроорганизмов, в результате жизнедеятельности которых образуются некоторые витамины, например витамин С и витамины группы В. Кроме того, витаминизацию можно применять в технологических целях, например β -каротин и рибофлавин используют в качестве красителей, токоферол и аскорбиновую кислоту как антиоксиданты.

Список использованной литературы:

1. Крусь Г.Н., Шалыгина А.М., Волокитина З.В. Методы исследования молока и молочных продуктов, М., Колос, 2000. – 368 с.
2. Н.Ю.Алексеева, В.П.Аристова, А.П.Патратий и др., Состав и свойства молока как сырья для молочной промышленности, М, Агропромиздат, 1996. – 236 с.
3. Р.Б. Давидов, Л.Е. Гулько, Л.А. Круглова, Б.И. Файнгар, Молоко и молочные продукты как источник витаминов, М., Пищевая промышленность, 1972. – 183с.

Березівський З.П., к.е.н., доцент

Березівська О.Й., к.е.н., ст.викладач

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ГОСПОДАРЮВАННЯ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Необхідність у паралельному функціонуванні у сільському господарстві України різних за організаційною та управлінською структурою виробничих форм зумовлена низкою об'єктивних обставин.

Низка проблем залишається малодослідженою і потребує подальшої поглибленої розробки стосовно окремих регіонів, де процеси реформування аграрного сектора і формування нових організаційно-правових структур суттєво різняться. Тут слід врахувати неоднаковий рівень розвитку виробничого потенціалу окремих підприємств, регіонів, відмінності у природних умовах. Тому у зв'язку зі змінами, що відбувалися в сільськогосподарському виробництві в процесі аграрної реформи, виникають нові напрями дослідження. Це насамперед, стосується різноманітних аспектів, пов'язаних із підвищенням ефективності аграрного сектора, вдосконаленням організації виробництва, пошуком нових, прогресивних моделей аграрних формувань, раціональних виробничих структур.

Аграрне виробництво поєднує численні галузі, і оптимальними для них є різні організаційні форми і масштаби виробництва. Важливу роль у розвитку багатоукладності відіграють економічні, соціальні, політичні та навіть соціально-психологічні аспекти, сформовані на основі настроїв селян та їх поглядів на вирішення існуючих суспільних і економічних проблем.

Розглянувши процеси розвитку організаційно-правових форм господарювання, які функціонують у Львівській області, встановлено, що у 2010р. порівняно з 2008р. кількість сільськогосподарських підприємств

зменшилася з 225 до 197 одиниць, або на 12,4%, з них кількість державних підприємств не змінювалася і залишилася на рівні 6 одиниць, недержавних підприємств зменшилася з 219 до 191 одиниць, або на 12,8%, в тому числі господарських товариств з 116 до 103 одиниць, або на 11,2%, приватних підприємств (включаючи фермерські господарства) з 100 до 86 одиниць, або на 14,0%, виробничих сільськогосподарських кооперативів залишалася незмінною на рівні однієї одиниці, чисельність інших сільськогосподарських підприємств зменшилась вдвічі з 2 до 1 одиниці. Кількість фермерських господарств у 2010р. порівняно з 2008р. знизилась з 1082 до 956 одиниць, або на 11,6%.

Наведені дані динаміки питомої маси кількості виробників сільськогосподарської продукції у Львівській області засвідчують, що основними виробниками сільськогосподарської продукції у 2010р. були: господарські товариства (52,3%); приватні підприємства (43,7%); державні підприємства (3,0%); виробничі сільськогосподарські кооперативи (0,5%); інші сільськогосподарські підприємства (0,5%).

Різнокладність економіки передбачає функціонування різноманітних форм господарювання, кожна з яких повинна мати сприятливі умови для максимального використання свого ресурсного потенціалу за обов'язкової рівноправності вільного вибору партнерів на ринку і реалізації продукції, розпоряджання одержаним доходом. Форми господарювання та економічні відносини в різнокладній економіці відрізнятимуться за правовим статусом, регіонами поширення, організаційно-правовими формами, масштабами виробництва, функціональною діяльністю та галузевою спрямованістю.

Бондаренко Е.С., асистент

Луганського національного аграрного університету

м. Луганськ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Відсутність розумної державної політики, виключення сільського господарства з числа пріоритетних галузей економіки, призвело до зниження ефективності його функціонування, порушення організаційно-економічних відносин в системі виробництва і збуту продукції. Через скорочення державного фінансування, недосконалості механізму розподілу бюджетних коштів і низької частки прямої підтримки сільгосптоваровиробників мають місце негативні тенденції у розвитку аграрного сектора економіки, забезпеченні населення вітчизняним продовольством. Особливо вони помітні на рівні територіальних утворень, де уваги держави до регулювання агропродовольчих торговельних режимів, підтримки цін недостатньо.

До теперішнього часу недостатньо розроблені найбільш дієві напрямки державного регулювання, що сприяють підвищенню ефективності господарювання аграрних формувань, зокрема, питання, пов'язані з формуванням науково обґрунтованого механізму ціноутворення в сільському господарстві. Вимагають уточнення методика визначення необхідного обсягу державної підтримки, принципи розподілу бюджетних коштів, механізм їх доведення до сільгосптоваровиробників. Це зумовлює актуальність проблем для подальшого вивчення.

Важливою передумовою сталого та ефективного функціонування підприємств аграрної сфери та запорукою їх виживання в ринковій економіці є організація дієвої системи державного регулювання і підтримки сільськогосподарського виробництва. Розробка наукових основ її формування

зажадала розгляду ряду теоретичних положень, пов'язаних, зокрема, з визначенням досліджуваної категорії. Так, «державне регулювання сільськогосподарського виробництва» розглядається нами як процес прямого і непрямого впливу держави - виразника суспільних інтересів і суб'єкта ринкових відносин - на розподіл ресурсів і формування виробничих пропорцій з метою стабілізації та забезпечення його сталого розвитку.

Принципи державного регулювання знаходять свій прояв у конкретних методах досягнення поставлених цілей. У ринковій економіці перевага віддається економічним методам – прямим (Бюджетним) і непрямим (грошово-кредитним). Методи економічного регулювання при правильному їх використанні можуть стимулювати підприємницьку активність сільськогосподарських товаровиробників, здійснювати антиінфляційні заходи і підвищувати економічну ефективність господарської діяльності. З позиції регулюючого впливу інструменти державного регулювання слід об'єднати в дві групи: перша включає інструменти з підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, друга по забезпеченню соціальної захищеності сільського населення та розвитку соціально-виробничої інфраструктури сільських територій.

На підставі даних про державну підтримку сільського господарства і динаміки зростання власного капіталу сільськогосподарських підприємств Луганської області за 2007-2011 рр., Було проведено кореляційно-регресійне дослідження залежності розміру власного капіталу від цільового фінансування.

Аналіз показав, що залежність розміру власного капіталу від цільового фінансування дуже низька, що говорить про неефективність державного регулювання та підтримки сільськогосподарського виробництва. Притому, що цільове фінансування має тенденцію до збільшення. У зв'язку з чим необхідно розробити більш ефективні заходи з підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Для досягнення цієї мети необхідно вирішити наступні завдання.

1. Вивчити теоретичні основи економічної ефективності та методів її оцінки стосовно до умов різноманіття форм власності і господарювання.

2. Виявити зовнішні і внутрішні умов господарювання, необхідні для ефективного ведення сільськогосподарського виробництва в умовах нестабільної економіки.

3. Розробити методики та обґрунтування системи показників порівняльної оцінки ефективності сільськогосподарського виробництва підприємств різних форм власності та господарювання.

4. Проаналізувати соціально-економічний рівень розвитку сільськогосподарського виробництва регіону за категоріями господарств.

5. Розробити та обґрунтувати основні соціально-економічні напрямки подальшої діяльності регіону в галузі сільського господарства, що забезпечують підвищення його ефективності.

Література

1. Державний комітет статистики України. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2 Кальченко С.В. Удосконалення використання залучення фінансових ресурсів // Ринок цінних паперів України. - 2002. - № 7-8. - С.35-40.

3. Склярів І.Ю. Стабілізація ефективності функціонування сільськогосподарських організацій в умовах системної кризи. / / Сучасні проблеми розвитку економіки та соціальної сфери: СБ наукових праць - Ставрополь: Изд-во СтГАУ «АГРУС». 2005. - С. 226

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Сьогодні в Україні в результаті інтеграційних процесів створюється все більша кількість великих аграрних компаній. Однак правовий статус їх виробничо-господарської діяльності законодавчо не врегульований. Потребують правового впорядкування питання формування земельних відносин між користувачами та власниками паїв. Не вирішеними залишаються фінансово-економічні стосунки сучасних великих агропідприємств із бюджетами різних рівнів. Окрім цього, гострими на сьогодні залишаються такі проблеми розвитку аграрного сектора національної економіки, як дуже низька мотивації до праці у сфері сільськогосподарського виробництва, низький рівень життя сільського населення, незадовільний стан розвитку соціальної інфраструктури на селі, значна трудова міграція, безробіття тощо, а відтак - занепад та знецінення соціально-економічного потенціалу розвитку сільських населених пунктів, поглиблення демографічної кризи та географічного зникнення сіл.

Ці та інші проблеми розвитку аграрного бізнесу на селі в основному зумовлені мізерними розмірами доходної та видаткової частин місцевих бюджетів, що спрямовуються на соціально-економічний розвиток сільської території, а також недостатнім рівнем фінансування загальнодержавних програм розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні.

Проблема державного регулювання та організації ефективного управління великими агропромисловими підприємствами стає все більш актуальною, так як вона стосується безпосередньо як організації аграрного

бізнесу, так і загалом змісту державного управління народногосподарським комплексом. У зв'язку з цим, сьогодні є нагальна потреба у формуванні чіткої загальнодержавної стратегії розвитку аграрного сектору національної економіки та формування прозорих корпоративних стратегій розвитку вертикально інтегрованих великих аграрних підприємств. Відсутність чітких і зрозумілих для усіх учасників процесу державних стратегічних цілей розвитку сільськогосподарського виробництва не дозволяє сформувати та ефективно використовувати механізм державного регулювання розвитку аграрної економіки на місцевому та регіональному рівнях, формувати прозорі правила гри у сфері аграрного бізнесу та підвищувати рівень інвестиційної привабливості цієї важливої для держави галузі народного господарства.

Дискусійним на сьогодні постає питання фінансових відносин великих агропідприємств з власниками земельних паїв та з бюджетами різних рівнів. Фахівці вважають, що вирішення хоча б елементарних соціально-економічних проблем розвитку сільських населених пунктів можливе лише за умови залучення додаткових фінансових ресурсів. Оскільки для сільських населених пунктів основним джерелом фінансових ресурсів є земля сільськогосподарського призначення, яка в основному перебуває у приватній власності і у більшості випадків орендується сільгоспвиробниками різних організаційно-правових форм господарювання, економісти пропонують запровадити додаткову плату в розмірі одного відсотка від суми їх нормативної грошової оцінки з орендарів земельних ділянок. Це дозволить додатково залучити до бюджету сільської ради близько 480 тис. грн. (середня площа сільгоспугідь однієї сільради становить близько 2400 га, а прогнозований збір складатиме 200 грн./га) [1]. На перший погляд – це суттєве джерело надходження до місцевого бюджету, а з іншої сторони – це кошти, які вимушено будуть вилучені з обороту товаровиробника з відповідними економічними наслідками для їхнього розвитку. Слід також пам'ятати, що в процесі запровадження такого джерела доходів до місцевого бюджету постає питання щодо якості землі сільськогосподарського призначення в різних

природно-кліматичних зонах. Адже поряд із сприятливими для вирощування сільськогосподарських культур чорноземами лісостепу та степу, є адміністративні райони, де за теперішніх економічних умов займатися рослинництвом не вигідно. Раніше на слабо родючих землях північних та західних областей України пріоритет був відведений розвитку м'ясо-молочного тваринництва та вівчарства. Сьогодні немає чітко окреслених перспектив розвитку цих видів економічної діяльності. В цих регіонах землю ніхто не орендує, тому на сьогодні вона виключена із сільськогосподарського обороту.

Економісти об'єктивно вважають, що від запровадження таких фінансових інструментів державного регулювання можна отримати певний економічний позитив, зокрема, добитися часткового вирішення гострих на сьогодні соціально-економічних проблем сільських населених пунктів, а з іншої сторони - стимулювати товаровиробників більш ефективно використовувати сільськогосподарські угіддя. Запровадження збору на землі сільськогосподарського призначення та підвищення з 1 січня 2012 року на 75% нормативно-грошової оцінки землі [2], на нашу думку, можуть стати також дієвими фінансовими інструментами державного регулювання ринку землі в Україні на ближчу перспективу.

Отже, чітке формування стратегії розвитку аграрного виробництва в Україні та удосконалення механізму правового його регулювання дозволить суттєво та підвищити мотивацію в ефективній організації аграрного бізнесу.

Література

1. Євтеєв О. Відсоток на сільраду /О.Євтеєв. – [Агропрофі]. - Український тижневик ділової інформації. - 30 березня 2012р. - №12 (181).
2. Податковий кодекс України. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page40>.

Бурлака О.А., к.т.н., доцент
Бурлака О.П., старший викладач
Полтавська державна аграрна академія
м. Полтава

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Оплата праці завдяки специфічним мотиваційним властивостям відіграє значну роль у розвитку всіх галузей народного господарства. Однією з її функцій є стимулювання високопродуктивної праці, відтворення робочої сили та вирішення соціальних проблем суспільства. Але на сьогодні оплата праці в сільському господарстві втратила свою головну стимулюючу функцію, так як її рівень є найнижчим серед усіх видів економічної діяльності.

Нині проблема рівня оплати праці в сільському господарстві є дуже гострою, оскільки на неї безпосередньо впливає надзвичайно низька продуктивність праці та відсутність умов для повної продуктивної зайнятості на селі. Необхідно знаходити й підтримувати баланс між показниками зайнятості та дохідності праці відповідно до змін її продуктивності [1].

Оплата праці та продуктивність взаємопов'язані між собою, оскільки підвищення продуктивності праці створює умови для розширення фонду її оплати, але з іншого – більш висока оплата стимулює підвищення продуктивності праці. В ринкових умовах господарювання необхідно виходити не з відсоткових відношень продуктивності та оплати праці, а визначити, яка частина новоствореної вартості повинна йти на оплату праці, а отже, на фонд споживання, а яка на розширене відтворення. Навіть при дотриманні випереджаючих темпів підвищення продуктивності праці відносно її оплати, прибуток та фонд нагромадження можуть збільшуватись за рахунок збільшення матеріальних витрат на виробництво. Результати роботи багатьох сільськогосподарських підприємств Полтавського регіону показують, що не

завжди випереджаюче зростання оплати праці порівняно з її продуктивністю супроводжується зниженням матеріальних і всіх затрат праці на одиницю продукції, зростанням прибутку та підвищенням рівня рентабельності. Тому важливо, щоб темпи росту продуктивності та її оплати узгоджувались з обсягом виробленої продукції, тобто зарплату одержували за результати й ефективність роботи. Для вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням продуктивністю праці та її оплати, зміни повинні відбуватися в напрямку змін створення систем і форм оплати праці, створення ефективного механізму мотивації аграрної праці, які сприяли б формуванню механізму високопродуктивної праці. Завдяки підвищенню продуктивності з'являються можливості зростання оплати праці. При цьому кошти на оплату праці необхідно використовувати таким чином, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи росту її оплати. Тільки за таких умов створюються можливості для нарощування темпів розширеного виробництва.

Ефективна організація оплати праці у сільськогосподарських підприємствах на сучасних засадах потребує реалізації комплексу управлінських заходів, а саме доцільно: застосовувати ефективні управлінські технології; чітко визначати посадові обов'язки працівників; здійснювати організаційний контроль за виконанням нормативних показників роботи на підприємстві; оцінювати роботи для визначення ієрархії заробітної плати; оцінювати значущість та ефективність роботи найманих працівників; створювати сприятливий організаційний клімат в організації [2].

Ці заходи дозволять підвищити ефективність діючих систем оплати праці найманих працівників. Діючі системи оплати праці в сільськогосподарських підприємствах направлені перш за все на стимулювання збільшення виробництва сільськогосподарської продукції. В той же час підвищення ефективності використання виробничих ресурсів даними системами стимулюється недостатньо, що в ринкових умовах є недопустимим. Щоб забезпечити підприємство необхідними власними фінансовими ресурсами для

нормального функціонування громадського виробництва, задоволення суспільних потреб і дальшого зростання доходів працівників від громадського виробництва необхідно враховувати як кількість і якість вироблюваної продукції, так і витрати на її виробництво. Таким чином, в матеріальному стимулюванні працівників сільськогосподарського виробництва актуальним на сучасному етапі є вдосконалення оплати праці працівників трудових колективів, керівників і спеціалістів господарств і їх підрозділів в напрямі найбільш тісного зв'язку заробітків останніх з ефективністю господарювання [3]. В сучасних умовах, на нашу думку, однією з найбільш прогресивних форм матеріального стимулювання праці в аграрних підприємствах є застосування грейдерної системи оплати праці, що дає змогу забезпечувати стимулюючий ефект для працівників, оскільки керівництво може в міру потреб впливати на суму винагороди залежно від ефективності виконання або досягнення інших цілей та завдань підприємства.

Отже, для стимулювання сільськогосподарської праці починають використовувати зарубіжний досвід стимулювання праці на основі системи грейдів, процесно-орієнтованого підходу, використовуючи ефективні системи й методи оцінки персоналу (бальний, факторний, ранжування, класифікація), а також зарплатні системи, які заохочують активних співробітників.

Література

1. Пилипенко В. В. Теоретичні аспекти взаємозв'язку продуктивності та оплати праці / В. В. Пилипенко // Економіка та менеджмент: Вісник СНАУ. – Суми, 2008. – Вип. 4. – С. 23-25.

2. Спесівцев А. Л. Формування системи мотивації і оплати праці в сільському господарстві / А. Л. Спесівцев // Продуктивність агропромислового виробництва (економічні науки). – 2011. – № 19. – С. 146-148.

3. Мала С. І. Використання зарубіжного досвіду стимулювання праці в сільськогосподарських підприємствах / С. І. Мала // Проблеми науки. – 2009. – № 5. – С. 40-45.

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сільськогосподарські підприємства використовують економічний механізм формування виробничих витрат як систему противитратних економічних важелів, що дають можливість значно збільшити обсяг виробництва та поліпшити якість продукції галузі рослинництва і тваринництва при мінімальних виробничих витратах.

Раціональне використання і економія сировини, матеріалів, палива і енергії є одними із важливих умов функціонування підприємства в умовах ринку, переводу економіки на інтенсивний шлях. Раціональне використання матеріальних ресурсів – це доцільне обґрунтоване їх використання, їх витрати на рівні мінімуму при виробництві одиниці продукції. У загальному вигляді економія матеріальних ресурсів – це підвищення їх рівня корисного використання, яке виражається у зниженні питомої витрати матеріалів на одиницю споживчого ефекту, котрий одержують у результаті раціонального споживання матеріальних ресурсів. Значення економії матеріальних ресурсів зростає в зв'язку із збільшенням обсягу виробництва продукції [1].

Зменшення матеріальних витрат безпосередньо впливає на зниження собівартості продукції, оскільки вони становлять біля 60-70 % витрат сільськогосподарських підприємств Полтавського регіону, із них біля 70 % припадає на матеріальні витрати. Отже, скорочення матеріальних витрат на виробництво одиниці аграрної продукції значний резерв економії порівняно із зниженням трудоемності і фондоємності виробництва: 1 % економії матеріалів забезпечує скорочення витрат у 2-2,5 рази більше, ніж 1 % економії фонду

зарплати та в 2-4 рази більше, ніж 1 % скорочення капітальних вкладень. Інтенсифікація сільськогосподарського виробництва визначається рівнем освоєння прогресивної технології і організації виробництва на базі комплексної механізації процесів праці, кількістю і якістю внесених у ґрунт добрив, щільність поголів'я тварин, тобто витратами на одиницю земельної площі. Вона є основою подальшого підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, оскільки в результаті впровадження прогресивної технології і вдосконалення організації праці за порівняно менших ресурсів можна одержати більшу кількість продукції з меншими витратами на її одиницю.

Зниження витрат виробництва на підприємстві досягають в результаті:

- застосування ресурсозберігаючої технології, що забезпечує економію матеріалів та енергії, вивільнення робітників;
- чіткого дотримання технологічної дисципліни, що призводить до скорочення витрат від браку;
- використання технологічного обладнання, особливо такого, що дорого коштує в економічно ефективних сферах та режимах;
- збалансованої експлуатації виробничих потужностей, що призводить до скорочення вартості основних засобів, незавершеного виробництва та запасів продукції;
- розробки оптимальної стратегії технічного розвитку підприємства, що забезпечує раціональний рівень витрат на створення технічного потенціалу підприємства
- підвищення організаційного рівня виробництва, що призводить до скорочення витрат робочого часу, тривалості виробничого циклу і, як наслідок, зниження собівартості продукції та величини оборотних засобів підприємства;
- запровадження ефективних систем внутрішньовиробничих економічних відносин, що сприяють економії всіх видів ресурсів, підвищенню якості продукції;

- раціоналізація організаційної структури системи управління виробництвом а значить, скорочення витрат на управління, підвищення його ефективності.

Застосування спеціалізованих комп'ютерних програм для поліпшення планування й обліку виробничих ресурсів і посилення контролю за їх витрачанням значно підвищує ефективність господарювання. Конкурентоспроможність продукції рослинництва значною мірою забезпечується впровадженням інтенсивних енергозберігаючих технологій вирощування сільськогосподарських культур [2]. Підвищення технічного рівня виробництва, удосконалювання організації виробництва і праці призводить до зниження витрат сировини, матеріалів і заробітної плати.

Література

1. Управління затратами підприємства: [Монографія] / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорелов, Л. Ю. Хлап'юнов, Г. А. Макухін. – К.: “Лібра”, 2007. – 320 с.
2. Світовий О. М. Основні чинники формування виробничих витрат у рослинництві в ринкових умовах / О. М. Світовий // Вісник Сумського НАУ. – 2007. – № 6–7 (26–27). – С. 302–306.

Бурнукіна О.А., асистент

Луганський національний аграрний університет

м. Луганськ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Швидкість зміни зовнішнього середовища в ринкових умовах обумовлює динамічність змін підприємств. Зміни в діяльності підприємств відбуваються на

основі впливу чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, визначення і управління якими дозволить, по-перше, класифікувати загрози зовнішнього і внутрішнього середовища, по-друге, встановити причини проблемних явищ, що обумовлюють відсутність такої системи управління або складності з її функціонуванням, по-третє, сформулювати основні заходи поточного і стратегічного характеру для попередження кризових ситуацій.

Чинники системи управління якістю класифікують по видам функціональних підсистем: організаційні, управлінські, чинники цілей, планування, технічні, технологічні, інформаційні, соціальні і екологічні. Низка причин виникнення відмов в роботі системи носить традиційний характер і не потребує додаткового обговорення. На деяких, менш явних і традиційних, слід зупинитися докладніше.

Якщо в роботі того або іншого підрозділу відбуваються зміни, відреагувати на які система в змозі лише з використанням нових управлінських рішень. Забезпечення необхідної гнучкості підсистеми управління повинне здійснюватися за допомогою розвитку і удосконалення її елементної бази – алгоритмів управління виробничим процесом.

Перераховуючи причини збоїв, пов'язаних з підсистемою планування, розрізняють стратегічні помилки, допущені при плануванні, а також оперативне ухвалення до виконання планових рішень, несумісних з можливостями системи. Найпростіший і ефективний вихід з цього положення полягає в своєчасному формуванні портфеля замовлень на термін, достатній для аналізу і опрацювання виробничих планів.

В порівнянні з підсистемою планування, більш консервативними є економічна підсистема і підсистема цілей. Перша включає економічні закони, регламентації і нормативи, відповідно до яких здійснюється виробничий процес. Перебудова економічної підсистеми здійснюється достатньо рідко, проте викликає глибокі зміни в більшості підсистем. Підсистема цілей безпосередньо пов'язана з економічною оцінкою діяльності виробничих підрозділів і при зміні цих оцінок підлягає відповідному коректуванню.

Підсистема цілей і економічна підсистема тісно зв'язані між собою, причому перша носить звичайно підлеглий характер.

Серед сфер впливу на забезпечення якості продукції підприємств АПК особливе місце займають соціальні і екологічні чинники, врахування яких стає необхідною умовою нормального функціонування підприємства. Досвід функціонування підприємств показує, що недооцінка соціальних і екологічних чинників може мати важкі наслідки, у тому числі і економічного характеру [1].

Значущість соціальної групи чинників виявляється в узгодженні системних взаємозв'язків і приведенні їх у відповідність один одному. Всі підсистеми займають по відношенню до них особливе положення. Проте, в рамках можливого, соціальна сфера повинна займати пріоритетне положення, впливаючи на трансформацію всіх підсистем і системи в цілому.

Оцінка стану екологічних чинників проводиться з позиції суспільних пріоритетів, по відношенню до яких економічні інтереси окремого виробництва займають підлегле положення. Екологічні чинники впливу на якість продукції багато в чому є пріоритетними і базовими. Без чистоти і безпеки ресурсів, умов виробництва продукції неможливо забезпечити її якість.

Координаційні чинники обумовлюють розходження в діях підсистем підприємства, викликаючи ігнорування закону відповідності підсистем одна одній. При цьому необхідно враховувати, що взаємозв'язки, сталі між підсистемами, знаходяться в постійній динаміці, тому важлива не тільки їх статична узгодженість, але і прогнозування розвитку, що базується на тенденціях розвитку самої системи.

Аналіз причин появи нестабільності в роботі виробничих систем дозволяє намітити шляхи підвищення надійності їх функціонування. До них можна віднести:

- забезпечення технічної надійності техніки (при цьому йдеться не про надмірну надійність, яка потрапляє в категорію резервів, а про мінімальну, утворюючу необхідні умови для безперебійної роботи);

- створення підсистем організації і управління якістю, відповідних не тільки даному статичному стану системи, але і враховують перспективи її розвитку;

- удосконалення планування роботи системи, що дозволяє, зокрема, враховувати наперед прогнозовані зміни в її роботі;

- створення комунікаційної системи, заснованої на надійних партнерських відносинах з постачальниками сировини і напівфабрикатів, а також із споживачами готової продукції;

- жорстке дотримання вимог екологічної чистоти виробництва;

- широкий розвиток соціальної підсистеми, викорінювання залишкового принципу виділення коштів на розвиток персоналу;

- створення сучасних, технічно оснащених інформаційних служб[2].

Література

1. Компании, у которых есть чему поучиться: [книга четвертая / под ред. Е. Андреевой]. – К.: Книжкове вид-во О. Капусти, 2008. – 266 с.

2. Ткаченко В. Г. Управління якістю продукції: навчальн. посібник / В. Г. Ткаченко, О. В. Родіонов, Ю. О. Свінорєв. – Луганськ: "Янтар", 2011. – 316 с.

Василенька Н.І., к.е.н., ст. викладач

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНІВ

Сільські регіони становлять основу сільського господарства. В Україні у сільській місцевості зосереджено близько 41,6 млн га сільськогосподарських

угідь, з яких майже 20,6 млн га складають землі сільськогосподарських підприємств, а 15,9 млн га - землі громадян. Тут налічується близько 28,5 тис. сіл, де проживає 14,4 млн жителів, із них 8,1 млн у працездатному віці.

Стан розвитку сільських регіонів тісно пов'язаний з особливостями сільського господарства і формується під впливом процесів земельної та аграрної реформи, формування ринкових відносин в економіці, нестачі бюджетних ресурсів, недостатньої доходності сільськогосподарського виробництва та низького рівня доходів сільського населення, традиційних особливостей ведення господарства та проживання в сільській місцевості та ін. Серед найбільш складних проблем розвитку сільських регіонів, насамперед, слід відмітити продовження погіршення тут кількісних і якісних параметрів демографічних процесів внаслідок складних соціальних та екологічних умов проживання на селі, низького рівня доходів сільського населення [4].

У зв'язку зі скороченням робочої сили у новостворених підприємствах, зменшенням штатних працівників, а також скороченням робочих місць у соціальній сфері, зайнятість у всіх сферах економічної діяльності на селі за 2000-2010 рр. зменшилася від 4,4 млн до 3,8 млн осіб, або на 13,6%. Як наслідок, відбувається подальший міграційний вплив сільської молоді у міста та далеке зарубіжжя. Рівень безробіття економічно активного населення у 2010 р. становив 7,1% загальної його кількості, у віці 15-49 років - 8,6% [3].

Оплата праці в аграрній сфері продовжує бути одною із найнижчих серед галузей економіки. У структурі грошових доходів домогосподарств у сільській місцевості вона складає близько 39%, тоді як 59% сімейного бюджету у домогосподарствах селян витрачається на продовольчі товари [1, С.66-72].

Фактично припинився розвиток соціальної інфраструктури села, скорочується обслуговування сільського населення соціальними послугами. Доступність селян до соціальних послуг з року в рік знижується, погіршується їх асортимент та якість. Як наслідок, повністю втрачена привабливість проживання сільського населення, особливо молоді, у сільській місцевості [2, С.2083-2091.].

Метою стратегії розвитку сільських регіонів є формування соціально орієнтованої економіки, вирівнювання пропорцій економічного і соціального розвитку сільських регіонів, зосередженого на інтересах громади села, створення у сільських поселеннях належних умов праці та проживання. Остратегічними цілями розвитку сільських регіонів з урахуванням визначеної мети з боку держави є покращення демографічної ситуації на селі та підвищення ефективності використання трудового ресурсу, рівня життя та соціального захисту населення (рис. 1).

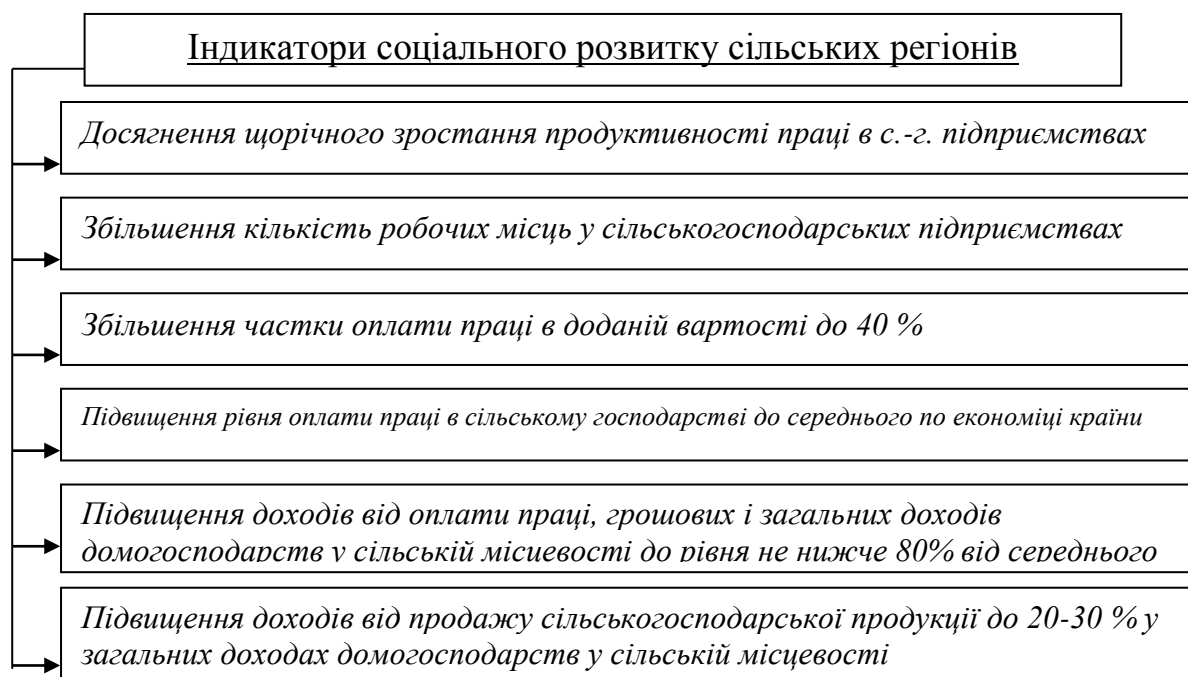


Рис. 1. Індикатори соціального розвитку сільських регіонів [3]

Напрямами державної підтримки щодо досягнення стратегічних цілей з урахуванням визначеної мети є наступні (рис.2).



Рис.2 Індикатори соціального розвитку сільських регіонів [3]

Література

1. Василенька Н.І. Використання сільського трудового потенціалу Львівщини : регіональні особливості / Н. І. Василенька // Наукове видання ЛНАУ “Аграрна економіка”.- Т.3. -№1-2. - 2010. – С.66-72
2. Василенька Н.І. Стан та перспективи розвитку соціальної сфери в сільських регіонах Львівської області / Н. І. Василенька // Науковий журнал «Економіка : проблеми теорії і практики». – Дніпропетровськ. – 2009 р. - №9. – Т.256. – С.2083-2091.
3. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. - К. : ННЦ "ІАЕ", 2012. - 182 с.
4. Черевко Г.В. Формування та використання персоналу в системі ресурсозабезпечення сільськогосподарських підприємств : монографія / Г. В. Черевко, Н.І. Василенька. – Львів, 2008. – 209 с.

Василина О.Р., к.е.н., в.о.доцента

Колач С.М., к.е.н., в.о.доцента

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Ефективність сільськогосподарського виробництва є складним економічним явищем, яке формується під дією наступних основних чинників:

ресурсного потенціалу, попиту, зовнішнього середовища. У процесі агропромислового виробництва здійснюється споживання земельних, трудових, виробничих та фінансових ресурсів агропідприємств із метою одержання певних споживчих вартостей, спроможних задовольнити конкретні потреби сільського населення.

У виробничому процесі природні чинники безпосередньої участі не приймають але мають значний вплив на результати сільськогосподарського виробництва. Знання дії чинників на виробництво сільськогосподарської продукції дає можливість провести комплексний аналіз її ефективності. На підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва впливають: меліорація, хімізація, механізація виробничих процесів тощо. Але збільшення їх обсягів шкідливе для довкілля. Тому при проведенні меліорації земель, хімізації ґрунтів, підборі системи сільськогосподарських машин важливу роль повинен відігравати екологічний чинник. Адже, хімізація ґрунтів позитивно впливає на рівень використання сільськогосподарських угідь доти, поки не порушується екологічна рівновага у природі, а саме наявність хімічних елементів у ґрунті не призводить до отруєння вирощеної сільськогосподарської продукції. А це означає, що при організації виробництва важливим є врахування екологічної придатності угідь для вирощування сільськогосподарських культур.

Названі нами чинники безпосередньо впливають на результат виробництва сільськогосподарських підприємств. Екологічною проблемою в сільському господарстві Львівської області стало зниження природної родючості ґрунту. Саме відновлення природної родючості характеризує екологічна ефективність виробництва сільськогосподарської продукції, яка набуває вагомості на сучасному етапі. Англійський вчений А. Сміт у своїх дослідженнях стверджував, що необхідно “... виробити природоохоронну політику, що опирається на розширення прав власників, які взаємодіють за принципом “забруднювач платить”. Тільки приватна власність може поєднувати екологічні та економічні цінності”. Більшість зарубіжних учених

вважають, що ефективним варіантом формування системи управління екологічною безпекою є гнучке поєднання економічних та адміністративних важелів впливу.

Український вчений В. Трегобчук вважає, що ефективною буде система, яка в разі незалежного контролю з боку держави за дотриманням вимог екологічного законодавства повною мірою включала б ринкові механізми. У своїх дослідженнях автор стверджує, що “.. саме ринок може бути використаний для обмеження руйнівної дії суспільства щодо довкілля через застосування гнучкої системи товарно-грошових відносин”.

Отже, екологічна ефективність – поняття, що визначає допустимий рівень забруднень, шляхом встановлення відповідних стандартів, з метою забезпечення якості довкілля. Допустимий рівень забруднень може бути досягнутий, якщо права власності належать жертві забруднення, що забруднювач повинен компенсувати йому екстернальні витрати, що призводить до зменшення обсягів виробництва і забруднень до рівня, при якому чистий дохід виробника не перевищує компенсованих ним екстернальних витрат.

Індустріалізація сільськогосподарського виробництва, вплив техносфери призвели до загострення ситуації в агросфері багатьох розвинених країн, у тому числі і США, де ерозія охопила 25 % землі. У Туреччині цей показник сягає 85 %. Щороку від ерозії у світі втрачається 10 млн. га. Значить, наявність приватної власності на землю не зупинило процес деградації земель у цих країнах. В Україні також є великі обсяги еродованих земель. Так, наприклад, у проекті "Концепції розвитку земельних відносин в Україні на 2008-2015 роки", яка розроблена РНБО України. В "Екологічних питаннях землекористування" записано, що "...буде запроваджено належний контроль за розміщенням ерозійно небезпечних і ґрунтовиснажуючих культур, що дозволить припинити хижацьке використання 10 млн. га орних земель..." [1]. Але досі не обґрунтована мотивація держави у налагодженні такого контролю та не розроблено механізмів такого контролю до процесу формування ринку землі.

При визначенні засад ефективності функціонування сільськогосподарського підприємства слід також врахувати суперечність між теперішнім і майбутнім часом, яка на практиці буде функціонувати у формі суперечності між сучасним та майбутнім поколіннями. Йдеться про те, яку землю, яку територію для проживання людини залишить сучасне покоління нашим нащадкам. Чи можна буде жити на цій землі? Уже сьогодні забруднення навколишнього середовища радіоактивними відходами, сміттям, хімічними відходами, шкідливими викидами в атмосферу від різних джерел набуло загрозливого характеру: зникає чисте повітря, чиста вода, чиста земля та ліс [2].

Література

1. Концепція розвитку земельних відносин в Україні на 2008-2015 роки.
Режим доступу: <http://www.nbuiv.ua>
2. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія: у 2 ч. - Ч.1 / за ред. В.М.Гейця, А.А.Мазаракі. - К. : Київ.нац. торг.-екон. Ун-т. - 2008.

Вознюк А. О. асистент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНІ РЕСУРСИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВНА СКЛАДОВА ЇХ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

В успішній та ефективній роботі сільськогосподарських підприємств фінансово - економічна діяльність займає особливе місце. Від неї багато в чому

залежить своєчасність та повнота фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання. Ефективність діяльності кожного підприємства багато в чому залежить від повної і своєчасної мобілізації фінансових ресурсів та правильного їх використання для забезпечення нормального процесу виробництва і розширення виробничих фондів. У цьому зв'язку для кожного підприємства важливу роль відіграє ефективна організація фінансової – економічної діяльності. З'ясуємо, що ж визначають поняттями фінансова та економічна діяльність.

Фінансова діяльність - діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.[1]

Економічна діяльність - процес виробництва продукції (товарів та послуг), який здійснюється з використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів тощо. Економічна діяльність характеризується витратами на виробництво, процесом виробництва та випуском продукції.[2]

Отже, бачимо, що увесь операційний цикл у сільському господарстві повністю залежить від умілого керівництва фінансово-економічною діяльністю. Він розпочинається від фінансування основних і оборотних засобів, які в свою чергу забезпечать безперебійний процес виробництва продукції та отримання у подальшому певного прибутку.

Однією з найбільших проблем у нашій аграрній сфері є постійна нестача фінансових ресурсів, які б забезпечували наявність у підприємства інших необхідних ресурсів для ведення господарської діяльності..

Опитування економічно активних аграрних підприємств, проведене в 2010 році Міжнародною фінансовою корпорацією, показало, що структура джерел формування їхніх фінансових ресурсів включає внутрішні фонди або нерозподілений прибуток (60%); банківські кредити (20%); внески власників

або випуск нових акцій (13%); кредит, наданий продавцем (5%); інші джерела (2%). [3.]

Проте і такий розподіл, при якому питома вага фінансування лягає на власні плечі аграріїв не завжди приносить бажаний результат. Поглянемо на рентабельність сільськогосподарських підприємств в Україні.

Таблиця 1

Рентабельність сільськогосподарських підприємств України

Роки	Рентабельність сільськогосподарського виробництва, %		
	Продукція с\г	у тому числі	
		Продукція рослинництва	Продукція тваринництва
2006	2.8	11.3	- 11.0
2007	15.6	32.7	-13.4
2008	13.4	19.6	0.1
2009	13.8	16.9	5.5
2010	21.1	26.7	7.8

Побудовано за даними [4.]

Бачимо, що у той час як сільськогосподарські підприємства, орієнтовані на вирощування продукції рослинництва демонструють рентабельність виробництва, то аграрні підприємства тваринного напрямку найчастіше збиткові. Крім того, варто відмітити, що статистичні матеріали не відображають у повній мірі ситуації, яка склалася. Адже в Україні почувати себе спокійніше і впевненіше можуть лише агрохолдинги, до яких прийнято відносити підприємства із розмірами угідь більше як 50 тис. га. Маленькі ж фермерські господарства незалежно від виробничого напрямку насправді теж збиткові.

Вагоме слово у забезпеченні фінансовими ресурсами могла б сказати виконавча влада у формі державної підтримки. Проте суттєвим недоліком існуючої системи бюджетного фінансування є нерівномірність

розподілу по окремих часових періодах – найбільша їх частина виділяється в останні місяці року, а використання затримується на певний час. Крім того фактичне фінансування здійснюється в обсягах, які значно нижчі від передбачених відповідними державними програмами. Та й під програму фінансування потрапляють найчастіше знову ж таки величезні агрохолдинги, залишаючи малих і середніх виробників сам на сам із проблемами фінансування.

Підсумовуючи, можемо сказати, що фінансово – економічна діяльність підприємств є надзвичайно важливим елементом як виробничого процесу підприємств так і галузі АПК в цілому. Адже відсутність фінансових ресурсів поставить питання продовольчої безпеки власної країни під загрозу. Крім того, постраждає вітчизняний експорт сільськогосподарських продуктів, який приносить значний дохід у формування валового внутрішнього продукту і розбудову національної економіки.

Література

1. Міністерство фінансів України, Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4 "Звіт про рух грошових коштів" (п.4) N 87 від 31.03.99, м.Київ.
2. Державний Комітет Статистики України, Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності (NACE, Rev. 1.1-2002). ДК 009:2005 (п.3.1) 26.12.2005 N 375.
3. Стецюк П. А., Фінансові проблеми розвитку аграрного виробництва / П. А. Стецюк., О. Є. Гудзь .: Економіка АПК, № 4, 2012, с. 73-78
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Ринкові перетворення в економіці України, які беруть свій початок із 90-х років минулого століття, мають достатню історію для встановлення певних закономірностей розвитку трансформованих підприємницьких структур різних галузей економіки. Зважаючи на ця обставину, метою цього дослідження є виявлення основних тенденцій розвитку сільськогосподарських підприємств в постреформений період їхнього розвитку. Об'єктом дослідження обрана Львівська область, період дослідження охоплює 1990–2010 рр.

Зазначимо, що питаннями теорії, методології і практики ефективного розвитку сільськогосподарських підприємств значну увагу приділили відомі вчені економісти-аграрники П. І. Гайдуцький, В. В. Зіновчук, В. Я. Месель-Веселяк, О. М. Онищенко, П. Т. Саблук, Г. В. Черевко, В. В. Юрчишин та ін. Утім багатогранні питання, пов'язані з оцінкою динамічних змін у розвитку сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні, залишаються недостатньо досліджені.

Визначаючи особливості функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств, потрібно відзначити їхню чітку товарну спрямованість, різні правові форми організації власності на засоби виробництва, заснованість виробництва зазвичай на найманій праці, потенціальні можливості збільшення площ земельного користування, спроможність до запровадження інноваційних технологій виробництва аграрної продукції.

Сільськогосподарські підприємства Львівської області станом на 1 липня 2010 р. налічували 1490 господарюючих суб'єктів, з яких 118

функціонують у формі господарських товариств, 101 – приватних підприємств, 2 – виробничих кооперативів, 6 – державних підприємств, 4 – міжгосподарських, 956 – фермерських господарств [1; 2]. Частка таких господарюючих об'єктів в площі земельного користування області за 2010 р. становила 25,5% і знизилася порівняно з 1990 і 2000 рр. на 64,6 і 33,0 відсоткові пункти відповідно [3; 4; 5].

Аналіз таблиці свідчить про суттєве продуктивної віддачі земельних угідь на фоні кількарізного зниження площ землекористування в сільськогосподарських підприємствах Львівської області за 2001–2010 рр. загалом. Однак вищі темпи зменшення площ землекористування порівняно із продуктивною їх віддачею спричинили зниження обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. Попри це загальну тенденцію в розвитку сільськогосподарських підприємств Львівської області проявилися два якісно відмінні періоди: один із них охоплює 1990–2000 рр.; другий – 2001–2010 рр.

Таблиця

**Динаміка розвитку сільськогосподарських підприємств
у Львівській області***

Показник	Рік					2000 р. у % до 1990 р.	2010 р. у % до 2000 р.
	19 90	19 95	20 00	20 05	20 10		
Площа землі в користуванні, тис. га:	1118	7736	489	257	236	У 2,3 раза менше	У 2,1 раза менше
Виробництво валової продукції с. г. у порівнянних цінах 2005 р., млн грн):	3001	1241	365	422	1098	У 8,2 раза менше	У 3,0 раза більше
У розрахунку на 100 га с.-г. угідь вироблено валової продукції с. г. у порівнянних цінах 2005 р., тис. грн	268,4	16,0	74,7	164,4	464,9	У 3,6 раза менше	У 6,2 раза більше

*Розраховано автором за даними [3; 4; 5]

Особливі ознаки першого періоду: а) понад двохразове зменшення площ землекористування; б) більш як восьмиразове зниження обсягів виробництва валової продукції сільського господарства; в) майже чотириразове зниження продуктивної віддачі земельних угідь. Загалом можна зазначити, що в цьому періоді на фоні зниження площ землекористування знижувалися й продуктивна віддача земельних угідь. Це свідчить про тотальні кризові явища в товарному укладі аграрного виробництва.

Своєрідні риси другого періоду розвитку сільськогосподарських підприємств Львівської області такі: а) понад двохразове зменшення площ землекористування; б) більш як трьохразове збільшення обсягів виробництва валової продукції сільського господарства; в) понад шестиразове зростання продуктивної віддачі земельних угідь. Отже в цьому періоді простежується різке збільшення продуктивної віддачі земель на фоні подальшого зменшення площ землекористування.

Висновки. Сільськогосподарські підприємства Львівської області неоднаково адаптуються до умов ринкової трансформації економіки. На першому етапі ринкової трансформації (1990–2000 рр.) вони стрімко втрачали своє лідируюче місце у виробництві аграрної продукції. На другому етапі ринкової трансформації (2001–2010 рр.), який відзначалася початком впровадження державних програм регулювання аграрної економіки, в основі яких покладена підтримка товарного виробництва, ефективність виробництва в товарному аграрному укладі починає зростати. Зважаючи на це, найближчими роками потрібно вдосконалювати державне регулювання аграрної економіки в напрямі послідовної підтримки ефективного розвитку товарного виробництва.

Література

1. Сільське господарство України – 2010 : стат. збірник / за ред. Ю. М. Остапчука. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 384 с.
2. Регіони України – 2011 : стат. збірник / за ред. О. Г. Осауленка. – Ч. I. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 358 с.

3. Валова продукція сільського господарства України (у порівнянних цінах 2005 р.) за 2010 рік : остаточні дані : стат. бюлетень / відп. за випуск О. М. Прокопенко. – К. : Державний комітет статистики, 2011. – 25 с.

4. Сільське господарство України : база даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Регіони України – 2011 : стат. збірник / за ред. О. Г. Осауленка. – Ч. II. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 783 с.

Галстян А.С., магістр
*Південний філіал Національного
університету біоресурсів і
природокористування України
«Кримський агротехнологічний
університет»
м. Сімферополь*

ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В АР КРИМ

У молочному скотарстві відбулися організаційні зміни: розукрупнення ферм у сільськогосподарських підприємствах і скорочення поголів'я великої рогатої худоби; зосередження поголів'я корів переважно у господарствах населення; погіршення якості та стабільності кормової бази; обмеженість у забезпеченні поліпшення порідного та племінного складу поголів'я корів. Рівень технічного оснащення більшості молочних ферм сільськогосподарських підприємств і особистих селянських господарств АР Крим набагато нижчий ніж на молочних фермах ряду країн світу.

Аналіз динаміки молочної продуктивності корів по всіх категоріях господарств засвідчує, що після періоду різкого спаду цього показника в 90-х роках (до 2311 кг) у подальшому простежується чітка тенденція до її

стабілізації і зростання. У результаті середньорічна продуктивність корів у особистих селянських господарствах у 2010 році зросла до 3684 кг проти 3457 кг у 1990 році, а в сільськогосподарських підприємствах продуктивність тварин знизилась відповідно до 3167 проти 3468 кг.

Рентабельне ведення тваринництва обумовлюється забезпеченням худоби поживними дешевими кормами. Для визначення найбільш ефективних кормових культур при виробництві кормів на підставі загальноприйнятих технологій для умов степових районів Криму нами здійснено економічну оцінку вирощування кормових культур. За її результатами виявлено, що серед основних кормових культур, які використовують на зелений корм, найбільш ефективними по комплексу показників є люцерна, еспарцет і багаторічні бобово-злакові травосуміші. В умовах гарантованого зрошення можна одержати з гектара зеленої маси люцерни 450 ц і 115 ц кормопротеїнових одиниць.

В умовах суходолу, незважаючи на невисоку урожайність зеленої маси – 150 і сіна 30 ц та виходу кормопротеїнових одиниць – 37,5 та 24,8, завдяки низьким виробничим витратам, ця культура забезпечує низьку собівартість зеленої маси. Аналогічні показники досягаються і при використанні бобово-злакових багаторічних травосумішей на зелену масу і випас. Проте використання зеленої маси багаторічних бобово-злакових травосумішей на культурних зрошуваних пасовищах забезпечує значну перевагу порівняно з польовими культурами зеленого конвеєра.

Так, при використанні травостою культурних зрошуваних пасовищ на зелений корм досягається вища урожайність порівняно із середньою урожайністю польових культур зеленого конвеєра, а також набагато нижча собівартість продукції. Проте ефективність використання травостою культурних зрошуваних пасовищ значно підвищується при випасанні худоби. За рахунок скорочення витрат, пов'язаних із скошуванням, транспортуванням та роздачею кормів тваринам, навіть при нижчій урожайності собівартість бобово-злакових травосумішей на культурних зрошуваних пасовищах нижча на

15%, а кормових одиниць, перетравного протеїну та кормопротеїнових одиниць – на 23%.

На основі проведеного аналізу ефективності вирощування кормових культур і способів утримання корів було встановлено, що найбільш оптимальним є пасовищне утримання тварин на травостоях багаторічних трав. Це стало основою розробки моделей літнього утримання корів на культурних зрошуваних пасовищах.

Утримання корів на пасовищах забезпечує зниження собівартості 1 ц кормових одиниць на 7-7,8 грн. порівняно з традиційним стійловим утриманням корів та використанням зеленого конвеєра, а собівартості центнера молока на 14,6-15,61 грн., яке забезпечує підвищення рівня рентабельності виробництва молока. Крім того, на виробництво 1т молока при утриманні корів на пасовищі необхідно на 0,03-0,06 га кормової площі менше порівняно з використанням польових культур зеленого конвеєра.

Найбільш дієвим способом досягнення підвищення економічної ефективності молочного скотарства в АР Крим має стати широке впровадження в регіоні пасовищного способу утримання корів у літній період, насамперед шляхом створення й ефективного використання культурних зрошуваних пасовищ, що дасть змогу на цій основі забезпечити приріст поголів'я корів та зниження собівартості молока, збільшення прибутків від його реалізації.

Розрахунки показали, що при створенні сприятливих умов для ведення молочного скотарства в степовій зоні АР Крим цілком реально до 2015 року створити 64,3 тис. га культурних зрошуваних пасовищ і утримувати на них у літній період 160,7 тис. корів. Це дозволить в АР Крим мати поголів'я корів 190,7 тис. та за умови середньорічних надоїв молока 5000 кг на голову досягти валового виробництва молока в обсязі 953,5 тис. тонн, достатньому для задоволення в ньому потреб населення та відпочиваючих, що корінним чином поліпшить баланс молока і молочних продуктів у регіоні.

Література

1. Гримак А.В. Маркетингові дослідження конкурентоспроможності на ринку м'яса і м'ясопродуктів / А.В. Гримак // Формування ринкової економіки: Зб. наук. пр. Спец. вип.: Сучасні проблеми теорії та практики – К.: КНЕУ, 2005. – С. 377-383.

2. Копитець Н.Г. Стан, тенденції та перспективи розвитку скотарства України / Н.Г. Копитець // Агроінком. – 2005. - №1-2. – С. 49-53.

3. Місюк М.В. Організаційно-економічні засади відродження виробництва продовольчої продукції / М.В. Місюк // Організаційно-економічні проблеми розвитку АПК. У чотирьох томах. За редакцією П.Т. Саблука. ч.І. Організаційно-економічні проблеми села. К.: ІАЕ. 2001. - С.213-215.

Глубіш Л.Я., к.е.н., доцент

ВП НУБіП України

«Бережанський агротехнічний інститут»

м. Бережани

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБҐРУНТУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНИХ НАПРЯМІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ

Державну підтримку розвитку сільського господарства загалом можна вважати найцікавішим напрямом державного регулювання, оскільки в умовах становлення ринку аграрний сектор не може нормально функціонувати без серйозної та систематичної державної підтримки [1, с.54-58]. Саме тому в сучасних економічних мовах їй належить чільне місце серед інструментів державного регулювання аграрного сектора економіки. Враховуючи це, виникла потреба у розробці методики для визначення впливу різних інструментів державної підтримки сільського господарства на обсяги виробництва сільськогосподарської продукції та загальну продуктивність факторів виробництва. Зокрема, С.Демяненко та І.Свідерська запропонували

використовувати для цього модель лонгітюдних даних (*panel data model*), перевагою якої є об'єднання крос-секційних змін із часовими. Науковці звертають нашу увагу на те, що основними механізмами реалізації політики підтримки сільського господарства є: дотації сільськогосподарським виробникам за худобу і птицю, а також молоко і молочні продукти, продані переробним підприємствам; фінансування інвестиційної діяльності; введення в експлуатацію внутрішньогосподарських доріг; затрати на часткову компенсацію підприємствам агропромислового комплексу відсотків за кредити. З огляду на це, виробнича функція для моделювання ефективності сільськогосподарських підприємств залежно від державної підтримки набуває вигляду:

$$Output_{it} = \alpha + \beta_1 labor_{it} + \beta_2 cost_{it} + \beta_3 meat_{it} + \beta_4 milk_{it} + \beta_5 innov_{it} + \beta_6 road_{it} + \beta_7 credit_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

де i – індекс області; t – індекс часу; $Output_{it}$ – обсяги виробництва сільськогосподарської продукції аграрними підприємствами; $labor_{it}$ – затрати на заробітну плату і соціальні відрахування в аграрних підприємствах; $cost_{it}$ – матеріальні затрати на виробництво продукції сільського господарства; $meat_{it}$ – дотації сільськогосподарським виробникам за худобу і птицю живою масою, продані переробним підприємствам; $milk_{it}$ – дотації сільськогосподарським виробникам за молоко і молочні продукти, продані переробним підприємствам; $innov_{it}$ – фінансування інновацій; $road_{it}$ – введення в експлуатацію внутрішньогосподарських доріг; $credit_{it}$ – затрати на часткову компенсацію підприємствам АПК відсотків за кредити [2, с.72-79].

Для досягнення пріоритетів аграрної сфери в розробці критеріїв ефективності державного регулювання виправданим, з методологічних міркувань, є визначення впливу різних механізмів державної фінансової підтримки сільського господарства на показники, що характеризують ефективність розвитку сільськогосподарських товаровиробників:

$$y_x = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3 + a_4 x_4 + a_5 x_5, \quad (2)$$

У даному випадку результативною ознакою виступатиме рівень рентабельності розвитку сільськогосподарських товаровиробників (y_x). Першим фактором, який, має вагомий вплив на ефективність господарювання в аграрному секторі, визначено індекс реального диспаритету цін (x_1), оскільки він враховує не лише співвідношення індексів цін сільськогосподарської та промислової продукції, а ще й рівень продуктивності виробництва, що є також досить важливою умовою досягнення високого рівня рентабельності господарської діяльності. Другим фактором впливу є частка залучених в аграрний сектор інвестицій у валовій продукції сільського господарства (x_2); третім – частка дотацій виробникам молока та м'яса з акумульованого фонду ПДВ у валовій продукції, яка характеризуватиме ступінь дотованості (x_3); четвертим – частка заходів державної підтримки, що належать до «жовтого кошика» у валовій продукції сільського господарства, за допомогою якої можна визначити сукупний вимір підтримки і ступінь її впливу на викривлення розвитку сільгоспвиробників (x_4). Останнім фактором, виступатимуть заходи, що належать до «зеленого кошика», адже попри їх відмежованість від виробництва та реалізації аграрної продукції, вони є своєрідним «мультиплікатором», дія якого спрямована на розбудову ринкового середовища в аграрній сфері, що є запорукою ефективного розвитку (x_5).

Таким чином, з економічного погляду завдання зводиться до визначення ступеня впливу зазначених факторів на темпи зростання рівня рентабельності розвитку сільськогосподарських підприємств. За логічною побудовою факторні ознаки представлені так, що перебувають у прямій взаємодії з результативним показником. Адже за допомогою кореляційно-регресійного аналізу показники визначають залежно від об'єкта регулювання, яким можуть виступати окремі галузі аграрного сектора економіки, ринки конкретних продуктів рослинного і тваринного походження, організаційно-правові форми підприємств, рівень ефективності їх розвитку.

Література:

1. Вантух В.П. Методика дослідження ресурсного потенціалу в АПК / В.П. Вантух // Економіка АПК. – 2006. – №4. – С. 54-58.
2. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2007. – №5. – С. 4-13.
3. Дем'яненко С. До питання про стратегію розвитку аграрної політики України / С. Дем'яненко, І. Свідерська // Економіка України. – 2004. – №5. – С. 72-79.
4. Диба М. Теоретико-методологічні основи господарського регулювання в сучасній економічній системі / М. Диба, А. Ягодка, Л. Дзюбенко // Економіка України. – 2005. – №4. – С. 42-48.

Гой Н.В., аспірант
*Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника
м. Івано-Франківськ*

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СТРАТЕГІЧНОГО Й ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІЗ ПЕРЕРОБКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Важливою умовою забезпечення ефективного функціонування вітчизняних підприємств із переробки сільськогосподарської продукції є тісний взаємозв'язок стратегічного й оперативного управління.

Система управління такими підприємствами поєднує два взаємодоповнюючі види управлінської діяльності – стратегічне управління, пов'язане із розвитком майбутнього потенціалу, та оперативне, яке використовує вже існуючу стратегічну позицію підприємства з метою

перетворення виробничих потужностей у прибуток.

Поєднання стратегічного та оперативного управління має на меті узгодження перспективних і короткострокових цілей підприємства. Раціональна побудова стратегічного управління дозволяє забезпечити ефективність виробництва в майбутньому, скорегувавши поточні дії. Водночас завданням оперативного управління є організація діяльності в поточному періоді часу та реалізація оперативних планових завдань підприємства із переробки сільськогосподарської продукції.

В управлінській практиці неспроможність взаємно пов'язати стратегічний рівень управління підприємством з оперативним зумовлює недостатню ефективність останнього [1, с. 79-81]. Оперативні завдання управління підприємством пов'язані із забезпеченням безперервного та ефективного процесу виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та реалізації в поточному періоді. Стратегічні завдання спрямовані на досягнення в перспективі стабільного економічного зростання.

Сучасна ситуація в економіці вимагає від підприємств орієнтації на майбутнє, динамічного пристосування до умов суспільного відтворення, врахування невизначеності та ризику в прийнятті управлінських рішень. Водночас загострення конкуренції українських підприємств з іноземними виробниками на ринку продуктів харчування потребує підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів підприємства, формування оптимального асортиментного ряду, покращення якості продукції [2, с. 3-6]. Але й за таких умов підприємства із переробки сільськогосподарської продукції внаслідок великого попиту на їх продукцію забезпечують позитивний приріст обсягів продовольчих товарів, до того ж зростання обсягів виробництва відбувається більш високими темпами, порівняно з іншими галузями економіки [3, с. 7].

Проведений нами аналіз цієї проблеми дає можливість стверджувати, що у практиці підприємств стратегічне й оперативне управління виробництвом, як правило, не є взаємопов'язаними. На нашу думку, одним з найважливіших напрямів удосконалення цієї системи є спрямованість оперативного управління

на досягнення стратегічних цілей та завдань, які повинні відображатися в оперативних планах їх досягнення. Це забезпечить підвищення ефективності та цілісність процесів стратегічного й оперативного управління.

Ми вважаємо, що ефективний взаємозв'язок стратегічного й оперативного управління підприємствами із переробки сільськогосподарської продукції ґрунтується на дотриманні певних вимог.

Першою з них є пріоритетність стратегічного управління, що передбачає розроблення стратегічного плану для розкриття змісту цілей та взаємодії окремих підрозділів підприємства, визначення ключових показників узгодження оперативних планів. Одержані результати оперативного управління є підставою для аналізу їх відповідності стратегії розвитку. Як наслідок на підприємствах зростає ефективність діяльності за рахунок отримання високих оперативних результатів, що забезпечують досягнення стратегічних цілей.

Друга вимога передбачає взаємозумовленість й опосередкованість стратегічних і оперативних показників управління підприємствами із переробки сільськогосподарської продукції, оскільки оперативні показники виступають як інструменти досягнення стратегічних, а стратегічні, у свою чергу, – орієнтирами оперативної діяльності. Як результат створюється єдиний комплекс стратегічних і оперативних показників.

Третя вимога визначає дотримання стійкості зв'язку між стратегічними та оперативними показниками виробничої діяльності з метою підвищення ефективності поточного управління підприємством та його довгострокової конкурентоспроможності; саме це забезпечить гнучкість й адаптацію методів управління до постійних змін ринкових умов.

Четверта вимога акцентує увагу на раціональній організації взаємозв'язку стратегічного й оперативного управління, передбачає чітку послідовність процесів управління підприємством від стратегічного до оперативного. Її забезпечуватиме створення механізму організації оперативної діяльності відповідно до стратегічних завдань, а стратегічну – залежно від оперативних можливостей.

Виконання зазначених вимог оптимізує управлінську діяльність щодо забезпечення високих стратегічних і оперативних результатів з мінімальними затратами економічних ресурсів.

Література

1. Герчанівська С. В. Стратегічне управління як механізм забезпечення ефективного розвитку вітчизняних підприємств / С. В. Герчанівська // Інноваційна економіка. – 2012. – №1(27). – С. 79-81.
2. Скригун Н. П. Управління витратами виробництва на підприємствах харчової промисловості (на прикладі хлібопекарської галузі): Автореф. дис. канд. екон. наук. 08.00.04 / Н. П. Скригун. – К., 2007. – 22 с.
3. Непорожній Ю. О. Ефективність управління підприємствами по переробленню сільськогосподарських продуктів: Автореф. дис. канд. екон. наук. 08.00.04 / Ю. О. Непорожній. – Дніпропетровськ, – 2007. – 22 с.

Горова О.А., асистент

Донбаський державний технічний університет

м. Алчевськ

СТРУКТУРА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Формування інвестиційної привабливості підприємства як забезпечення наявності таких його характеристик, що визначають актуальність питання вкладання в нього коштів з відповідною перспективою їх повернення та примноження, – є процесом, який також потребує специфічного управлінського впливу. В цьому випадку питаннями, що потребують вирішення є: визначення об'єктів та суб'єктів управлінського впливу; формулювання цілей та завдань,

вирішення яких передбачається досягнути у результаті взаємодії об'єктів та суб'єктів управління; визначення функцій, реалізація яких дозволить досягнути поставлених завдань; побудова організаційної структури спрямованої на реалізацію визначених функцій із відповідним ресурсним забезпеченням.

Загалом, структуру управління інвестиційною привабливістю підприємства можливо навести у вигляді схематичного зображення системи об'єктів, суб'єктів та інструментів управління. Узагальнено, суб'єктом управління інвестиційною привабливістю підприємства є його фінансовий менеджмент, тобто керівна підсистема до складу якої входять особи, що уповноважені приймати відповідальні рішення у галузі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства із відповідним матеріально-технічним, організаційним, методичним та фінансовим забезпеченням.

До основних принципів побудови такого роду системи можливо покласти:

відповідність організаційної структури її функціям, завданням та наявним можливостям її забезпечення;

гнучкість, відповідність та можливість своєчасного реагування на зміну стану факторів зовнішнього середовища

відсутність невідповідностей, суперечностей та дублювання функцій і повноважень окремих організаційних одиниць.

У якості об'єкту управління є фінансово-господарська діяльність підприємства в частині її результатів, що визначають привабливість підприємства для інвестування та факторів, що впливають на отримання зазначених результатів.

У свою чергу інструментальною підтримкою здійснення управлінського впливу з боку об'єкта на суб'єкт управління є специфічне забезпечення, до його складу входять: інвестиційна стратегія підприємства, інструментарій планування та організації інвестиційної діяльності, системи контролю та діагностики.

Спираючись на існуючі результати досліджень можливо стверджувати, що найбільш прийнятним різновидом організаційної структури для управління інвестиційною привабливістю є її функціональний різновид. В його основі полягає визначення окремих напрямків управлінської діяльності та об'єктів впливу у відповідності до встановлених завдань. У цьому випадку можливо використовувати два основних підходи до функціонального розмежування центрів управління:

перший – функціональні центри управління засновані на принципах незалежної діяльності. Сукупність їх зв'язків з іншими підрозділами обмежуються лише інформаційними зв'язками;

згідно з другим – функціональні центри управління будуються на основі принципу взаємопов'язаності, за якого більшість управлінських рішень у рамках конкретної функції управління вони приймають самостійно, а низку управлінських рішень, які потребують комплексності, формують разом з іншими службами підприємства.

Найбільш поширена сьогодні структура управління інвестиційною діяльністю підприємств АПК загалом та їх інвестиційної привабливості зокрема, складається з двох-трьох організаційних одиниць. До їх складу входять перший керівник, головний бухгалтер, їх заступники та провідні фахівці. При цьому, управління в сфері інвестицій часто підмінюється загальною економічною та фінансовою роботою. Конкретний склад такого роду структури змінюється в залежності від розмірів підприємства. Це визначається вимогами чіткості і простоти взаємодії між ланками управління, оперативності, мобільності, економічності. У той же час, максимізуючими факторами виявляються інформаційна завантаженість, складність системи контактів між окремими особами.

Погоджуючись із критикою аналізованого становища, слід зазначити, що важливим є не наявність окремих організаційних одиниць, діяльність яких спрямована на забезпечення інвестиційного управління. Суттєвим є формулювання специфічних завдань, відповідних ним функцій та їх реалізація

у спосіб що визначає ефективне залучення інвестицій та їх вкладення в господарську діяльність. Формування організаційної структури є процесом індивідуальним, специфічним та залежить від великої кількості неформалізованих факторів. З погляду на обраний функціональний підхід, дослідження потребує сформульованість конкретних функцій та завдань у галузі управління інвестиційною привабливістю та те, яким чином ці функції реалізуються та забезпечуються.

Дубневич Ю.В., здобувач

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ БІОДИЗЕЛЮ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Загальна теорія ефективності, особливо – економічної, передбачає визначення її рівня через так званий економічний рахунок, тобто шляхом співвідношення одержаного ефекту до затрат, здійснених для одержання цього ефекту. У випадку із біодизелем як альтернативним видом палива, який має перспективи застосування у сільськогосподарських підприємствах як чинник підвищення рівня їх забезпеченості енергетичними ресурсами та рівня господарської енергонезалежності від зовнішніх джерел, такий підхід є також цілком правомірним на етапі його виготовлення. Тобто, тут мова йде про так звану абсолютну ефективність. А на етапі його безпосереднього використання визначення ефективності стосовно біодизеля об'єктивно повинно носити порівняльний характер, виходячи із існуючої суперечки між різними вченими і

практиками на предмет того, вигідно чи не вигідно використовувати біодизель в якості палива у сільськогосподарських підприємствах, безпечно чи не безпечно це використання для двигунів тракторів, екологічним чи неекологічним є цей процес тощо. Тобто, в даному випадку можна говорити про так звану відносну ефективність використання біодизелю у сільськогосподарських підприємствах.

Виходячи з цього, основні моменти методики визначення ефективності використання біодизелю у сільськогосподарських підприємствах повинні враховувати:

- порівняння вартості фізичної одиниці придбаного біодизелю із вартістю фізичної одиниці традиційного дизелю;
- порівняння собівартості фізичної одиниці біодизелю власного виробництва із вартістю фізичної одиниці традиційного дизелю;
- порівняння тривалості безремонтної експлуатації трактора при його використанні на біодизелі і на традиційному дизельному пальному при виконанні однорідних робіт;
- порівняння вартості витрат на експлуатацію і обслуговування трактора при його використанні на біодизелі і на традиційному дизельному пальному при виконанні однорідних робіт;
- порівняння питомих витрат біодизелю та традиційного дизельного палива на виконання механізованих робіт з розрахунку на 1 ет. га.

Слід зазначити, що енергетична ефективність біодизеля є досить високою: під час спалювання біодизелю вихід тепла є в 3,5 раза більший, ніж витрачається на його виробництво [2, с.19]. Проте економічна його ефективність поки що є низькою, якщо розглядати її під кутом зору затрат на його виготовлення – ще кілька років тому навіть західні аналітики стверджували, що виробництво біодизелю буде рентабельним за ціни нафти 70 дол./барель, але сьогодні ціна на нафту вже перевищила 100 дол./барель, а біодизель все-одно не став рентабельним [2, с.18].

Але, навіть при таких «розкладах», слід мати на увазі, що Європа набувала потужностей для виробництва альтернативного пального стільки, що сировини не вистачає, і взялась вона за це тоді, коли біопаливо коштувало вдесятеро дорожче, ніж традиційний дизель, а зараз, коли ціни на ці види палива практично зрівнялись, наївно буде думати, що ціна на традиційні вид палива буде виявляти тенденцію до зниження в умовах все більшого вичерпання запасів нафти [1, с.9]. Це дає підстави для оптимістичних прогнозів щодо перспектив підвищення ефективності використання біодизелю у сільськогосподарських підприємствах.

Література

1. Квітка Г. Техніку переведуть на екологічне пальне / Г.Квітка // Пропозиція. – 2007.- №1.- С. 8-10.
2. Михайлов Ю. Біопалива: одна з найбільших дурниць в історії людства / Ю. Михайлов // Пропозиція. – 2008.- №2.- С.16-21.

Есполов Т.И., д. э. н., профессор

Балапанова Э, докторант PhD

Казахский национальный аграрный университет

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КАЗАХСТАНА

Для развития аграрного конкурентоспособного производства и продовольственного обеспечения продуктами питания населения Казахстана необходимо внедрять инновационный механизм за счет увеличения объемов инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве, а именно:

- приобретение высокопроизводительной техники, позволяющей внедрять прогрессивные ресурсосберегающие технологии;

- строительство животноводческих комплексов;

- приобретение технологического оборудования и специальной техники;

- закупка племенного скота.

На развитие аграрного производства ежегодно до 2020 г. необходимо выделять 298 млрд. тенге, в том числе на приобретение племенного скота - 18 млрд. тенге (6%), инвестиции в основной капитал – 180 млрд. тенге (60, %), государственная финансовая поддержка – 100 млрд. тенге (33,6%).

Основными источниками финансовых ресурсов должны стать: бюджетные средства – 130 млрд. тенге (33,6%); собственные средства – 117 млрд. тенге (39,3%) и лизинг – 51 млрд. тенге (17,1%) (таблица 1).

Для повышения доходов сельхозтоваропроизводителей предлагается увеличить объем субсидий из бюджета с 5 до 10%, в расчете на одно сельхозформирование - с 6,7 до 15,6 млн тенге.

Выделение бюджетных ресурсов следует осуществлять по следующим направлениям:

- субсидии на приобретение минеральных удобрений, ядохимикатов, кормов, выплату процентов по полученным кредитам из государственных ресурсов;

- субсидировать средства на хранение продукции и транспортные средства по перевозкам, строительство производственных помещений, осуществление ирригационных проектов, созданию производственных кооперативов;

- осуществлять контроль за паритетом цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию;

- оказывать поддержку внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установить квоты, тарифы, налоги на экспорт и импорт продовольственных продуктов;

- для государственной финансовой поддержки и повышения доходности товаропроизводителей применять целевые (гарантированные) цены на зерно и

другие важные виды сельскохозяйственной продукции. Уровень целевых цен должен гарантировать доходность для самофинансирования расширенного производства товаропроизводителей. Именно целевая цена является экономической реальностью, т.е. ценой реализации.

Таблица 1 – Ежегодная потребность и источники финансовых ресурсов аграрного производства Казахстана, млрд. тенге

Наименование финансовых ресурсов	Потребность в финансовых ресурсах, млрд. тенге	Источники финансовых ресурсов, млрд. тенге		
		бюджетные средства	собственные средства	лизинг
Покупка животных	18	3	9	6
Инвестиции в основной капитал	180	27	108	45
Государственная финансовая поддержка (субсидии)	100	100	-	-
Итого	298	130	117	51

Применять при реализации продукции залоговые цены НХ АО «Продкорпорация», которые представляют собой нижний предел гарантированных цен на сельхозпродукцию, товаропроизводитель при этом будет получать чистую прибыль за счет разницы между залоговой ставкой и мировой ценой. При этом основным покупателем основных видов сельхозпродукции, прежде всего зерна, должна выступать НХ АО «Продкорпорация», которая должна быть единственным ее реализатором на внешнем рынке.

Это позволит контролировать цены на производимую и реализованную продукцию и иметь достаточные денежные ресурсы для повышения доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Для стимулирования лизинговых услуг рекомендуется:

- сроки лизинга на технику увеличить до физического износа,

- снизить оплату первого взноса на 8-10%,
- сократить таможенные пошлины и налоги по операциям лизинга лизингодателя, освободить от уплаты налога на прибыль.

Государство должно выступать гарантом сельских товаропроизводителей в лизинговых операциях. Для этих целей рекомендуется создать специальный фонд по лизинговым сделкам. Размер предоставляемых лизинговым компаниям гарантий устанавливать дифференцировано в зависимости от суммы займа, с тем чтобы он покрывал не менее 70-80% не поступивших от сельхозтоваропроизводителя.

Кроме того, для стимулирования привлечения кредитов, предлагается предоставлять коммерческим банкам (на конкурентной и лизинговой основе) льготы по налогообложению в размере до 20% суммы фактических инвестиций в финансирование лизинга.

Немаловажным фактором, сдерживающим лизинговый процесс являются значительные для сельхозтоваропроизводителей авансовые платежи до передачи техники, которые вместе с платежами по первому году составляют примерно 25-30 % первоначальной стоимости техники.

Предлагается АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» установить:

- при микрокредитовании сельского населения и сельскохозяйственных товаропроизводителей:

- ставку вознаграждения - не более 6,5% годовых;
- срок предоставления микрокредитов - не более трех лет;
- размер выдаваемых микрокредитов - не более 1 000,0 тысячи тенге;

- при микрокредитовании сельскохозяйственных товаропроизводителей на развитие маточного поголовья крупного рогатого скота и племенных быков-производителей для воспроизводства молодняка мясной породы:

- ставка вознаграждения - не более 6% годовых;
- срок предоставления микрокредитов - не более семи лет;

- размер выдаваемых микрокредитов - не более 8 500,0 тысячи тенге.

При этом возникает необходимость: стимулирования объединений сельхозтоваропроизводителей и сельского населения по ведению совместного производства, заготовки, сбыта, переработки, хранения, транспортировки сельхозпродукции и снабжению товарно-материальными ценностями путем кредитования на льготных условиях.

Это позволит обеспечить сельских товаропроизводителей льготными кредитными ресурсами в соответствии с их потребностями для формирования конкурентоспособного, экспортоориентированного аграрного производства;

- повысить эффективность государственных инвестиций в АПК, направляя их на создание высокотехнологичных производств по переработке сельскохозяйственной и рыбной продукции, получение конкурентоспособных продуктов с высокой добавленной стоимостью;

- развивать сельскую инфраструктуру (сервисные центры, заготовительные пункты, первичная переработка сельхозпродукции, развитие промыслов, расширение сельских торговых пунктов и т.д.).

Предлагается:

- разработать методику расчета размеров страховых премий, с учетом 50% государственных средств и нормативов затрат при применении научно обоснованной технологии возделывании сельхозкультур по сельскохозяйственным зонам;

- внедрять страховые схемы, апробированные в других странах и доказавших свою жизнеспособность в условиях, аналогичных с условиями Казахстана;

- разработать программу страхования сельскохозяйственных товаропроизводителей от катастрофических рисков;

- дальнейшее стимулирование развития рынка альтернативных поставщиков страховых услуг (ОВС), в том числе путем государственного регулирования ОВС. Кроме того, необходимо внедрять механизмы передачи рисков на перестрахование (в том числе ОВС).

- необходимо законодательно утвердить предельные сроки выплаты страховщиками возмещения после наступления страхового случая.

Вышеперечисленные предложения необходимо предусмотреть в нормативно-законодательных документах.

Предлагается принять следующие Законы: «О паритете цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию (услуги), используемые в сельском хозяйстве»; «О личном подсобном хозяйстве»; «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности»; «Об ипотечном кредитовании в сельскохозяйственном производстве».

Значительный удельный вес в затратах на производство продукции в сельхозформированиях занимают налоги, их начисление значительно выше, чем выплата.

Льготное налогообложение позволяет сократить налоговую нагрузку на одно сельхозпредприятие в 2,5 раза и крестьянское хозяйство - в 5 раз по сравнению с общеустановленными налоговыми нормативами.

За 2010 г. сельхозтоваропроизводителями было выплачено в бюджет налогов на сумму 22,5 млрд. тенге, а в общеустановленном порядке они должны были выплатить 42,1 млрд. тенге, последние вошли в затраты на производство.

Для совершенствования системы налогообложения крестьянских хозяйств, предлагается освободить их от уплаты НДС при приобретении ими сырья (ГСМ, семена, корма и др.), который способствует увеличению себестоимости и удорожанию сельхозпродукции. Данная мера отразится на повышении эффективности производства их продукции.

Для повышения материальной заинтересованности работников сельхозформирований предлагается внедрить тарифы, тарифные сетки, тарифные ставки, с учетом сложившегося и предполагаемого ежегодного повышения минимального уровня месячной заработной платы, поправки на инфляцию, применяя коэффициент интенсивности – 1,3, учитывающий тяжесть, вредность и опасность условий сельскохозяйственного производства.

Основная оплата труда должна сочетаться с дополнительной, премиальной и поощрительной системами. Предлагается следующая дополнительная оплата: увеличение на 15% при выполнении важнейших работ с высоким качеством, на 11 - социальные отчисления, 8% - резерв отпусков.

Исходя из финансово-экономического состояния сельхозформирований, следует разделять высокорентабельные, имеющие незначительные долги и характеризующиеся устойчивым экономическим положением; низкорентабельные и убыточные, которые имеют долги, но сохранили свой производственный потенциал и в состоянии вести хозяйственную деятельность; не располагающие ресурсами, существующие формально и требующие процедуры банкротства.

Во избежание накопления долгов следует обеспечить соответствующий паритет цен между основными видами продукции и услугами сельского хозяйства и других отраслей экономики.

Зінченко А.М., к.е.н., доц.

Донбаський державний технічний університет

м. Алчевськ

МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У залежності від того, чи є новий товар промисловим чи споживчим, підприємству слід використовувати різні механізми організації збуту, такі механізми можуть ґрунтуватися на схемах та інструментах маркетингу.

Організаційні механізми з просування нової продукції представляють як підприємство, так і продукцію потенційному клієнту. На етапі просування новинки повинні бути вирішені наступні задачі:

- просування допомагає сформувати в клієнтів представлення про нову продукцію підприємства. Дуже часте здійснення покупки клієнтами обумовлено значною мірою елементом переконання.
- підприємство повинне подбати про те, щоб донести до відповідної групи клієнтів вірну інформацію про нову продукцію.
- про підприємство і його продукцію повинне бути створене позитивне враження. Якщо клієнт ніколи не чув про підприємство чи продукції, то імовірність того, що він купить продукцію такого підприємства, дуже низка. Те ж саме відбувається і тоді, коли в клієнта склалося погане враження про підприємство чи продукції.

Існують різноманітні канали зв'язку з потенційними клієнтами. Їхній діапазон – від зв'язків із громадськістю, покликаних формувати імідж підприємства чи продукції, до персонального продажу з метою здійснення прямого збуту.

Кожен канал просування продукції пропонує на вибір низку інструментів. У залежності від виду пропонованої продукції чи послуг Найбільш вдалим для підприємства є інструменти просування які відображені в табл. 1.

Таблиця 1

Маркетингові інструменти розвитку організаційного механізму управління підприємствами

Реклама	Стимулювання збуту	Зв'язки з громадськістю	Персональний продаж
Оголошення в пресі і на радіо	Ярмарки і торгові виставки	Добірки для преси	Комерційні презентації
Відправлення поштою	Експозиції	Доповіді	Комерційні зустрічі

Каталоги	Демонстрації	Семінари	Програми заохочення
Відеофільми	Розважальні заходи	Щорічні звіти	Зразки
Брошури	Змагання й ігри	Благодійні пожертвування	Ярмарки і торгові виставки
Плакати	Премії і подарунки	Стипендії	
Довідники	Знижки	Публікації	
Демонстрації	Фінансування під низький відсоток	Зв'язки з місцевими органами влади	
Інтернет	Знижки при зустрічному продажі	Лобіювання	

Оперативний маркетинг – заключний етап системи маркетингу, тут розробляються конкретні форми реалізації концепцій стратегічного інноваційного маркетингу. Оперативний маркетинг тісно пов'язаний зі стадіями життєвого циклу нововведення підприємства на ринку.

Жарылкасын Ж.К., магістр, преподаватель
Казахский национальный аграрный университет
г. Алматы

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНЦИИ В КАЗАХСТАНЕ

В рыночной системе основное место занимают отношения конкуренции, и справедливости ради стоит отметить, что значительная часть

законодательства Казахстана, как и любой другой страны, посвящена регулированию именно конкурентных отношений. В данном докладе анализируются некоторые факторы, обеспечивающие конкурентоспособность предприятий.

Конкурентоспособность предприятия определяется следующими факторами: качество продукции и услуг; уровень квалификации персонала и менеджмента; технологический уровень производства и т.д.

Чтобы определить первоочередные меры по реформированию промышленности, следует определить причины потери конкурентоспособности казахстанскими предприятиями. Качество продукции и услуг.

Традиционно низкое качество казахстанских товаров есть не следствие национальной неспособности казахстанцев создавать и производить качественную продукцию. Нет никаких серьезных причин, чтобы не усовершенствовать или не создать принципиально новый продукт, отвечающий требованиям рынка. Если же уровень развития инженерно-конструкторской службы предприятия не позволяет создать конкурентоспособный продукт собственными силами, то ничто не мешает обратиться к другим, лидирующим на рынке, предприятиям с предложением о приобретении лицензии. Эта практика с успехом применялась предприятиями таких стран, как Китай, Ю. Корея и многих других.

Обеспечение контроля качества продукции на всех стадиях его производства также является не столько технической проблемой, сколько организационно-управленческой. На рынке Казахстана присутствуют консультационные компании, с успехом оказывающие услуги по подготовке предприятия и внедрению систем управления качеством в соответствии со стандартами ISO9000 и ISO9001.¹

В Казахстане существует огромный невостребованный инновационный потенциал, который может служить источником идей и новых продуктов для промышленности. Авторы разработок пытаются найти возможность организовать производство и сбыт оригинальной и конкурентоспособной продукции, базирующейся на новейших изобретениях. Шансы изобретателя привлечь капитал только под идею нового продукта значительно ниже, чем возможности промышленного предприятия, планирующего освоить производство нового продукта, располагающего опытом, производственными мощностями и квалифицированным персоналом. Однако примеров эффективного сотрудничества ученых и промышленников практически нет. Причина в том, что в нашей стране недостаточно развиты механизмы венчурного финансирования. Например, в Тайване законодательно определено, что автор разработки может получить от корпорации, которой переданы права на производство и сбыт продукции на базе его изобретения, до 15% так называемых технических акций предприятия.

Таким образом, казахстанские предприятия имеют все условия и возможности для решения задачи создания новой конкурентоспособной продукции и обеспечения высокого качества ее производства. Причем эта проблема может быть решена администрацией предприятия посредством исключительно организационно - управленческих мер.

Первым шагом на пути к этому вилось создание «Парка инновационных технологий», в рамках Программы индустриально-инновационного развития РК до 2015 года.

Эффективная рыночная стратегия и реалистичные планы. Многие предприятия, имеющие необходимый технологический потенциал и способные производить качественные продукты, не в состоянии эффективно действовать на рынке. Зачастую это вызвано тем, что предприятие не имеет четкой стратегии, ориентированной на определенные целевые группы потребителей, разработанной с учетом конкурентных преимуществ и существующих возможностей предприятия, включая: опыт работы в

определенной отрасли, научно-технический потенциал, организационные и финансовые возможности. Деятельность предприятия на свободном рынке справедливо сравнивают с действиями армии на фронте. Действительно, работа предприятия в условиях свободного рынка ни что иное, как участие в жестокой войне, результатом которой может быть либо выживание и развитие предприятия, либо его банкротство. Любая армия обречена на поражение, если ее руководители бросят своих солдат в атаку на противника без предварительной разведки ситуации, определенной стратегии и четкого плана действий. Многие ли казахстанские предприятия имеют корпоративную стратегию и планы своего развития? В масштабах страны - единицы! Если у директора появился план, то возникает и необходимость его выполнения. Есть план - будут продуманные действия, а не рефлексивная суета. С другой стороны, план позволяет определить критерии и контролировать эффективность работы менеджмента. Конечно идеальных планов, которые будут выполнены в точности, как это задумывалось первоначально, не существует. Планы разрабатываются для определения стратегии и тактики, а жизнь регулярно вносит в них свои коррективы. Однако следует понимать, что для руководителей предприятий важен сам процесс планирования как таковой. Он позволяет мобилизовать необходимые ресурсы для достижения совершенно определенных целей и превратить процесс принятия управленческих решений из хаотичного в хорошо организованный, последовательный и логичный. Таким образом, планирование - это не шаг назад, а взгляд в будущее, необходимый для развития предприятия в условиях рынка и обеспечения его конкурентоспособности.

Предприятие, не имеющее стратегии и конкретного плана действий, не может быть оценено инвесторами с точки зрения бизнеса, с учетом прогноза будущих доходов. Такое предприятие представляет собой просто набор активов, отягощенных обязательствами. Другими словами, наличие корпоративной стратегии обеспечивает формирование рыночной стоимости предприятия.

На предприятии должна быть разработана система менеджмента качества, базирующаяся на повышении заинтересованности (ответственности) исполнителей и руководителей за качество, строго регламентированном контроле документации поставляемых изделий и материалов, технологических процессов, средств ремонта и испытаний. Она должна также охватывать вопросы обучения и аттестации кадров, контроля за эксплуатацией продукции, внедрения АСУ, и все другие аспекты производства и управления.

Список использованной литературы

1. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (Об. часть) от 27.12.1994 г.
2. Бусыгин А. Предпринимательство: Основной курс . -М.,2000. -371с
3. Денисов А. Ю., Жданов С. А. Экономическое управление предприятием и корпорацией. — М.: Дело и Сервис, 2002.-278с
4. Есенжолова Ш. Экономические аспекты развития малого предпринимательства в условиях рынка. И.а.журнал Саясат –Policy №7, 2006.- С.80
5. Назаров Н.И. Технология кондитерских изделий– М: Академия, 2000.
6. Реформа предприятий (организаций). Методические рекомендации. М.: Изд-во Ось,2006.-158с

Жарылкасын Ж.К., магистр, преподаватель
Казахский национальный аграрный университет
г. Алматы

РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ КАЗАХСТАНА

Одной из важнейших сфер деятельности любой фирмы являются инвестиционные операции, т.е. операции, связанные с вложением денежных средств в реализацию проектов, которые будут обеспечивать получение фирмой выгод, в течении периода, превышающего один год.

В коммерческой практике принято различать следующие типы инвестиций: инвестиции в физические активы, инвестиции в денежные активы, инвестиции в нематериальные активы.

Подготовка и анализ инвестиций в реальные активы существенно зависят от того, какого рода эти инвестиции, т.е. какую из стоящих перед фирмой задач необходимо решить с их помощью. С этих позиций все возможные разновидности инвестиций можно свести к следующим основным группам: Инвестиции в повышение эффективности. Их целью является, прежде всего, создание условий для снижения затрат фирмы за счет замены оборудования, обучения персонала или перемещения производственных мощностей в регионы с более выгодными условиями производства; Инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования является расширение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств; Инвестиции в создание новых производств. Такие инвестиции обеспечат создание совершенно новых предприятий, которые будут выпускать ранее не изготавливавшиеся предприятием товары (или оказывать тип услуг), либо позволяет фирме предпринять попытку выхода с ранее уже выпускавшимися товарами на новые для нее рынки; Инвестиции с целью удовлетворения требований государственных органов управления.

Причиной, заставляющей вводить такого рода классификацию инвестиций, является различный уровень риска, с которым они сопряжены. Зависимость между типом инвестиций и уровнем риска можно представить в виде следующей схемы (рисунок 1).

Логика такой зависимости между типом инвестиций и уровнем их риска очевидна: она не определяется степенью опасности не угадать возможную

реакцию рынка на изменение результатов работы фирмы после завершения инвестиций.



Рис 1. Связь между типом инвестиций и уровнем риска

В настоящее время в рамках официальной помощи развитию Казахстан развивает финансовое сотрудничество с целым рядом международных финансовых, экономических организаций (МФЭО), таких, как МВФ, МБРР, АБР, ЕБРР, ИБР и правительствами стран-доноров – Японии, США, ФРГ и т.д. Для Казахстана наиболее целесообразным и безболезненным, с точки зрения влияния на инфляцию и внешний долг, является привлечение прямых иностранных инвестиций, так как прямые инвестиции, будучи привлеченные под собственные гарантии заемщиков, снижают финансовые обязательства государства по заимствованию средств на структуризацию экономики. Целесообразно отметить, что стратегическое положение Казахстана в Азиатском регионе, богатые месторождения полезных ископаемых, значительный потенциал АПК, а также высокий образовательный уровень трудовых ресурсов предопределили значительную роль прямых иностранных инвестиций в общем потоке внешних финансовых ресурсов. Приток прямых иностранных инвестиций в Казахстан осуществляется посредством создания совместных предприятий, дочерних предприятий, приватизации государственных предприятий с участием иностранного капитала, передачи в управление иностранным фирмам крупных промышленных предприятий и инвестирования банковского сектора. Это капиталоемкие отрасли, для развития которых необходим как иностранный капитал, так и жесткий стратегический контроль государства. Наша позиция крупного

межрегионального транспортного центра требует установления более либерального режима для иностранных инвестиций. Это позволит нам привлечь необходимый приток финансов и знаний, развить наши возможности и регулярные торговые обмены с зарубежными странами, Открытая и либеральная инвестиционная политика с ясными, эффективными и строго соблюдаемыми законами, исполняемыми беспристрастной администрацией, – это наиболее мощный стимул к привлечению иностранных инвестиций. Выработка такой политики должна стать одной из наших основных задач, поскольку трудно представить себе, как Казахстан может добиться быстрого экономического роста и модернизации без иностранного капитала, технологии и опыта. Инвестиционный климат стал более благоприятным, а Казахстан вышел в лидеры по объему и качеству привлеченных иностранных инвестиций, нам нужны политическая воля и реальные действия. Необходимо также проявить высочайшее мастерство в использовании инструментов, необходимых для привлечения как можно большего количества известных миру инвесторов". Поэтому иностранные инвестиции рассматриваются как универсальное средство решения всех проблем, связанных с преодолением инвестиционного кризиса, и должны сыграть роль достаточно сильного катализатора в инвестиционном процессе. Тем не менее, обладая определенными привлекательными чертами – богатыми природными ресурсами, наличием достаточно квалифицированной рабочей силы, высоким научно-техническим потенциалом, Казахстан еще не прошел стадию ресурсосбережения, и, прежде всего энергосбережения. По этой причине цены внутреннего рынка превышают мировые цены.

Для стимулирования притока иностранных инвестиций и финансового контроля за их использованием необходимо совершенствовать действенность механизма государственного регулирования процесса привлечения внешней помощи, включающего организационную структуру управления иностранными инвестициями и широкий арсенал правовых и экономических средств, используемых специалистами этой структуры; совершенствовать систему

страхования и перестрахования рисков; налаживать качественное и своевременное информационное обеспечение иностранных инвесторов; осуществлять целый ряд других мер, но главное – инвестиционная политика Республики Казахстан должна быть гибкой, прагматичной и соответствующей происходящим внутренним и внешним экономическим реалиям.

Список использованной литературы

1. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстана 2003-2015годы (утв. Указом президента РК от 12.05.2003г. №1096)
2. Логинов В., Кулагин А. Инновационная политика: меры по активизации. Экономист №9, 2002,
3. Акимов А.А. Экономика Казахстана. Транзитная экономика. -№10, 2006.
4. Гейдаров М.Р. Инвестиционный проект. А., 2000.
5. Мамыров А. Эффективность инвестиций в промышленное производство. Алматы 2008.

Живора А.О., студентка 4 курсу

Луганський національний аграрний університет

м. Луганськ

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ КРАЇН СВІТУ

Аграрний сектор залишається доволі особливою галуззю економіки, що характеризується залежністю сільськогосподарського виробництва як від природно-кліматичних умов, так і від глибини державного втручання.

Питання функціонування аграрного сектора загалом та його державного регулювання зокрема належать до сфери наукових інтересів П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка, Б.Й. Пасхавера, П.І. Гайдуцького та інших вітчизняних науковців. Однак цілісної ефективної моделі регулювання державою аграрних економічних відносин не має.

Необхідність державного регулювання аграрного сектора більшість науковців пов'язують, насамперед, із диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, а також із істотним впливом природно-кліматичних умов на ефективність сільськогосподарського виробництва. У США рівень державної підтримки сільського господарства становить 40% від вартості виробленої сільськогосподарської продукції, у країнах ЄС – 35%, у Японії та Франції – 72%, в Україні – 8,3%.

В країнах ЄС державну підтримку сільського господарства здійснюють шляхом надання аграріям дешевих кредитів, підтримання твердих цін, виконання безпосередніх виплат тощо. В Європі під державне регулювання підпадає 90% цін на сільськогосподарську продукцію у вигляді субсидій для підтримки аграріїв через високі ціни на засоби виробництва. Частка сільського господарства в структурі ВВП ЄС складає майже 3%, на сектор припадає 6% зайнятого працездатного населення. Аграрні витрати в ЄС включають витрати на системи регулювання ринку, а також прями витрати сільському господарству у Європейському фонді орієнтації та гарантування [1].

Аграрний бізнес США становить 19% ВВП і близько 20% усього зайнятого населення, при цьому частка самої продукції сільського господарства США становить лише 1,5% ВВП, а чисельність зайнятого населення в сільському господарстві – лише 3%. Особливістю американського агробізнесу є те, що США проводить активну політику державного регулювання виробництва сільськогосподарської продукції шляхом стимулювання добровільного обмеження (за відповідну винагороду) виробництва, скуповування державою у фермерів надлишків (нереалізованих) продуктів за гарантованими цінами. [3].

Розглянемо на прикладі Луганської області державну підтримку сільського господарства (табл. 1):

Таблиця 1

Державна підтримка сільського господарства за рахунок дотацій та пільг по ПДВ, в Луганській області за 2008-2010 рр., тис. грн.

Продукція	Роки						Відхилення 2008-2010 рр., тис. грн.
	2008		2009		2010		
	ПДВ	Частка ПДВ в реалізованій продукції, %	ПДВ	Частка ПДВ в реалізованій продукції, %	ПДВ	Частка ПДВ в реалізованій продукції, %	
Тваринництво - всього	25851,2	4,212	13097,9	0,7664	27455,2	3,8696	+1604,0
В розрізі галузей тваринництва:							
ВРХ	5746,6	10,26	1178,0	1,8354	941,1	1,5447	-4805,5
Свині	5541,5	7,7747	779,4	0,8767	9631,0	10,6635	+4089,5
Птиця	4384,0	2,08996	5682,1	2,6163	11010,8	5,3959	+6626,8
Молоко	9962,6	11,8167	3706,0	3,8317	5024,9	4,6751	-4937,7
Інше	216,5	1,0637	1752,4	8,1364	847,4	3,4871	+630,9
Рослинництво – всього	13595,5	1,3884	23536,1	2,2507	38986,9	3,2314	+25391,14

Характеризуючи рівень державної підтримки сільського господарства України по видах продукції, в підприємствах Луганської області видно, що найбільш підтримувана галузь Луганської області за 2008-2010 рр. – рослинництво [2]. В 2008 році сума дотацій становила 13595,5 тис. грн., в 2009 ця сума виросла майже в двоє, а в зрівнянні з 2010 роком – майже в троє. Загалом сума дотацій по ПДВ в галуззі тваринництва протягом 2008-2010 рр. збільшилась на 1604 тис. грн. Найбільш підтримувана державою стаття тваринництва – птиця. Загалом за 3 роки сума дотацій збільшилась на 6626,8 тис. грн.

Отже, загальним недоліком системи підтримки сільськогосподарських товаровиробників України є переваження компенсаційно-витратного підходу

до розподілу фінансових ресурсів. Цей механізм практично не пов'язаний з показниками ефективності діяльності підприємств. Доцільно було б запровадити економічно обґрунтований механізм розподілу підтримки аграрного сектору. Крім цього, доцільно звернутися до досвіту розвинених країн, що передбачає фінансування виробництва окремих культур, а не підприємств. Крім того виплачувати кошти тим господарствам, які виводять землю з обороту (при перевиробництві продукції) під пар, залісення, охороняють навколишнє середовище, контролюють вивезення на поля органічних добрив і т.д.

Література

1. Кобута І.В. Можливі наслідки розширення Європейського Союзу для агроторгівлі України/ Проект «Аграрна політика для людського розвитку»: Зб. -№7. (травень). – Київ, 2004. – 13 с.
2. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Луганської області (2008-2010 роки)/ Держкомстат України.
3. Семенова В.Ф., Сіваченка І.Ю. Загальний курс агробізнесу/ за ред. В.Ф. Семенова, І.Ю. Сіваченка. – К.: Знання; КОО, 2000. – С. 174 – 176.

Іваницька Г.Б., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

КРЕДИТ ЯК ДЖЕРЕЛО ІНВЕСТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТ

Рівень ефективності аграрного сектору економіки України на сьогодні залишає бажати кращого, виробники сільськогосподарської продукції не в стані оновлювати основні фонди за рахунок амортизаційних відрахувань, коштів від реалізації майна, тим більше - за рахунок прибутку, якого практично немає. Кредитування аграрних підприємств базується на певних таких принципах, що і галузей національної економіки, але має суттєві особливості. Одні з цих особливостей мають сталий характер (сезонність сільськогосподарського виробництва, підвищена потреба аграрних підприємств в основному капіталі тощо), інші - зумовлені сучасним станом аграрного сектору економіки (незадовільний фінансовий стан більшості підприємств, значний фізичний і моральний знос основних засобів тощо).[2 с.209]

На сьогодні сільськогосподарські підприємства в крайньому випадку мають можливість використати їх для поповнення своїх оборотних коштів. Для технічного і технологічного переоснащення виробництва такий шлях є неприйнятним, оскільки кредити в Україні надаються в основному на короткий термін і під високі відсотки. Аналогічно складно використовувати для цих цілей іноземні кредитні лінії, оскільки аграрні підприємства не володіють достатньою кількістю ліквідного майна, яке можна було б використати для одержання застави під значні кредити. За рахунок кредитів господарствам економічно вигідно фінансувати лише ті виробництва, рівень рентабельності яких вищий за рівень кредитної ставки, а таких високорентабельних виробництв в аграрному секторі економіки України на сьогодні практично не спостерігається. Таким чином, найбільш реальним джерелом коштів для технічного і технологічного оновлення виробництва сільськогосподарських підприємств зараз є інвестування, яке здійснюється у вигляді часткової участі інвестора. Така практика вже має місце у вітчизняному сільському господарстві, зокрема у Волинській, Сумській та Дніпропетровській областях.

Інвестування на засадах часткової участі може здійснюватись як на умовах юридичного оформлення відносин інвестора з сільськогосподарськими виробниками, так і без такого. Як правило, в таких випадках інвестором

виступає несільськогосподарська структура, привабливість інвестування сільського господарства для якої формується внаслідок наявності в неї вільних коштів, можливістю таким чином брати участь у функціонуванні сировинної зони, використовувати дешевшу сільську робочу силу, відносно високою потенційною рентабельністю окремих видів сільськогосподарського виробництва. По суті справи, мова йде про глибоку вертикальну диверсифікацію діяльності інвестора і про інтеграційні процеси як в межах агропромислового комплексу (що зустрічається найчастіше), так і поза межами АПК, за яких здійснюється поєднання інтересів сільськогосподарських виробників з інтересами несільськогосподарських структур-інвесторів.

Для сільськогосподарських підприємств в цьому плані ситуація зараз дещо полегшується внаслідок того, що вже має місце існування певної групи підприємств несільськогосподарського характеру, які зуміли протягом певного часу заробити гроші і тепер вишукують можливості для вигідного вкладання свого капіталу. Найбільш далекоглядні з них розуміють перспективу розвитку сільськогосподарського виробництва і мають можливість вкладання коштів у цю галузь з розрахунком одержати певну віддачу з плином певного часу. Крім того, сучасний ринок характеризується загостренням жорсткої конкурентної боротьби за місце на ньому, а це примушує підприємців займатись розробкою нових схем нагромадження капіталу.

Отже, завданням сільськогосподарських підприємств у цій ситуації є грамотно її використати шляхом пошуку відповідного інвестора і заключення з ним взаємовигідної угоди на довгострокове співробітництво. При цьому у рівні ефективності вказаного співробітництва важливу роль можуть відіграти такі фактори, як форма власності у сільськогосподарському підприємстві та момент залучення інвестора до реформування господарства (до нього, після нього чи в процесі здійснення, коли воно відбувається за участю і за гроші інвестора).

Література

1. Бабірой. . Ю. Мораль і право/ Ю. Бабірой // Кредитні спілки: без жодної гарантії держави. – 2009.-№ 31- с.15
2. Кириченко О.А. Актуальні проблеми економіки /. О.А Кириченко, В.Д. Кудрицький// Кредитування аграрного сектору економіки в умовах глобальної фінансової кризи.- 2009.-№5- с.207-221
3. Стечишин Т.Б. Особливості організації інвестиційного департаменту в банківських установах України / Т.Б. Стечишин. // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. - №3.- С.17.
http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2010_14/Chornobay.pdf

Кенже Л.С. доктор с/х наук

Кунтубаева А.Д. преподаватель

Казахский национальный аграрный университет

г. Алматы

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОРМЛЕНИЯ
МОЛОДНЯКА КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА ПРИ СТОЙЛОВОМ И
ПАСТБИЩНОМ СОДЕРЖАНИИ В КООПЕРАТИВЕ «АҚТОГАЙ»
ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Наши исследования проводились в 2008-2010 г.г., в кооперативе «Актогай» Актогайского района Павлодарской области.

Цель опыта – изучить экономическую эффективность содержания телят разных сроков рождения на неорошаемом пастбище. Для проведения научно - хозяйственного опыта сформировано 2 группы бычков помесей семментальной породы с местным скотом 90 голов в каждой. Первая группа молодняка рождения (ноябрь – декабрь) находилась на зимнем стойловом содержании. С мая по октябрь телята выпасались на травостое неорошаемого пастбища. С октября по апрель следующего года эта группа содержалась в стойловом режиме. Вторая группа молодняка крупного рогатого скота (рождение в апреле – мае месяца) после молозивного периода выпасалась на неорошаемом пастбище в течение 4 месяцев. С октября по апрель следующего года находились на зимнем стойловом содержании. Затем с мая по октябрь в возрасте 12 месяцев выпасалась на неорошаемом культурном пастбище. Первая группа бычков дважды находились на стойловом содержании и один раз выпасались на сеяном пастбище, а вторая группа один раз находились на стойловом содержании и два раза выпасались на сеяном пастбище.

Себестоимость прироста молодняка крупного рогатого скота складывается из производственных издержек и накладных расходов. Расчеты себестоимости прироста молодняка крупного рогатого скота при зимнем стойловом и пастбищном содержании обеих групп в различные возрастные периоды приведены в таблице 1.

Из таблицы 1 видно, что большое количество производственных издержек составляет стоимость кормов. Так, при зимнем стойловом содержании молодняка крупного рогатого скота первой группы в возрасте 1-6 мес. стоимость кормов составляет 771,4 тыс. тенге (тг.), зарплата – 140,2, текущий ремонт – 181,6, амортизация основных средств -129,0, а всего производственных издержек – 1336,7, накладных расходов – 256,4, всего затрат – 1593,1 тыс.тг. Валовый прирост у первой опытной группы за 6 мес. стойлового содержания составил 98,8 ц. Себестоимость 1 ц прироста живой массы в этот период составила 16124,4 тг.

**Себестоимость прироста живой массы молодняка крупного
рогатого скота в различные возрастные периоды (в среднем за период
опыта)**

Показатели	Стойловое			Пастбищное		
	1-я группа		2-я группа	1-я группа	2-я группа	
	1-6 мес.	12-18 мес.	6-12 мес.	6-12 мес.	1-6 мес.	12-18 мес.
Количество голов	90	90	90	90	90	90
Среднесуточный прирост, г	610	580	660	880	850	830
Эксплуатационные издержки, тыс.тенге(тг)						
В том числе зарплата с начислением	140,2	72,8	74,4	108,2	87,9	101,4
Затраты на корма	771,4	1087,9	750,4	-	330,2	-
Текущий ремонт	181,6	256,8	177,2	99,8	31,5	95,8
Амортизация основных средств	129,0	188,1	131,0	-	-	-
Издержки на создание пастбищ	-	-	-	426,0	209,6	306,9
Текущие издержки по уходу за пастбищами	-	-	-	788,8	388,8	687,2
Износ малоценного инвентаря	11,1	16,2	10,4	6,9	4,5	7,0
Услуги вспомогательных производств	36,6	56,6	37,7	-	-	-
Прочие прямые издержки	58,9	86,9	5,9,7	61,5	29,4	60,6
Защита животных	7,9	10,1	7,4	6,6	3,4	4,2
Итоги производственных издержек	1336,7	1775,4	1247,7	1497,8	1085,3	1203,6
Накладные расходы	256,4	246,7	241,2	166,4	41,8	145,1
Всего издержек	1593,1	2022,1	1488,9	1664,2	1127,1	1408,9
Валовой прирост живой массы, ц	98,8	93,9	97,2	142,5	137,7	134,5
Себестоимость 1 ц прироста живой массы, тенге(тг)	16124,4	21534,6	15317,9	11678,5	8185,1	1047,5

При зимнем откорме молодняка крупного рогатого скота первой группы в возрасте 12 – 18 мес. израсходовано кормов на 1082,9 тыс.тг, зарплата составила – 72,8, производственные издержки – 1775,4, накладные расходы – 246,7, а все издержки – 2022,1 тыс. тг. За период откорма получено от первой группы молодняка 93,9 ц валового прироста живой массы. Себестоимость 1 ц прироста животных составила 21534,6 тг. Вторая группа телят в возрасте 6 – 12 мес. при зимнем стойловом содержании дала 97,2 ц валового прироста живой массы. Производственные издержки составили 1247,7 тыс.тг, в т.ч. корма 750,4 все издержки - 1488,9 тыс.тг. Себестоимость 1 ц прироста живой массы составила 15317,9 тг.

Нагул молодняка крупного рогатого скота первой группы на культурном пастбище в возрасте 6-12 мес. способствовал получению 142,5 ц валового прироста животных. Общие издержки на создание и использование сеяных угодий, относимые на себестоимость производства прироста животных, составили 1664,2 тыс. тг. Себестоимость 1 ц прироста молодняка КРС составила 11678,5 тенге.

Валовой прирост животных второй группы в возрасте 12 – 18 мес. при нагуле на культурном пастбище составил 134,5 ц. На производство данного количества валового прироста животных затрачено 1408,9 тыс.тг. Себестоимость 1 ц прироста живой массы составила 10475,0 тг. Себестоимость прироста живой массы животных при зимнем стойловом содержании во все возрастные периоды в несколько раз выше, чем при выпасе их на культурном пастбище. Так, себестоимость 1 ц прироста живой массы в возрасте 1 – 6 мес. у первой группы в 1,7 раза, в возрасте 12 – 18 мес. в 1,5 раза выше, чем у сверстников во второй группе.

Нами проведены анализы затрат на выращивание молодняка крупного рогатого скота разных сроков рождения за период их выращивания от 1 до 18 мес. Затраты на содержание животных первой группы в количестве 90 голов за период опыта составили: стоимость кормов – 1874,2 тыс. тг, зарплата – 316,7 текущий ремонт – 443,5, всего производственных издержек – 4619,3, всего

издержек – 5279,4 тыс. тг. За период выращивания получено 335,5 ц валового прироста животных. Себестоимость 1 ц прироста живой массы составила 15735,9 тенге (табл. 2).

За период выращивания молодняка КРС второй группы производственные издержки составили 3606,2 тыс. тг, а общий этот показатель за 18 мес. содержания – 4024,9 тыс. тг. От животных этой группы получено 369,4 ц валового прироста. Себестоимость 1 ц прироста животных составила 10895,7 тг.

После окончания опыта молодняк крупного рогатого скота обеих групп в возрасте 18 месяцев сдавали на Павлодарский мясокомбинат. От реализации на мясо животных первой группы получено 6446,1 тыс.тг. Прибыль при этом составила 1166,7 тыс. тг, уровень рентабельности – 21 %.

От реализации молодняка крупного рогатого скота второй группы на мясо хозяйством получено 7092,4 тыс. тг. Прибыль от реализации составила 3072,6 тыс.тг, рентабельность – 76,3 %. Этот показатель у молодняка крупного рогатого скота второй группы в 3,4 раза выше, чем у сверстников из первой группы.

За пастбищный период в среднем за 2001 - 2005 г. при выпасе молодняка крупного рогатого скота первой группы в возрасте 6 – 12 мес. и второй в возрасте 1- 6 мес. получено 239,7 ц валового прироста, соответственно от 6 – 12 месячных - 142,5 ц и 12 – 18 месячных – 134,5 ц, всего – 27,7 ц. В среднем за период опыта при выпасе молодняка крупного рогатого скота на культурном пастбище получено 414,7 ц валового прироста живой массы. При выпасе молодняка крупного рогатого скота на культурном пастбище на 1 ц прироста живой массы затрачивается 7,9 кг к.ед.

Экономическая эффективность содержания молодняка крупного рогатого скота в различные возрастные периоды (в среднем за период опыта)

<i>Показатели</i>	Первая группа	Вторая группа
	1 – 18 мес.	1 – 18 мес.
Количество молодняка крупного рогатого скота, гол.	90	90
Эксплуатационные издержки, тыс.тг	5279,4	4024,9
В том числе зарплата с начислением	316,7	261,6
Затраты на корма	1874,2	1070,6
Текущий ремонт	443,5	173,1
Ремонт изгороди	95,0	128,8
Затраты на агротехнические мероприятия (семена, вспашка, сев, уход и др.)	427,8	515,2
Амортизация основных средств	311,5	128,8
Текущие издержки по уходу за пастбищами	786,6	1098,8
Износ малоценного инвентаря	36,9	24,1
Услуги вспомогательных производств	95,0	36,2
Защита животных	26,4	20,2
Прочие прямые издержки	205,9	148,9
Итоги производственных издержек	4619,3	3606,2
Накладные расходы	659,9	418,6
Всего издержек	5279,4	4024,9
Валовой прирост живой массы всего поголовья, ц	335,5	369,4
Себестоимость 1 ц прироста живой массы, в т	15735,9	10895,7
Реализационная цена 1 ц прироста живой массы, тг	19213,5	19213,5
Сумма реализованной продукции. тыс. тг	6446,1	7097,4
Прибыль от реализации продукции. тыс. тг	166,7	3072,5
Уровень рентабельности, %	22,1	76,3

Общая площадь сеяного пастбища за период опыта составила 360 га, прирост живой массы молодняка с 1 га составил 115,1 кг, тогда как на естественных угодьях получили 25,0 кг. Таким образом, с 1 га сеяных пастбищ в 4,6 раза выше, чем при использовании с естественных угодий.

Затраты рабочего времени на 1 ц прироста живой массы молодняка крупного рогатого скота при зимнем стойловом содержании 18,2 чел./часа, при выпасе на культурном пастбище – 11 чел. / часа или на 39,6 % ниже по сравнению с первым. Прибыль, полученная от второй группы в 2,6 раз выше, чем от первой.

Литература

1. Баландин С. Крестьянское хозяйство. М.В.О. «Агропромиздат», 1998, с 21.
2. Балабанов И.Т. Новые формы организации предприятий. Л. 1999 с. 128.
2. Василенко В. Соверчук А.Л. Функционирование малых ферм в США. Экономика с/х и перерабатывающих предприятий. 1998, с 11-14
- Григорук В.В. Устойчивость аграрного производства. Алматы, «Кайнар», 1998, с 29.
3. Демьяненко В.Н. Экономические методы стимулирования сельскохозяйственного производства – в США. М.Наука, 1994. с. 14-21.
4. Калиев Т.А., Григорук В.В. и др. Трудовые крестьянские и фермерские хозяйства. Алматы. КазНИИ ЭОАПК, 1990 г. с. 136-138
5. Калиев Г.А., Сатыбалдин А.А. Казахстан: рынок в АПК. Изд. «Кайнар», 1994г. с. 189б.
6. Касманов А.А. Особенности организационно-экономической структуры фермерских хозяйств Великобритании. Алматы, РВШУ АПК, 1997, с 54.
7. Чувахина Л.Г. Организация фермерских хозяйств и возложенность их участия во внешнеэкономической деятельности. М.Россия, 1998. с. 58-60
8. Шуберт В. Сельскохозяйственные кооперативы в новых землях ФРГ, 1994

Кенже Л.С. доктор с/х наук
Кунтубаева А.Д. преподаватель
Казахский национальный аграрный университет
г. Алматы

СУЩНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

«Государственное регулирование в условиях рыночного хозяйства представляет собой систему государственных мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых правомочными государственными учреждениями и общественными организациями в целях стабилизации и развития экономики, приспособления существующей социально-экономической системы к изменяющимся условиям».

Понятие «государственное регулирование» рассматривают синонимом понятий «доздействие», «управление (по отношению к государственной собственности)», «обеспечение благоприятной среды (для частных структур)», «эффективное координирование», «влияние». Говоря о регулировании авторы часто имеют в виду поддержку, стимулирование.

Следовательно, термин «государственное управление» является корректным только по отношению к государственным предприятиям и организациям, или, от противного, не является правомерным в отношении негосударственных организаций и предприятий (фирм).

В нашем представлении регулирование - воздействие какого-либо субъекта на поведение других субъектов, упорядочивающее (приводящее в соответствие с определенными правилами) эти отношения. (Напомним, что в переводе с латыни *regulare* - приводить в порядок).

Государственное регулирование экономики-формирование государственными органами определенных правил поведения экономических субъектов и упорядочивание их отношений, согласно установленным правилам.

Рассмотрим модель государственного регулирования.

Субъектом государственного регулирования выступает государство (а именно соответствующие государственные органы). Специфика данного типа субъекта состоит в следующем.

Объектом государственного регулирования инновационного процесса является собственно инновационный процесс. Инновационный процесс мы рассматриваем как совокупность действий инноватора и имитаторов, а именно реализация (инноватором) и диффузия (распространение имитаторами) инновации, завершающиеся по достижению стадии зрелости жизненного цикла продукта, технологий и правил поведения.

Говоря об инновационном процессе, следует подчеркнуть его процессуальный характер. Уточним, что мы не разделяем классическую точку зрения большого количества авторов, выделяющих в инновационном процессе фундаментальные исследования, прикладные научно-исследовательские работы; опытно-конструкторские работы; внедрение нововведений и массовый выпуск.

Начало инновационного процесса - осуществление инноватором инновации (продуктовой, технологической или организационной); окончание инновационного процесса достижение инновации (продукта, технологий и правил поведения) стадии зрелости жизненного цикла.

Данное представление содержит однозначное указание на следующее существенное обстоятельство: новационный процесс (создание новшества) не является частью инновационного процесса. Мы различаем новационный и инновационный процесс как два самостоятельных процесса, различных по субъектам (причинам, которыми они руководствуются), целям, задачам, содержанию, условиям, результатам и, что следует подчеркнуть особо, критериям эффективности. Укажем лишь, что в новационном процессе фигурирует

технический критерий эффективности, а в новационном - экономический. В силу этих обстоятельств собственно создание новшества автоматически не влечет за собой соответствующую инновацию.

Так, например, «в области содействия процессу нововведения роль государства сводится к следующему: во-первых, через государственный бюджет осуществляется централизованное перераспределение средств финансирования фундаментальных исследований, поисковых НИОКР по приоритетным направлениям, а также для поддержания системы образования населения; во-вторых, государство выступает в роли посредника во взаимодействии фундаментальной и прикладной наук.

При поддержке инновационной активности хозяйствующих субъектов государство использует методы прямого и косвенного вмешательства: прямое вмешательство включает в себя прямое финансирование крупных программ НИОКР, субсидии, льготные кредиты; косвенное вмешательство осуществляется на основе налоговых льгот (наиболее распространенные из них - освобождение расходов на НИОКР, а также инвестиции в приоритетное направления НТП из прибыли от налогообложения)».

Или: «центральное место в системе прямого государственного регулирования занимает финансирование НИОКР и инновационных проектов из бюджетных средств. ... К основным внебюджетным формам поддержки инновационной деятельности относятся: государственная правовая защита и поддержка инноваторов, создание государством налоговых, кредитных, таможенных, амортизационных, арендных (в том числе лизинговых) льгот...».

Таким образом, непосредственными субъектами инновационного процесса являются инноватор и имитаторы. Если первые (новаторы-пионеры) собственно и осуществляют инновацию, то вторые (новаторы-имитаторы) содействуют ее распространению. Косвенными субъектами инновационного процесса выступают

1) банки и иные кредитные организации, взаимодействие которых и непосредственных участников инновационного процесса является одним из условий осуществления инноваций;

2) консультационные фирмы, сопровождающие деятельность как инноваторов, так и имитаторов;

3) аутсорсинговые компании, содействующие более эффективному осуществлению инновационного процесса (например, за счет повышения качества выполнения отдельных операций при реализации продуктовых инноваций).

Литература

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
2. Друкер П.Ф. Новые реальности. В правительстве и политике. В экономике и бизнесе. В обществе и мировоззрении. М.: Бук Чембэр Интернэшнл, 2004
3. Rogers C.R., Roctlisherger F.I. Barries & Gateways to Coininunication // Harvard Business Review. V. 69 (Nov. - Dec.). 2008. P. 105-111
4. Zallman G. Processes and Phenomena of Social Change. New York. 2003.
5. Грачева М.В. Инновационное предпринимательство, его риски и обеспечение безопасности. // Инновации, 2001 г., № 8
6. Казыбаев А.К. Управление малым инновационным бизнесом. // Проблемы агрорынка, 2004 г., №3.

Кенже Л.С. доктор с/х наук

Кунтубаева А.Д. преподаватель

Казахский национальный аграрный университет

г. Алматы

**ПРАВОВАЯ БАЗА ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ В
МАЛОМ БИЗНЕСЕ**

Особенностью экономической системы Казахстана является то, что административно-командная система не содержала инновационного предпринимательства. В связи с этим, определяется необходимость развития инновационного предпринимательства в малом бизнесе как органичного структурного его элемента. Взгляды на инновационное предпринимательство и подходы к оценке его важнейших функций в экономическом механизме на современном этапе отличаются разнообразием точек зрения и теоретических утверждений. Однако практически все современные подходы определяют инновационное предпринимательство – как наиболее перспективный и развивающийся элемент экономического механизма, а предпринимателя – одной из основных составляющих социально-экономической жизни общества.

С учетом проведенного исследования и изучения зарубежного опыта нами сформулировано следующие утверждения: функционирование инновационного малого предпринимательства предполагает наличие условий объективного и субъективного порядка (качественных и количественных характеристик). Условия субъективного порядка зависят от поведения, решения предпринимателя, т.е. лежат в сфере его компетенции. Условия объективного порядка представлены совокупностью факторов внешней среды, воздействие которых находится вне компетенции предпринимателя и не зависят от него.

К числу серьезных барьеров на пути становления малого предпринимательства относится агрессивное налоговое законодательство. Малый бизнес наименее защищен от давления коррупции, чиновничьего произвола и организованной преступности. Экономическая политика государства пока фактически поощряет лишь все виды посреднических операций и дискредитирует саму идею предпринимательства, которое стало отождествляться в общественном сознании с безудержной спекуляцией, деньгами и торговым рвачеством, ведущим к обнищанию населения.

Особого внимания, на наш взгляд, требует выработка соответствующей правовой базы, необходимой для развития инновационного малого

предпринимательства. Сегодня зачастую предпочитают не углубляться в недра производства, а использовать конъюнктуру соответствующего рынка для того, чтобы "делать" деньги без делания продукта, переводя безналичные средства в научные, не брезгуя криминалом. Формирование правовой базы предполагает создание эффективных условий функционирования предпринимательства, а также функций стимулирования и защиты конкуренции как главной движущей силы в рыночной среде. Правовая база должна четко определять права собственности и гарантии соблюдения контрактов, регламентировать деятельность развивающихся институтов рыночного хозяйства, содержать правовые основы антимонопольного регулирования.

В Казахстане государство старается поддерживать малые предприятия в таких областях, как инвестиции, занятость, нововведения, экспорт, региональное размещение, при этом арсенал финансовых мер обширен и разнообразен. Конкретные рычаги государственного воздействия на развитие малого предпринимательства условно можно разделить на две группы - прямые и косвенные. Механизм прямых мер представлен в первую очередь различного рода субсидиями и ссудами.

Одним из важнейших элементов поддержки малого предпринимательства являются инкубаторы нового бизнеса, научные парки и технополисы. Особое внимание за рубежом уделяется рисковому предпринимательству. В США, например, региональная политика его поддержки, базируется на детально разработанных программах предоставления всех видов помощи малым инновационным фирмам.

Под благоприятной средой внедрения инноваций в малом предпринимательстве в рыночной экономике, следует понимать совокупность благоприятных социально-психологических, экономических и правовых условий, формируемых, в том числе, и целенаправленной государственной политикой, направленной на успешное становление, развитие и функционирование малого предпринимательства как самостоятельного сектора экономики. Для экономической среды малого предпринимательства как

системы необходимо наличие ряда взаимосвязанных элементов. К их числу следует относить: частную собственность и частную инициативу; экономическую свободу; благоприятный налоговый, финансово-кредитный, научно-технический, инвестиционный и информационно-консультативный климат; рыночно-конкурентный режим хозяйствования; позитивное общественное мнение к предпринимательству.

Значительное место в формировании благоприятной экономической среды в целях становления и развития инновационного потенциала малого предпринимательства уделяется налогам. Основной недостаток налоговой системы состоит в том, что она ориентирована на устранение дефицитности бюджета изъятием доходов предприятий. Отсутствует соответствующей увязки налогов с развитием экономики и деятельностью непосредственных ее субъектов - малых предприятий. Потеря такой взаимосвязи приводит к тому, что налоговая система развивается сама по себе, а малые предприятия, испытывая ее чрезмерное давление - сами по себе. При этом малые предприятия заинтересованы в получении минимальной прибыли, избегая высокого налогообложения. В этой связи резко возрастают издержки малых предприятий, и экономика приобретает как никогда затратный характер.

Эффективное развитие малого инновационного предпринимательства может происходить при создании определенных условий его функционирования. К ним следует отнести: во-первых, формирование инфраструктуры передачи технологий и системы информационного обмена; во-вторых, организация центров по оценке технологий; в-третьих, создание центров регионального развития и распространения новых технологий; в-четвертых, реализация финансово-сберегающей системы производственно-технологического обеспечения малого инновационного предпринимательства на основе потенциала действующих предприятий.

Одним из наиболее важных элементов успешного развития малого предпринимательства является формирование позитивного общественного мнения к передовым методам хозяйствования. Это и пропаганда опыта

эффективного частного предпринимательства, введение преподавания основ рыночной экономики и инновационного предпринимательства во всех звеньях системы образования. Изменение отношения людей к инновационному предпринимательству является одной из сложных многоплановых проблем, от решения которой зависит выход из экономического и социального кризиса.

Реализация государственной политики, обеспечивающей благоприятные условия для развития малого предпринимательства и инноваций в этой отрасли, требует создания институциональной и правовой системы, эффективное функционирование которой предполагает постоянное взаимодействие и координацию деятельности всех ее элементов при минимальном дублировании функций, ориентацию как на общие цели социально-экономической политики государства, так и на интересы субъектов малого предпринимательства.

Следует отметить, что большинство действующих в настоящее время нормативных и подзаконных актов носят рамочный характер и не определяют механизмов реализации декларируемых в них положений. Из этого следует признаваемая большинством экспертов и исследователей необходимость расширения и углубления существующей нормативной базы по следующим важным направлениям.

Первое из них должно включать подготовку и принятие на республиканском уровне пакета законодательных актов и нормативно - правовых документов, направленных на создание общих благоприятных условий для развития негосударственного предпринимательства и повышения эффективности его государственной поддержки.

В рамках второго направления на республиканском уровне следует создать комплекс нормативно-методических и инструктивных материалов, обеспечивающих реализацию конкретных направлений поддержки малых предприятий, прежде всего в сфере расширения инновационных проектов.

Третье направление – это формирование на уровне регионов законодательной базы, которая конкретизировала бы с учетом местных условий и особенностей структуру и содержание нормативной базы государственной

підтримки малого підприємництва, розробленої і діючої на республіканському рівні.

Література

1. Курмангалиев С.Ш. Управление инновациями в малом предпринимательстве // В помощь предпринимателю, Астана, 2010.
2. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. Учебник. -М: Инфрам - М, 2008
3. Дракер П.Ф. Инновации и предпринимательство. М.: Экономика, 2010.
4. Малое предпринимательство: теория, мировой опыт и Казахстан/Под ред. проф. Е.Б. Жатканбаева. - Алматы: Казак университеты, 2001. -188с.
5. Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан. - Алматы, 2005.- 258с.
6. Автономов В.С. Предпринимательская функция в экономической системе. - М.: ИМЭМО РАН, 1990, с.33.

Кобрин Л., асистент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах розвиток молочного підкомплексу регіону залежить від стану молочного тваринництва та переробної промисловості, які за роки реформ зазнали значних змін. Причому важливо, щоб розміщення переробних підприємств і сировинних зон не створювало диспропорцій між сировинними ресурсами і виробничими потужностями переробних підприємств, були відсутні нераціональні перевезення сировини і готової продукції.

Як показує вітчизняний і зарубіжний досвід, велике виробництво, що має великий виробничий ресурсний потенціал, завжди було більш ефективним. Підприємства з високим ступенем концентрації праці і капіталу здатні швидко проводити модернізацію виробництва та налагодити випуск високоякісної, конкурентоспроможної продукції в мінімальні терміни. Необхідно звернути увагу, що формування сировинних зон відбувається не спонтанно. Вибір господарства-постачальника і залучення його до співпраці молокопереробним підприємством розглядається через його привабливість з точки зору обсягу, якості та сезонності виробленого ним молока.

Щоб залучити господарства до співпраці, утримувати їх у своїй сировинній зоні і зміцнювати з ними взаємовідносини, молокопереробні підприємства вдосконалюють підходи до ціноутворення на молочну сировину.

Закупівельні ціни не забезпечують доходів сільськогосподарських виробників на рівні, необхідному для розширеного відтворення. Не є винятком і ситуація, коли закупівельні ціни на сире молоко не покривають витрат на його виробництво. Частка прибутку безпосередніх виробників молока не відповідає частці їх участі (по трудомісткості і витрат) у виробництві цієї сировини.

В умовах сучасної економіки однією з головних організаційно-економічних проблем будь-якого підприємства виступає підтримка такого рівня ефективності виробництва, який дозволяє йому успішно функціонувати в ринковому середовищі.

Не є винятком і молокопереробні підприємства Львівської області, які знаходяться в умовах жорсткої конкурентної боротьби як з місцевими виробниками, так і з виробниками сусідніх регіонів. У зв'язку з цим виникає необхідність підвищення конкурентоспроможності та якості кінцевої продукції молочного підкомплексу, оптимізації витрат при переробці молока, зниження собівартості виробленої продукції, створення твердої основи для стратегічного розвитку молокопереробних підприємств.

В даний час конкурентоспроможність продукції визначається в основному політикою встановлення низьких цін. При цьому, щоб отримати

прибуток, достатній для розвитку підприємства, необхідно знайти резерви зниження затрат, що відбиваються в результаті на собівартості продукції. Два головні чинники зниження собівартості: вдосконалення матеріальної-технічної бази виробництва і вдосконалення організації робіт.

Необхідно розробити такий організаційно-економічний механізм для переробних підприємств АПК, який би передбачав контроль використовуваної сировини і сировини підприємств-постачальників, спрощення процедури отримання ліцензій і сертифікатів, підвищення інвестиційної привабливості підприємства, реальне забезпечення безпеки харчових продуктів, заміну традиційного контролю готової продукції на контроль процесів виробництва, виявлення факторів, які негативно впливають на виробництво.

Механізм державного регулювання цін може включати і практику встановлення для переробних підприємств певної частки оплати сільськогосподарської сировини в оптовій ціні молока. Більш справедливому ціноутворенню в ланцюжку «виробництво молока – переробка – збут» також сприятиме збільшення дотацій тваринницької продукції, оскільки в даний час державна підтримка молокопереробних підприємств незначна.

Незважаючи на труднощі, пов'язані з необхідністю розробки критеріїв відбору та заохочення підприємств АПК, перевага повинна надаватися тим з них, які забезпечують стійку роботу.

Таким чином, розвиток молочного підкомплексу регіонального АПК має ґрунтуватися на пошуку і приведенні в дію внутрішніх резервів, що сприяють стабілізації спеціалізованих галузей підкомплексу. Напрями, темпи і пропорції розвитку взаємопов'язаних виробництв підкомплексу при найбільш ефективному використанні виділених для нього ресурсів сприятимуть ефективному розвитку регіонального АПК в цілому.

ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виробництво продуктів харчування було і залишається для населення важливою і життєвою проблемою. Рівень забезпечення населення продовольчими товарами розглядається як важливіший чинник та визначальний критерій соціального життя будь-якої країни. У вирішенні цієї проблеми особлива роль належить тваринництву. Рівень розвитку цієї галузі посідає провідне місце у країні та є визначальною у забезпеченні продовольчої незалежності країни. Продовольча проблема є найгострішою для людства. Особливої актуальності проблема якості продукції та сировини набуває в умовах членства України у СОТ. Нові умови господарської діяльності переробних підприємств вимагають нових підходів до забезпечення якості сировини та кінцевої продукції, змінюються стандарти та умови конкуренції на ринку. Всі ці питання безпосередньо стосуються підприємств м'ясної галузі та вимагають подальшого вирішення цих проблем.

Питання про ефективну діяльність та проблеми невеликого обсягу виробництва м'ясопереробних підприємств, яка не в змозі конкурувати з імпортною, в Україні відображаються в роботах В.Г.Ткаченко, П.Т. Саблука, Аристова О.В., Басовського Л.Е., Родіонової О. Ю., О.В.Березин, О.П.Борисенко, Ю.Ф.Фирсов та багатьох інших економістів аграріїв. Але бажаних результатів ефективності виробництва та збільшенню обсягів продукції м'ясопереробних підприємств не знайдено. Тому ці питання у сучасних ринкових умовах вимагають подальшого дослідження і залишаються актуальним на сьогодні.

Розвиток економіки країни та її підприємств цілком залежить від рівня виробництва та споживання продукції. В умовах високої конкуренції, коли споживач має великий вибір товарів, перш за все, має значення якість товару, що є на ринку. Попит на продукцію залежить від її якості. Тільки високоякісна продукція може забезпечити конкурентоспроможність підприємства і його розвиток на споживчому ринку.

Негативні тенденції в тваринницькій галузі визначається скороченням поголів'я худоби в сільськогосподарських підприємствах, уповільнюються інтенсивні чинники на темпи росту виробництва тваринницької продукції. На початку 2000-х років в агропромисловому комплексі почалися радикальні економічні перетворення – ліквідовано централізовану систему управління, відбулася лібералізація цінової політики, що привело до диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію, припиняється державна підтримка АПК. Тваринництво перетворюється на збиткову галузь чим погіршує результати господарської діяльності сільськогосподарських підприємств [1]. Україна має потенціал для заготівлі такої кількості продовольчого м'яса, яка необхідна для виробництва м'ясної продукції. В Україні налічується близько 50 великих підприємств з випуску м'ясної продукції. Це спеціалізовані підприємства (70 – 80 % ринку) і невеликі приватні підприємства (20 – 30 %). Серед найбільших м'ясопереробних підприємств є ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат», Дніпропетровський м'ясокомбінат «Ювілейний», ВАТ «М'ясокомбінат» Ятрань», ЗАТ «Український м'ясокомбінат», ПАО «Луганський м'ясокомбінат». Найбільші обсяги м'ясної продукції виробляється у Київській, Дніпропетровській, Донецькій, Луганській і Херсонській областях [1,2].

На думку автора, для збільшення обсягів виробництва м'ясопереробних підприємств треба налагоджувати виробничо-комерційний зв'язок з фермерами за допомогою кооперації. Це мають бути не одноразові згоди, а довгострокова кооперація від декілька років та більше, що дасть змогу ефективніше розподіляти кошти на розвиток підприємств та підвищити обсяг виробленої продукції: це значно зменшать час втрачений на пошук та транспортування

якісної сировини у необхідному обсязі, бо переробне підприємство буде мати своє господарство; стабільність та якість виробничого процесу; постійне використання однієї сировини дасть змогу гарантувати якість своєї продукції споживачам; сировина буде завжди свіжою та не потребуватиме додаткового заморожування, бо фермерське господарство буде надавати сировину на замовлення у необхідному обсязі; відсутність в процесі реалізації великої кількості посередників, що значно зменшить витрати, які були при закупівлі; вітчизняні фермери будуть залучені гарантованою підтримкою м'ясопереробних підприємств, які нададуть постійний збут; скоротить значну кількість імпортової продукції на продовольчому ринку.

Успішний розвиток м'ясопереробних підприємств залежить від якості виготовленої продукції та сучасної ринкової ситуації в країні. Так на даному етапі розвитку для кожного м'ясопереробного підприємства необхідно мати постійних постачальників сировини, які будуть гарантувати якість. Вирішення проблем у розвитку вітчизняних м'ясопереробних підприємств з допомогою кооперації з сільськими господарствами покращить загальний обсяг виробництва країни. Так для м'ясопереробних підприємств буде заощаджений не лише час, втрачений на пошук якісної сировини, а й нематеріальні та матеріальні активи. Заощаджені кошти м'ясопереробні підприємства зможуть вкласти у вдосконалення чи придбання нового сучасного обладнання; збільшити якість виробленої продукції; вкласти у маркетингові дослідження; підняти конкурентоспроможність виготовленої продукції до рівня імпортової; збільшити товарообіг основних продуктів харчування та зменшити залежність країни від імпортного товару та сировини; а фермерські господарства отримають необхідний ринок збуту, тим самим забезпечать подальший розвиток агропромислового комплексу країни.

Література

1. Агропромисловий комплекс України: стан та перспективи розвитку // Наук. зб. за матеріалами VII Пленуму Співки економістів України та Всеукр. наук.-практ. Конф. :[під заг. Ред. В. В. Оскольського]. – К.: Аратта, 2010. – с.175-187.

2. Программа социально-экономического развития сельского хозяйства в Луганской области на 1999 - 2010 годы. – Луганск: Елтон 2. – 1999. – 200 с.

Колодій М.В., асистент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

РОЗВИТОК ОСОБИСТИХ СЕЛЯНСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

В системі аграрної економіки країни особисті селянські господарства як організаційно-правова форма господарювання займають належне місце. На сьогоднішній день саме вони стали основними виробниками сільськогосподарської продукції. Особисті селянські господарства це перспективна форма господарювання та ефективний спосіб розв'язання проблеми зайнятості на селі. Особливістю цих господарств є те, що процес виробництва здійснюється без надання кредитів чи залучення інвестицій [1].

В цілому по Україні у 2010 р. в особистих селянських господарствах виробництво валової продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь становило 195,9 тис. грн. Цей показник значно нижчий відповідно до попередніх років. У особистих селянських господарствах за період 2005-2010 рр. відбулося зростання виробництва валової продукції сільськогосподарства, зокрема в тваринницькій і рослинницькій галузях. Із рослинницької продукції найбільше виробляється картоплі, овочів і фруктів. Особисті селянські господарства головним чином спеціалізуються на виробництві тваринницької продукції. Насамперед, це стосується збільшення поголів'я худоби. Так, у 2010 р. порівняно з 2005 р. зросло поголів'я ВРХ, особливо корів, коней. Водночас скоротилось поголів'я овець та кіз на 213 тис.

голів та різко зменшилась кількість свиней на 754 тис. голів. Така ситуація пояснюється в значній мірі тим, що відбулось суттєве скорочення забезпеченості кормами особистих селянських господарств, а також недостатня кількість пасовищ для випасання великої рогатої худоби. Це стосується і поголів'я корів, яке хоча і зросло, проте лише на 5,1% [2].

Також важливим фактором, що впливає на зменшення виходу валової продукції з одиниці земельної площі, є використання в основному ручної праці. Технічна оснащеність особистих селянських господарств залишається на досить низькому рівні. Наслідком цього є порушення технологій вирощування сільськогосподарських культур, а також можливі втрати урожаю. При цьому регулювання діяльності особистих селянських господарств необхідно спрямовувати не тільки на полегшення праці, а й на збільшення доходів. Оскільки, власники таких господарств займаючись лише виробництвом сільськогосподарської продукції, не в змозі забезпечити відповідний рівень життя.

Основними заходами підвищення ефективності виробництва в особистих селянських господарствах є наступні:

- покращення технічного забезпечення виконання сільськогосподарських робіт;
- забезпечення садивним матеріалом, племінним молодняком худоби та птиці;
- покращення транспортного обслуговування;
- забезпечення кормами, засобами захисту рослин від хвороб та шкідників, добривами;
- надання послуг щодо зберігання та збуту продукції та ін.

Література

1. Онищенко О. Особисті селянські господарства у пореформеному розвитку аграрного сектора / О. Онищенко // Економіка України. – 2003. – №6. – С. 57-70.

2. Сільське господарство Львівщини у 2010 році : стат. зб. – Львів, 2009. – 148 с.

Корчинський І. О., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ОПТОВИЙ РИНОК ЯК СКЛАДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Продукція сільськогосподарського виробництва проходить складний шлях від виробника до кінцевого споживача через систему різних складових, які забезпечують процес обміну. Ринкова інфраструктура – це система, що являє собою сукупність елементів, які забезпечують безперебійне багаторівневе функціонування господарських взаємозв'язків, взаємодію суб'єктів ринкової економіки і регулюють рух товарно-грошових потоків [1, с.37]. Від ступеня розвитку та узгодженості дій між окремими елементами інфраструктури та між її елементами і підприємцями, що працюють у сфері виробництва, між підприємцями і фінансовими структурами залежить успіх функціонування всього аграрного ринку.

Важливе місце серед елементів інфраструктури ринку займає оптовий ринок. Оптовий ринок – сукупність попиту, пропозиції та цін на матеріальні блага, якими обмінюються суб'єкти різних сфер товарного виробництва з метою наступної їх реалізації, продовження виробничого циклу чи забезпечення суспільних потреб [2]. Через сукупність каналів товаропросування продукції від виробника на оптовому ринку формуються гуртові партії товарів для купівлі-продажу і в багатьох випадках це має активний вплив на товаровиробників, оскільки через комерційно-посередницькі

операції здійснюється реалізація виготовленої ними продукції. Це, по суті, прояв відносин між суб'єктами ринку з приводу попиту і пропозиції сільськогосподарської продукції, яку одні купують великими партіями для подальшого перепродажу або перерозподілу, а інші її реалізують. В оптовій торгівлі немає чітко вираженого поділу суб'єктів ринку на продавців і покупців. Ті, що придбали великим партіями товар, одночасно стають і його продавцями.

Розуміння оптового ринку як сфери співвідношення оцінки та зрівноваження інтересів і потреб споживачів та інтересів і результатів праці виробників у загальному вигляді є дещо абстрактним, оскільки з обох сторін, як попиту, так і пропозиції, стоять реальні люди і реальні товари. Тому „оптовий ринок може бути представлений як єдність юридичних і фізичних осіб (суб'єктів), що вступають між собою у господарські відносини для задоволення виробничих, комерційних або суспільних потреб у товарах і послугах (об'єктах)” [3, с.51].

На оптовому ринку не обов'язково, щоб відбувалася безпосередня участь виробника і споживача, тут можуть діяти і торговельні посередники, дистриб'ютори, які купують товари для їх перепродажу з метою отримання прибутку. Суб'єктом ринку можуть виступати і державні установи, які здійснюють закупівлю сільськогосподарської продукції з метою забезпечення виконання своїх функцій.

Метою функціонування оптового аграрного ринку є: організація вільного доступу споживачів до продукції; досягнення високих стандартів якості продукції; зниження споживчої інфляції; наближення і концентрація різних видів сільськогосподарської продукції до споживачів; регулювання товарних потоків; своєчасна доставка товарів у роздрібну торговельну мережу; обмеження стихійних каналів реалізації та несанкціоновану торгівлю за межами ринку; створення додаткових робочих місць; сприяння прозорому формуванню ціни на основі попиту і пропозиції; формування великих партій і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської

продукції; концентрація підприємницької діяльності; можливість перетворення великосерійного асортименту в торговельний та дрібногуртовий.

Завданням оптового ринку є створення простого, дешевого й ефективного моніторингу; розширення робочих місць у роздрібній торгівлі; послаблення монополії супермаркетів; забезпечення виконання циклу операцій з купівлі-продажу; запобігання реалізації продукції неконтрольованої якості; поповнення місцевих бюджетів; зниження трансакційних витрат; можливість концентрації інвестиційних коштів різних суб'єктів ринку; постійний моніторинг попиту і поточної кон'юнктури окремих сегментів; налагодження внутрішньоскладських технологічних операцій для зберігання товарних запасів; можливість товарного кредитування клієнтів-покупців; активізація виробництва вітчизняних товаровиробників.

Виходячи з ролі і значення у просуванні продукції від виробника до споживача і залежно від спеціалізації регіону у виробництві окремих видів продукції, оптові ринки доцільно розвивати не лише на регіональному, а й на локальному рівні. Оптові ринки місцевого значення теж можуть стати учасниками стратегічного підґрунтя системи переміщення товарів на міжрегіональному рівні шляхом формування партій готової продукції товаровиробників усіх форм власності і її подальшого руху на внутрішньому і зовнішньому ринках країни з метою насичення місцевих ринків і забезпечення потреб у товарах в інших регіонах.

Література

1. Гриценко А. Ринкова інфраструктура: суть, функції, будова / А. Гриценко, В. Соколов // Економіка України. – 1998. – № 4. – С. 35 – 44.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. / редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр “Академія”, 2000 – 2001.
3. Організація торгівлі – 2-ге вид., перероб. та доповн. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький, С. І. Рудницький, Ю. М. Хом'як ; за ред. В. В. Апопія. – К. : Центр навч. літ, 2008. – 632 с.

TURYSTYKA PODGÓRZA KARPACKIEGO (TOPOGRAFICZNE BAZY DANYCH)

Turystyka piesza, obok turystyki rowerowej jest najczęściej uprawianą formą aktywności fizycznej. Badania prowadzone nad wykorzystaniem czasu wolnego przez mieszkańców dużych miast pokazują, że najchętniej wykazują się oni aktywnością fizyczną w czasie weekendów, ale coraz więcej osób korzysta z rowerów dojeżdżając do pracy czy szkoły. Wraz z rozwojem gospodarczym kraju przybywać będzie czasu wolnego, którego ilość jest miarą rozwoju gospodarczego państwa i dobrobytu mieszkańców.

Łuk Karpat rozciągający się od Bramy Morawskiej na zachodzie do Wrót Żelaznych na południu Europy, leży na terenie 7 państw. W granicach Polski znajduje się zaledwie 9,4% powierzchni łańcucha, która zajmuje 6,1% powierzchni kraju (dla porównania na Ukrainie 3,6%). Pomimo niewielkiego udziału w powierzchni kraju, obszar Karpat (obok Sudetów) jest w Polsce terenem gdzie co roku wypoczywają miliony turystów.

W Karpatach Polskich żyje i mieszka 2,4 mln osób, co stanowi 6,2% ludności Polski. Gęstość zaludnienia przekracza średnią krajową (125 osób/km²) i wynosi 127 osób/km². 65% osób mieszka na terenach wiejskich, a 35% w miastach (Ptaszycka-Jackowska 2007). W tym obszarze Polska graniczy z trzema krajami (Czechami, Słowacją i Ukrainą), z którymi łącznie funkcjonuje 66 przejść granicznych. Na 27 przejść turystycznych 25 jest z Słowacją i ani jednego z Ukrainą (Zawilińska 2005) co stanowi sporą barierę dla promocji i upowszechniania turystyki w obszarach granicznych.

Ilość turystów wypoczywających corocznie w czasie wakacji w największych ośrodkach czasowych polskich Karpat zasadniczo nie zmienia się i wartość ta

wykazuje fluktuacje związane głównie z koniunkturą. Punktowe wzrosty przynoszą duże inwestycje znacząco poprawiające atrakcyjność regionu, jak np. budowa zapory wodnej w Czorszynie (Bielak 2007). Formą aktywności fizycznej, która jest coraz popularniejsza a jej udział w rynku usług turystycznych zwiększa się, jest turystyka weekendowa, uprawiana głównie przez mieszkańców dużych miast. Turystyka weekendowa jest sposobem na spędzenie wolnego czasu a w wielu przypadkach jedyną możliwością uprawiania aktywności fizycznej.

W Rzeszowie, położonym na granicy Karpat i ich przedpola, w dolinie Wisłoki aż 93% mieszkańców w czasie wolnego weekendu wyjeżdża poza miasto, z czego 80% podaje, że wyjazd motywowany jest chęcią obcowania z naturą (Grzywacz, Przydział 2008). Według badań tych samych autorów do głównych sposobów spędzania wolnego czasu należy jazda na rowerze i turystyka piesza, którą uprawia aż 66% ankietowanych Rzeszowian. Położenie tego dużego miasta sprawia, że większość wyjeżdżających kieruje się w kierunku Pogórza Karpackiego a więc rejonu najatrakcyjniejszego turystycznie w okolicy (penetracja turystów weekendowych ogranicza się do 100 km od miejsca zamieszkania).

Wszystkie główne formy turystyki można uprawiać po wyznaczonych szlakach, według map turystycznych, bazując na własnej znajomości terenu albo z wykorzystaniem powszechnych już urządzeń do nawigacji – gpsów turystycznych. Każdy współczesny odbiornik gps oprócz funkcji lokalizacyjnej posiada możliwość prowadzenia nawigacji. Oczywiście znakomita większość map posiada zbyt małą dokładność aby skutecznie wykorzystać je to turystki pieszej. Część z nich uwzględnia szlaki turystyczne, ale co z terenami i osobami, które wyjeżdżają poza turystyczne „mekki”? W takich sytuacjach bardzo pomocna może być tworzona dla obszaru Polski Topograficzna Baza Danych (TBD).

TBD rozumiana jest jako „jednolity, urzędowy, ogólnokrajowy system gromadzenia i udostępniania danych topograficznych” (Wytyczne... 2003). Tworzenie bazy w praktyce polega na budowie warstw tematycznych w wersji wektorowej, w jednolitym i ogólnie dostępnym formacie danych. Każdy wektor posiada przypisaną tabelę atrybutów. W przypadku dróg są to unikalne ID, szerokość,

klasa, rodzaj nawierzchni, nazwa i opcjonalnie inne. Baza taka uwzględnia nie tylko drogi miejskie ale również drogi polne. Doceniając użyteczność takich danych warstwa drogi w województwie małopolskim została stworzona jako jedna z pierwszych. Dane te można łatwo wyeksportować do formatów rozpoznawanych przez najpopularniejsze gpsy (np. Garmin) i stosować do celów turystycznych.

Wędrówka drogami polnymi po obszarze Pogórzy dostarcza wrażeń nieosiągalnych dla turysty korzystającego z głównych szlaków. Według szczegółowych badań przeprowadzonych na wycinku Pogórza nazwanym Ciężkowickim (powierzchnia 800 km²) gęstość dróg osiąga tam 8,8 km/km² a oznakowanych szlaków turystycznych zaledwie 0,3 km/km² (Krocak i in. 2010). Idąc z punktu do punktu i wykorzystując opcję „najkrótsza droga” mamy możliwość podziwiać krajobrazy niedostępne z poziomu głównych traktów. Ważnym jest, że obszar Pogórza został zasiedlony już w XV wieku a od XIX postępowała tam intensywna parcelacja powodowana dzieleniem arealu pomiędzy potomków. Konsekwencją tego jest dziś nie tylko gęsta sieć dojazdowych dróg polnych, ale malownicza szachownica pól oraz oddzielających je miedz i teras rolnych (ponad 50% obszaru stanowią wciąż użytkowane grunty rolne).

Dzięki przypisanej w TBD do każdego wektora bazy danych już w prostych odbiornikach gps można nawigować się w oparciu o dany atrybut. Dlatego korzystając z samochodu możemy wytyczyć trasę w oparciu o atrybut „droga_krajowa” bądź „nawierzchnia_bitumiczna” a jadąc rowerem czy idąc pieszo o wszystkie (czyli głównie drogi polne). Przy tak gęstej sieci dróg i ścieżek zejście z proponowanej przez odbiornik trasy (np. na zauważony atrakcyjny punkt widokowy) nie stanowi żadnego problemu, ponieważ trasa jest automatycznie przeliczana i wytyczana po jednej z wielu okolicznych dróg polnych.

TBD daje turyście dużą swobodę, ponieważ może on wędrować „na azymut” idąc malowniczymi drogami polnymi a po osiągnięciu celu zejść najkrótszą drogą do bazy. Jest to ciekawa alternatywa dla turystów weekendowych wyjeżdżających regularnie z dużych miast w dobrze znane okolice. Wędrówka bądź jazda na rowerze po drogach polnych może sprawić, że odkryją na nowo teoretycznie dobrze już znane

miejsca sobotnio-niedzielnego wypoczynku. Powszechna dostępność gpsów i ich coraz niższa cena obok niskiej ceny danych TBD sprawia, że korzystać może z nich większość zainteresowanych. Ograniczaniem może być podstawowa wiedza potrzebna do przetransformowania danych na format gpsa oraz dostępność bazy tylko w granicach Polski, co ograniczać może swobodę w terenach przygranicznych.

Кунтубаева А.Д., преподаватель

Казахский национальный аграрный университет

г. Алматы

СТРАТЕГИИ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Государственная политика Республики Казахстан в области развития предпринимательства направлена на поддержку малого бизнеса. Для реализации данной политики законодательство отдельно регламентирует правовое положение субъектов малого предпринимательства. Для этого необходимо разобраться с положениями, которые должен знать любой предприниматель независимо от вида деятельности или размеров бизнеса.

Основным, базовым экономическим нормативным актом (законом) считается Гражданский кодекс Республики Казахстан. Он состоит из двух частей: общей и особенной. Общая часть принята 27 декабря 1994 года и введена в действие с 01 марта 1995 года, поскольку в ней было очень много новшеств, связанных с введением и установлением рыночных отношений, что потребовало как минимум трех месяцев подготовительной работы. Особенная часть принята и сразу введена в действие с 01 июля 1999 года, отсутствие данной части ГК РК до середины 1999 года серьезно затрудняло правовое регулирование договорных экономических отношений в республике.

В Гражданском кодексе РК можно найти основные положения о предпринимательстве, сделках, доверенностях, о классификации видов имущества, о неустойке, залоге, задатке, гарантии, поручительстве, порядке заключения и расторжения договоров, о товарных знаках, о наследовании и многое другое, без чего просто немислим бизнес; расшифровка норм Гражданского кодекса РК дается в отдельных законах и других нормативных правовых актах, принимаемых в республике;

Поскольку в работе идет речь о малом предпринимательстве, необходимо отметить, что государство заинтересовано в развитии всех сфер предпринимательства, но целенаправленная поддержка государства с предоставлением конкретных льгот законодательством предусмотрена только в отношении субъектов малого предпринимательства. Прежде чем перейти к правовому положению субъектов малого предпринимательства, следует определить статус каждой группы предпринимателей. Субъектами индивидуального предпринимательства являются физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица и при отсутствии признаков юридического лица.

Все субъекты частного предпринимательства имеют равные права на осуществление предпринимательской деятельности. В случае превышения одного из условий, установленных законодательством, субъекты малого предпринимательства относятся к субъектам среднего предпринимательства, соответственно субъекты среднего предпринимательства к субъектам крупного бизнеса. Коллективное предпринимательство предполагает создание организации (фирмы) или, как говорят на правовом языке, юридического лица. В таком случае необходимо знать, в какой форме законодательство Казахстана разрешает вести бизнес.

Гражданский кодекс РК предусматривает следующие организационно-правовые формы юридических лиц:

-коммерческие: полное товарищество, коммандитное товарищество, товарищество с ограниченной ответственностью, товарищество с

дополнительной ответственностью,

-акционерное общество, производственный кооператив, государственное предприятие;- некоммерческие: учреждение, общественное объединение, общественный фонд, религиозное объединение, потребительский кооператив, союз (ассоциация).

Предприниматели, чтобы считаться субъектами малого предпринимательства, должны отвечать следующим требованиям:

1. Среднегодовая численность работников не должна превышать 50 человек, при этом среднегодовая численность работников определяется с учетом всех работников, в том числе работающих по договорам подряда, по совместительству, работников филиалов, представительств и других обособленных подразделений данного субъекта.

2. Общая стоимость активов в среднем за год не должна превышать сумму 60.000 МРП (месячных расчетных показателей). В данном случае имеется в виду общая стоимость активов согласно бухгалтерским документам в среднем за календарный год, где должны отражаться все виды средств, которые фиксируются на балансе данного индивидуального предпринимателя или юридического лица.

При этом нужно помнить, что субъекты малого предпринимательства, осуществляющие несколько видов деятельности, относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота.

- в случае, если одно или несколько юридических лиц учреждают хозяйственное товарищество (т.е. полное товарищество, коммандитное товарищество, ТОО или ТДО), которое подпадает под критерии субъекта малого предпринимательства, то доля этих учредителей – юридических лиц в уставном капитале учреждаемого субъекта не должна превышать 25 процентов;

- в случае превышения субъектами малого предпринимательства установленных выше условий, юридическое лицо – СМП лишается льгот, предусмотренных действующим законодательством Республики Казахстан.

Под формами государственной поддержки малого предпринимательства следует понимать перечень льгот, которые предоставляются субъектам малого предпринимательства по действующему законодательству РК.

Субъекты малого предпринимательства имеют следующие льготы:

- предоставляются статистические и информационные услуги (средства), а также научно-технические разработки и технологии на льготных условиях в пределах средств, предназначенных в государственном бюджете на соответствующий год в рамках государственной финансовой поддержки малого предпринимательства;

- подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров для малого предпринимательства проводятся путем развития существующих и создания новых учебных и исследовательских центров, специализированных консалтинговых организаций и информационных систем поддержки и развития малого предпринимательства за счет средств, предусмотренных государственной и региональной программами поддержки малого предпринимательства, в размере не менее 2 процентов всего объема средств, направляемых на развитие малого предпринимательства;

- субъекты малого предпринимательства, занимающиеся подготовкой и обучением кадров, освобождаются от платы за регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним в течение трех лет с момента государственной регистрации;

- государственная регистрация субъектов малого предпринимательства производится в упрощенном порядке;

- упрощен порядок лицензирования деятельности субъектов малого предпринимательства (лицензии выдаются в течение 10 календарных дней, тогда как в общем порядке выдаются за 30 календарных дней); передача (продажа, сдача в аренду) земельных участков физическим и юридическим лицам – СМП, занимающимся производственной деятельностью, производится по их письменному заявлению в местные исполнительные органы без взимания платы за выдачу акта землепользования (землевладения) и с выплатой сумм за

выкуп земли или ее аренду с отсрочкой на три года;

- субъекты малого предпринимательства, занимающиеся производством, освобождаются от платы за присоединяемую мощность по электроэнергии, тепло, водоснабжению и канализации с применением антимонопольного регулирования деятельности предприятий – естественных монополистов;

- для субъектов малого предпринимательства открытие счетов в банках второго уровня с государственным участием производится без взимания платы;

- к субъектам малого предпринимательства применяется специальный налоговый режим.

Таким образом, изменения в экономике страны, связанные с переходом к многоукладной экономике, вызвали несомненное усиление роли права как основного регулятора рыночных отношений, поскольку право призвано закреплять общественные отношения, соответствующие объективным потребностям рынка, создать предпосылки для проявления инициативы и предприимчивости его участников. Эффект использования различных форм инноваций во многом определяется уровнем развития специализированной нормативной базы, регулирующей отношения, возникающие в таких операциях, развитием соответствующей организационной структуры государственного регулирования и инфраструктуры рынка.

Литература

1. ЗРК от 19 июня 1997 года N 131-1 «О государственной поддержке малого предпринимательства» (с изменениями по состоянию на 20.12.04г.)
2. Малый бизнес России: Проблемы и перспективы. Российская ассоциация развития малого предпринимательства, Москва, 1996.
3. Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года N 1096 об утверждении Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы.
4. Корчагин А., Смирнов Ю. Значение и роль малого бизнеса в инновационном процессе. // Инновации, 2002, №5
5. Об инновационной деятельности предприятий в Республике

Крупич Ю.С. , здобувач

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

РИНОК ПЛОДООВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ: ШАНСИ І ВИКЛИКИ

Ситуація із плодоягідною продукцією на внутрішньому ринку України є досить складною - вітчизняні виробники не задовольняють вимог ринку цієї продукції ні за її кількістю, ні за якістю, а сам ринок заповнений імпортною плодоягідною продукцією. Тому наш споживач або купляє яскраву і гарно упаковану імпортну продукцію, закриваючи очі на її якість в сенсі насиченості хімічними засобами захисту для запобігання псуванню, або йде на компроміс із своїми відчуттями і купляє непоказні зовні і погано збережені поди і ягоди вітчизняного виробництва. В кінцевому підсумку, рівень споживання плодоягідної продукції в Україні не відповідає розрахунковим нормам – він співвідноситься із цими нормами як 0,42:1,00, при цьому рівень споживання і рівень виробництва плодів і ягід в Україні співвідносяться між собою як 0,98:1,00 [4, с.69]. Половина фруктів, які споживають українці, яблука і банани, на третьому місці – цитрусові плоди, і 30% внутрішнього споживання становить імпортна продукція [3, с.46]. Такий рівень споживання плодів та ягід в Україні є у кілька разів нижчий, ніж у Канаді, Чехії, Іспанії, Греції, Франції, Польщі, США – тут на 1 людину в рік споживається від 125 до 250 кг плодів та ягід в рік. Це вносить дисбаланс у структуру харчування населення України, що спричиняє цілу низку його захворювань, в першу чергу – порушення

обмінних процесів у організмах людей, а це вже є серйозним чинником потенційної національної катастрофи.

Причини незадовільного забезпечення населення України плодами та ягодами можна розділити на дві групи

1 – проблеми із виробництвом і зберіганням плодів і ягід вітчизняними виробниками, серед яких головною є дисбаланс у структурі виробництва цієї продукції за виробниками – сільськогосподарські підприємства виробляють лише десятину плодоовочевої продукції в країні [2, с.43]; виробники, навіть у сільськогосподарських підприємствах, практично не інформовані про існуючі стандарти якості та не несуть жодної відповідальності у питаннях якості кінцевого продукту [6]; за майже однакових площ під, наприклад, яблуневими насадженнями, у Польщі та в Україні, збір цих фруктів у нас удвічі менший, ніж у наших сусідів [3, с.45], а рівень інноваційності вітчизняної плодово-овочевої галузі взагалі є дуже низьким [5, с.69].

2 – низький рівень платоспроможного попиту населення на цю продукцію, у структурі якого вимушено переважають інші продукти.

Виробництво плодово-ягідної продукції в Україні здебільшого концентрується за специфічним принципом: продукція виробляється не відповідно до наявних ресурсів, а місця виробництва тяжіють до каналів збуту (переробні підприємства, гуртові ринки при великих містах), що пояснюється відсутністю сформованих традицій та досвіду збутової та маркетингової діяльності у вітчизняній плодово-ягідній галузі, яка тривалі роки планової економіки концентрувала зусилля виключно на виробництві якомога більших обсягів продукції [1, с.65].

Крім того, існуючі в Україні стандарти якості плодовоовочевої продукції не містять вимог до її зберігання, бо вважається, що зберігання її лежить на плечах виробників або продавців, оскільки «вирощені плоди і ягоди споконвічно повинні відповідати стандартам якості» [6]. Українські стандарти також не відображають вимог до просування продукції на ринку, особливо до

маркетингу плодово-ягідної продукції, та вимог до однорідності товару; у них відсутні вказівки країни або регіону, де вирощені плоди і ягоди;

Основні можливі напрями вирішення проблеми у напрямі покращення ситуації на внутрішньому ринку плодоовочевої продукції, як свідчать результати проведених досліджень, можуть полягати в наступному:

- створення обслуговуючих плодово-ягідних або навіть плодово-овочевих (оскільки у овочівництві України також є подібні до плодоовочевого сектору проблеми) кооперативів, званнями яких повинні бути забезпечення господарств необхідною технікою та іншими матеріально-технічними ресурсами, а також – організація збуту і навіть зберігання продукції;
- розвиток інтеграційних процесів у плодоовочевому секторі економіки;
- створення і розвиток крупних спеціалізованих плодоовочевих господарств на базі окремих сільськогосподарських підприємств;
- розвиток інфраструктури ринку плодоовочевої продукції, в тому числі – оптових спеціалізованих плодоовочевих ринків;
- реальна державна підтримка і стимулювання розвитку зазначених напрямів а також розвитку вітчизняної садівничої науки, оскільки у іншому випадку незабаром нею зацікавляться іноземні фахівці та інвестори-бізнесмени, а також державне регулювання функціонування регіональних плодоовочевих підкомплексів і ринку плодоовочевої продукції – у Європі виробники плодоовочевої продукції мають дотації від держави як на спорудження сховищ, так і на кооперативну діяльність, а у нас на ці потреби навіть кредити у банку взяти проблематично і економічно не вигідно;
- підвищення ролі та удосконалення стратегій маркетинг-міксу у підприємствах, що вирощують плодово-овочеву продукцію.

Література

1. Бачуріна І.В. Плодоовочева галузь України: регіональні виклики / І.В.Бачуріна, М.П. Бутко // Регіональна економіка.- 2009.- №3.- С.59-66.

2. Волощук Ю.Ю. Формування та функціонування регіонального ринку плодоовочевої продукції / Ю.В.Волощук // Економіка АПК.- 2011.- №11.- С.40-44.
3. Жолобецький Г. Тенденції розвитку фруктового бізнесу /Г.Жолобецький //Пропозиція. – 2009.- №5.- С.44-46.
4. Кондратенко П.В. Оцінка продовольчого забезпечення населення України плодами та ягодами / П.В.Кондратенко, І.А.Сало // Вісник аграрної науки. - 2010.- № 8.- С.68-71.
5. Криворотько Я.С. Оцінка трансформації регіональної конкурентоспроможності галузі садівництва / Я.С.Криворотько // Агросвіт. – 2011.- №9.- С.69-72.
6. Криворотько Я.С. Порівняльна характеристика стандартів якості на плодово-ягідну продукцію України і Європейського Союзу – <http://www.economy.nauka.cjm.ua/index.php?operation=1&iid=571>.

Крупін В.Є., к.е.н., науковий співробітник

Злидник Ю.Р., аспірант

Інститут регіональних досліджень НАН України

м. Львів

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА В СВІТЛІ СУЧАСНИХ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ

Україна володіє унікальним потенціалом до виробництва значних обсягів сільськогосподарської продукції як для забезпечення власних споживчих потреб, так й експорту. Водночас, внаслідок багатьох несприятливих факторів, обсяги виробництва цієї продукції не відповідають існуючим можливостям.

Відсутність обґрунтованої, системної та ефективної державної політики підтримки сільськогосподарських виробників, неповноцінність конкурентного середовища в агропромисловості внаслідок безальтернативності сільського господарства як виду економічної діяльності для населення сільських територій, диспаритет між прибутками сільськогосподарських виробників, посередницьких структур та переробних підприємств харчової промисловості спричиняють відсутність необхідної активізації виробничої діяльності в сільськогосподарському секторі національного господарства.

Ефективність виробництва сільськогосподарської продукції можна розглядати з різних площин і аналізувати використовуючи різні підходи та показники. Одним з методів оцінки ефективності виробництва сільськогосподарської продукції є визначення рівня урожайності, що розраховується у центнерах продукції на гектар сільськогосподарських площ, що використовуються для його вирощування. Так, тенденції останніх років в Україні (табл. 1) вказують на поступове зростання урожайності більшості видів сільськогосподарської продукції.

Таблиця 1

**Динаміка урожайності основних сільськогосподарських культур
в Україні у 2000-2010 рр. (центнерів з 1 га)**

Роки	Зернові культури	Картопля	Цукрові буряки	Овочі
2000	19,4	122	177	112
2001	27,1	108	183	123
2002	27,3	104	189	124
2003	18,2	116	201	139
2004	28,3	133	238	149
2005	26,0	128	248	157
2006	24,1	133	285	171
2007	21,8	131	294	152
2008	34,6	139	356	174
2009	29,8	139	315	183
2010	26,9	132	279	174

Складено на основі: [2].

Очевидно, що на урожайність впливають не лише фактори, що піддаються прогнозуванню та регулюванню. Зокрема, у сільському господарстві існує значна ймовірність відхилень внаслідок змін природно-кліматичних умов, які неможливо передбачити. Саме внаслідок цього присутні різкі коливання, особливо що стосується зернових культур.

Незважаючи на певні позитивні зрушення в урожайності сільськогосподарської продукції в Україні, все ще існує значне відставання від показників більшості країн Європейського Союзу, хоча й там існує суттєвий рівень дивергенції даного показника (табл. 2).

Таблиця 2

**Урожайність основних сільськогосподарських культур
у країнах Європейського Союзу в 2010 р. (центнерів з 1 га)**

Країни	Зернові культури	Картопля	Цукрові буряки**	Овочі
Австрія	58,2	305	703	390
Бельгія	91,5	447**	827	*
Болгарія	44,5	166**	*	*
Великобританія	69,6	431**	700	*
Греція	38,1	252	413	*
Данія	59,0	353	512	*
Естонія	24,7	181	*	*
Ірландія	74,1	280**	*	*
Іспанія	31,6	295	836	*
Італія	53,7	250	546	*
Кіпр	18,1	167	*	464
Латвія	28,3	160	*	*
Литва	27,5	130	452	148
Люксембург	56,0	325	*	*
Мальта	48,6**	68	*	*
Нідерланди	85,2	436	789	570
Німеччина	66,7	400	676	*
Польща	32,2	179	543	214
Португалія	31,3	149	856	*
Румунія	32,6	134	386	147
Словаччина	38,5	114	563	*
Словенія	56,9	248**	*	*
Угорщина	48,5	218	536	169
Фінляндія	31,3	262	378	268
Франція	69,6	414	938	*

Чехія	47,5	245	579	158
Швеція	45,1	300	604	*
ЄС-27	49,4	300**	710	*
Україна	26,9	132	279	174

* дані відсутні.

** дані за 2009 рік.

Складено на основі: [1; 2].

Література

1. Rocznik Statystyczny Rolnictwa 2011. – Warszawa: Główny Urząd Statystyczny, 2009. – 393 s.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України ; за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2011. – 560 с.

Малаховський Д.В., асистент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ НАСІННЄВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Виробництво зернових культур в Україні є найбільш стратегічним напрямом діяльності в агропромисловому комплексі, оскільки зерно та вироблені з нього продукти становлять основу продовольчої безпеки та формують експортний потенціал держави. Подальший розвиток зернового господарства, нарощування обсягів та підвищення ефективності його виробництва потребують належного забезпечення сільгоспвиробників товарного зерна у високоякісному посівному матеріалі нових районуваних сортів зернових культур. Тому важливої уваги сьогодні потребують питання,

пов'язані з маркетинговою діяльністю виробників кондиційного насіння – насінневих підприємств.

Орієнтація агробізнесу на успішне розв'язання ринкових завдань потребує інноваційного розвитку вітчизняного аграрного сектору й адаптації його до ринкових умов. Поряд з тим ефективне функціонування насінневих підприємств в теперішніх умовах розвитку ринкової економіки та зв'язок їх із зовнішнім та внутрішнім ринком зумовлює використання економічно обґрунтованої системи маркетингу.

За визначенням одного з основоположників маркетингу Ф. Котлера, маркетинг – це вид людської діяльності, направлений на задоволення нужд та потреб за допомогою обміну [1, с. 9]. Виходячи з цього, суть маркетингу в насінництві зводиться до того, щоб задовольнити потреби зерновиробників у якісному насінні зернових культур певного сорту для забезпечення процесу сортозаміни та сортооновлення з метою максимізації прибутку для насінницьких підприємств. В основі маркетингу насінневих господарств повинно бути покладено вивчення потреби зерновиробників у посівному матеріалі, попиту та динаміки цін на сортове насіння, ринкових позицій підприємств – конкурентів тощо.

Маркетинг в сфері насінництва зернових культур з'являється на етапі насичення ринку в умовах жорсткої конкуренції. У результаті насичення ринку насіння зернових та зернобобових культур особливість маркетингу полягає в удосконаленні товару, поліпшенні якісних показників створюваних нових сортів, урізноманітненні їх асортименту [2, с. 101]. Змінюється орієнтація насінницьких підприємств від того як і скільки виробити до того які сорти виробляти та як організувати ефективний збут насіння, тобто виробничі відносини в умовах ринку зміщуються в площину орієнтації на кінцевого споживача – зерновиробника.

Насінневі підприємства повинні застосовувати маркетинг як основний інструмент пошуку та налагодження ефективних каналів реалізації насінницької продукції, створення економічно обґрунтованої системи

ціноутворення на різні генерації насіння, здійснення промоційних заходів рекламно-збутового характеру для забезпечення оптимального співвідношення між попитом та пропозицією насінницької продукції.

Завдання маркетингу насінництва полягає не лише в концентрації зусиль на продажі виробленого насіння, а й всебічному вивченні купівельної спроможності та потреб сільгоспвиробників товарного зерна. Вивчення стану та можливостей споживачів насіння виступає основою для прийняття господарсько-управлінських рішень насіннєвим підприємством. З цієї точки зору, маркетинг виступає не лише окремою функцією господарства, а у якості інтегрованого управління насінницьких структур загалом.

В теперішніх умовах розвитку ринкових відносин ринок насіння зернових культур перебуває на стадії формування та розвитку та не забезпечує виконання основних функцій: організації оптової та роздрібною торгівлі посівним матеріалом, формування конкурентного середовища серед насінницьких структур різної спеціалізації, належного контролю якості насіння за міжнародними стандартами, транспортування та зберігання, фінансово-кредитне, страхове та інформаційно-консалтингове обслуговування насіннєвих господарств.

В значній мірі стан насінницьких господарств з виробництва зернових культур можна поліпшити шляхом формування ринкової інфраструктури, яка б сприяла ефективному збуту насіння, створенню більш сприятливих економічних умов функціонування всім учасникам ринку насіннєвого зерна. Ефективна система насінництва зернових культур повинна функціонувати в кожному регіоні на основі розгалуженої мережі паспортизованих насінницьких господарств різних форм власності, регіональних об'єднань виробників насіння, селекційно-насінницьких центрів, а також різноманітних обслуговуючих та посередницьких структур.

З розвитком конкуренції, особливо з боку іноземних насіннєвих компаній, вітчизняні насінницькі господарства будуть вимушені здійснювати маркетингову діяльність. Найбільша потреба в маркетингу виникне в

насінницьких підприємствах, які орієнтуватимуться на зарубіжні ринки посівного матеріалу. Для українських насінневих підприємств проблема конкурентоспроможності насіння сортів вітчизняної селекції набуває особливого значення у зв'язку з вступом України до СОТ та приєднання нашої держави до міжнародної схеми сортової сертифікації насіння. Враховуючи це, організація дієвого маркетингу в галузі насінництва зернових культур є одним з першочергових завдань на сучасному пореформеному етапі становлення та розвитку АПК.

Література

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. – М.: «Бизнес-книга», «ИМА-Кросс. Плюс», ноябрь 1995. – 702 с.
2. Пазій І.П., Бабарика Г.М., Єгорова Н.Ю. Формування маркетингових витрат у ланках системи насінництва зернових культур / Економіка АПК. – 2005. - №10. – с. 101

Манько І.М., асистент

Луганського національного аграрного університету

м. Луганськ

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ ПРИЙОМІВ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку підприємств, коли їхня діяльність здійснюється в умовах глобальної економічної кризи та за умов поширення глобалізаційних процесів, підприємства АПК стають дуже вразливими, що спричинено економічними, фінансовими, технологічними та іншими чинниками.

Враховуючи швидкозмінність умов зовнішнього середовища, величезного значення набуває оцінка управління фінансовою стійкістю сільськогосподарських підприємств на етапі кризового розвитку економіки,

спрямована на попереднє прогнозування та виявлення ознак кризових явищ, зі створення відповідних передумов для своєчасного їх запобігання, послаблення та подолання, з метою забезпечення стійкого фінансового розвитку суб'єкта господарювання, недопущення його банкрутства, ефективної господарської діяльності в майбутньому.

Традиційна практика аналізу фінансової стійкості підприємства відокремлює сім основних прийомів аналізу: [1, 2, 3].

– горизонтальний (часовий) аналіз – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом. При горизонтальному аналізі порівнюються фінансові показники підприємства за балансом (ф. № 1), звітом про фінансові результати (ф. № 2), звітом про рух грошових коштів (ф. № 3), звітом про власний капітал (ф. № 4) з показниками попереднього періоду;

– вертикальний (структурний) аналіз – визначення структури фінансових показників з оцінкою впливу різних факторів на кінцевий результат. Його використовують для структурного аналізу активів та пасиву за балансом (ф. № 1), структурного аналізу грошових потоків за звітом про рух грошових коштів (ф. № 3);

– трендовий аналіз – порівняння кожної позиції звітності з рядом попередніх періодів та визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показників, очищеної від впливу індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренду здійснюється екстраполяція найважливіших фінансових показників на перспективний період, тобто перспективний прогнозний аналіз фінансового стану. При трендовому аналізі порівнюються фінансові показники підприємства за балансом (ф. № 1), звітом про фінансові результати (ф. № 2), звітом про рух грошових коштів (ф. № 3), звітом про власний капітал (ф. № 4) за ряд попередніх періодів (3–5 років);

– аналіз відносних показників – розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників. Вихідні дані для розрахунків беруться з балансу (форма № 1) та звіту про фінансові результати (ф. № 2);

– аналіз абсолютних показників ґрунтується на розрахунку показників, які з погляду даного методу найбільше повно характеризують фінансову стійкість підприємства;

– порівняльний аналіз – внутрішньогосподарський аналіз зведених показників звітності за окремими показниками самого підприємства та його дочірніх підприємств (філій), а також міжгосподарський аналіз показників фірми порівняно з показниками конкурентів або із середньогалузевими та середніми показниками. Дані підприємства (з ф. № 1, № 2, № 3, № 4) порівнюються з даними підприємств конкурентів та середньогалузевими та середніми показниками за статистичними збірниками;

– факторний аналіз – визначення впливу окремих факторів (причин) на результативний показник детермінованих (розділених у часі) або стохастичних (що не мають певного порядку) прийомів дослідження. Для виявлення впливу факторів використовуються дані фінансової звітності підприємства (з форм № 1, № 2, № 3, № 4) і дані синтетичного та аналітичного бухгалтерського обліку підприємства (Головна книга, журнали-ордери).

Схематично прийоми аналізу фінансової стійкості можна зобразити за допомогою рисунку.

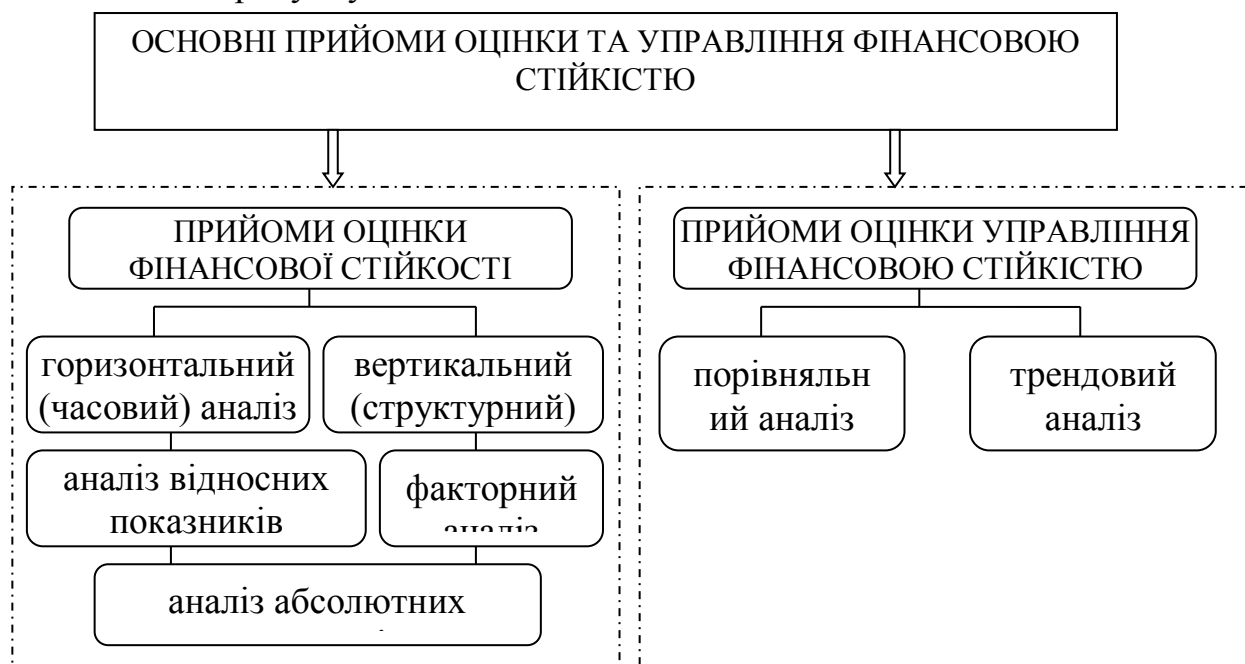


Рис. 1. Основні прийоми оцінки та управління фінансовою стійкістю

Як видно з малюнка, серед існуючих прийомів аналізу фінансової стійкості, більше уваги надається оцінці, ніж управлінню даної категорії. Тому подальший розвиток системи аналізу фінансової стійкості повинен ґрунтуватися не лише на оцінюванні даної категорії, а й на її управлінні.

Література

1. Кремень В.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства / Кремень В.М. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1 (115). – С. 107-116.
2. Смачило В.В. Оцінка фінансової стійкості підприємств / Смачило В.В. // Економічний простір. – 2008. – № 20/2. – С. 266-275.
3. Шаблиста Л. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Шаблиста Л. // Економіка і прогнозування. – 2006.– № 2. – С. 46–57.

Мірошниченко П.І., к.е.н., доцент

*Антрацитівська філія горної справи і транспорту Східноукраїнського
національного університету ім. В.Даля
м. Антрацит*

ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Одним з найпоширених підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємств є його вартісний різновид. Однак, його застосування у сучасних умовах розвитку інвестиційного ринку України загалом та його агропромислового сектору, зокрема, є дещо ускладненим. У той же час існує інший аспект інвестиційного потенціалу підприємств, що знаходиться поза площиною його фінансового стану та дієвості його системи управління. Цим аспектом є нематеріальні активи, що належать підприємству, тобто ті

специфічні переваги, яким підприємство характеризується. Особливість цього аспекту полягає у тому, що наявність такого роду нематеріальних переваг може бути основною причиною, яка визначає потенціал підприємства для інвестування, незважаючи на окремі його невідповідності. У цьому випадку можуть бути використані як формалізовані так і неформалізовані методичні підходи до оцінок.

З погляду на вартісний підхід до оцінки інвестиційного потенціалу, цікавим виявляється проведення економічної оцінки інвестиційних переваг підприємства, тобто вартості нематеріальних активів, які йому належать та є невідчужуваними (за винятком об'єктів інтелектуальної власності та інших інтелектуальних прав, що охороняються законом).

Інвестиційні переваги в структурі інвестиційного потенціалу є одним з активів, чисте значення загального обсягу яких визначає балансову вартість підприємства. Такий підхід обумовлює питання оцінки тієї частини вартості підприємства, яка створюється за рахунок самостійно створених та реалізованих інвестиційних переваг. Балансове значення інвестиційних переваг в консолідованій звітності виникає лише в випадку придбання частини в капіталі підприємства, злиття з ним або його поглинання. На різних етапах функціонування підприємств існує значення інвестиційних переваг, в тому числі і під час злиття чи поглинання, до операцій по додатковій емісії акцій, продажі частки капіталу власниками. Актуальним є питання економічної оцінки вартості інвестиційних переваг. Інвестиційні переваги є вартісним критерієм ефективності управлінської діяльності менеджменту підприємства. Вони є і вартісною оцінкою стійких інвестиційних переваг підприємства, що невід'ємні від нього.

Метод надлишкового прибутку є поширеним способом економічної оцінки інвестиційних переваг підприємств. Припущення, що оцінити стійкі інвестиційні переваги підприємства, які створюють додаткові грошові потоки на використуванні активи можливо шляхом капіталізації різниці показників оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств, помноженій на

об'єкт оцінки цієї ефективності є основою методу надлишкового прибутку. Практичне використання різних значень ефективності обумовлює вибір такого способу трактування сутності методу надлишкового прибутку.

Навафлех Ахмед Хусейн, аспірант,
Луганський національний аграрний університет
м. Луганськ

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Логіка розвитку новаторської фірми приводить до переносу центру ваги з оперативного тактичного планування на стратегічний рівень, на рівень формування нового типу управління – інноваційного маркетингу. Інноваційний маркетинг у сучасному розумінні являє собою єдність стратегій, філософії бізнесу, функцій і процедур управління компанією. В індустріально розвинених країнах маркетингова концепція розвитку фірми займає почесне місце вже протягом десятиліть.

Концепція маркетингу інновацій є основою дослідження ринку і пошуків конкурентної стратегії підприємства. Комплекс інноваційного маркетингу включає розробку інноваційної стратегії, аналіз ринку й оперативний маркетинг і складається із семи принципів етапів. Найбільш важливими видами інноваційного маркетингу є стратегічна й оперативна складові.

Основна мета стратегічного інноваційного маркетингу полягає в розробці стратегії проникнення нововведення на ринок. Тому в основу стратегічних маркетингових досліджень закладається аналіз кон'юнктури ринку з наступною

розробкою сегментів ринку, організацією і формуванням попиту, моделюванням поведінки покупця.

Стратегічний інноваційний маркетинг визначається сегментуванням ринку, позиціонуванням товару. Ключовим моментом стратегії маркетингу є дослідження і прогнозування попиту на новий товар, засноване на досконалому вивченні сприйняття споживачем нововведення.

Першорядною задачею підрозділу маркетингу підприємства на початковому етапі розробки інноваційної стратегії є дослідження ринку. На початковому етапі такого дослідження, як правило, проводиться загальноекономічний аналіз. Цей вид аналізу тісно пов'язаний з вивченням "зовнішнього середовища" підприємства і дозволяє досліджувати макроекономічні фактори, що мають відношення до попиту на нововведення, в т.ч. населення, темпи його зростання, доход на душу населення і споживання, індекс споживчих цін, "споживчий кошик", темпи інфляції й ін. Крім того, сюди ж відноситься вивчення юридичних умов, а також практики законодавства, пов'язаної з імпортом і експортом подібної продукції, квотуванням, обмеженнями по стандартах, зобов'язанням, податкам, субсидіям і т.д. При цьому необхідно проаналізувати існуючий рівень національного виробництва подібної продукції, наявність чи можливість імпорту, існуючий рівень експорту, дані про виробництво імпортозамінної продукції і про нововведення.

**ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ
УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На багатьох сучасних українських підприємствах традиційні методи управління не можуть забезпечити ефективний взаємозв'язок окремих областей і етапів процесу ЗЕД і не враховують комплексний характер їх дій. Затверджується, що для істотного підвищення ефективності діяльності важливе, щоб вся система управління функціонувала як єдиний механізм для досягнення цілей, що стоять перед підприємством.

Потрібна розробка і конкретизація організаційного механізму ЗЕД, функціонування якого сприятиме реалізації стратегії і цілей сільськогосподарських підприємств на зовнішніх ринках і загальному розвитку системи управління ЗЕД, яка буде інтегрована в загальну систему управління конкурентоспроможністю підприємства.

Організаційний механізм сільськогосподарських підприємств представляє систему методів, способів і прийомів формування і регулювання відносин об'єктів з внутрішнім і зовнішнім середовищем, володіючий певною інтеграційною, синергетичною сутністю.

Управління зовнішньоекономічною діяльністю виявляється усередині підприємства, воно взаємозв'язане з процесами, що відбуваються на підприємстві, і знаходиться з ними у взаємодії і взаєморозвитку.

Система управління ЗЕД інтегрується в управління сільськогосподарським підприємством, що, у свою чергу, забезпечує гнучкість, динамічність, безперервний розвиток підприємства, узгодженість формальних і неформальних відносин.

Під розвитком фінансового менеджменту і системи розрахунків з контрагентами розуміється вдале управління фінансами в загалом і кредиторською (дебиторською) заборгованістю зокрема

Розробка системи адаптації та розвитку персоналу. Здійснення ЗЕД потребує якісно підготовлений персонал, обізнаний з зовнішньоекономічною діяльністю. Також слід зазначити що розвиток ЗЕД сільськогосподарських підприємств може привести до розширення та створення філій та представництв за кордоном. Адаптація і розвиток персоналу при роботі за кордоном є одним з найважливіших аспектів міжнародного менеджменту.

Інформаційне забезпечення в системі корпоративного менеджменту і моніторинг ЗЕД. Найважливішим ресурсом для прийняття управлінських рішень є інформація. Тому дуже важливо вести якісний моніторинг ЗЕД та здійснювати якісний збір інформації.

Розвиток маркетингових досліджень ринків продаж и закупок, розробка реклами та комерційних цін. Управління маркетинговою діяльністю сільськогосподарських підприємств на основі 4P є одним з основних механізмів. Якісне управління цьома чотирма функціональними областями (товар, ціна, розповсюдження та просування) одна з найважливіших вимог до підприємства при здійсненні ЗЕД.

Досягнення синергії в рамках корпоративного менеджменту. Синергія – це одна з ознак системності. Тому робота організації та її окремих підрозділів як система (як якісний механізм) – є дуже важливою стороною роботи підприємства.

Організаційно-економічний механізм ЗЕД - це спосіб функціонування системи управління ЗЕД. Модель організаційного механізму управління ЗЕД сільськогосподарських підприємств сприяє зміцненню позицій підприємства на зовнішніх ринках, реалізації його цілей, більшої адаптивності умовам навколишнього середовища і ефективному використуванню конкурентних переваг.

Орловський Р.М., к. с/г. н.
*Івано-Франківський коледж
Львівського національного аграрного університету
м. Івано-Франківськ*

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ ГРЕЧКИ В УМОВАХ ПРИКАРПАТТЯ УКРАЇНИ

Інтенсивна технологія полягає в максимальній оптимізації умов і факторів життя рослин, які визначають їх продуктивність та якість урожаю. Це науково-обґрунтований комплекс взаємопов'язаних агротехнічних заходів для отримання продукції рослинництва, який базується на використанні сортів інтенсивного типу, розміщення посівів по кращих попередниках, оптимальному забезпеченні рослин елементами живлення із врахуванням біологічних особливостей культури, проведення підживлення рослин в період вегетації, своєчасне проведення всіх заходів, спрямованих на підвищення продуктивності рослин як гречки, так і інших культур [1].

Головний шлях зростання виробництва зерна – це підвищення продуктивності кожного гектара ріллі, збільшення врожайності на основі інтенсифікації землеробства. Інтенсифікація зернового виробництва означає збільшення виробництва й зниження собівартості продукції при зростанні продуктивності праці на основі підвищення культури землеробства, впровадження й чіткого дотримання всіх елементів передової технології.

Для розробки пропозицій з вирощування гречки в конкретних ґрунтово–кліматичних умовах важливе значення має аналіз економічної ефективності її виробництва. Основними критеріями оцінки ефективності елементів досліджуваної технології вирощування є собівартість одиниці продукції і рентабельність виробництва. Для зниження собівартості та підвищення

рентабельності слід підвищувати врожайність зерна підбором високоврожайних сортів, норми висіву насіння і мінімалізацією технологічних процесів вирощування.

Аналіз економічної ефективності вирощування гречки залежно від елементів технології показує, що вона, в значній мірі, визначається внесеними нормами мінеральних добрив, нормою висіву насіння [2].

Оптимізація густоти стояння рослин в посівах шляхом варіювання норм висіву насіння проходить без значних змін енергозатрат, тому коефіцієнт енергетичної ефективності технології вирощування гречки збільшується до тих пір, поки густина стеблестою не досягає оптимуму, за якого цей показник максимальний, а подальше збільшення норми висіву насіння веде до його зниження. Це пояснюється погіршенням фотосинтетичної діяльності посівів при їх загущенні, зниженням накопичення сухої маси і відповідно енергії в ній, що підтверджується результатами досліджень В.І. Тіткова, С.М. Архипова, В.Н. Неверова [3].

Останнім часом підвищення вартості енергоносіїв викликає зростання цін на мінеральні добрива. Альтернативою загальноприйнятій системі удобрення рослин гречки можуть бути запропоновані нами варіанти досліджень.

Умови та методика проведення досліджень Дослідження з вивчення комплексної дії густоти стояння і рівня мінерального живлення рослин на продуктивність сортів гречки на дерново-підзолистих ґрунтах Прикарпаття проводили з 2007 – 2009 рр. на колекційно-дослідному полі Івано-Франківського коледжу Львівського національного аграрного університету.

Територія колекційно-дослідного поля розташована в селі Чукалівка Тисменицького району. Даний район входить до складу передгірської агрокліматичної зони. Ґрунти поля дерново-підзолисті середньо суглинкові. Вміст в орному шарі ґрунту: гумусу - 2,34%(за Тюрнімом), рН сольової витяжки – 5,5, гідролітична кислотність 4 – мг-екв/100г ґрунту(за Каппеном), сума увібраних основ 14,6 – мг-екв./100г ґрунту (за Каппеном), лужно-

гідролізованого азоту – 56,0 мг/кг(за Корнфілдом), рухомого фосфору – 73,0 мг/кг(за Кірсановим), обмінного калію – 150,0 мг/кг(за Кірсановим).

Дані ґрунти характеризуються також вмістом рухомих форм таких мікроелементів як бор (0,70 мг/кг), молібден (0,13 мг/кг), марганець (30 мг/кг), кобальт (0,54 мг/кг), мідь (5,4 мг/кг), цинк (1,4 мг/кг).

Трьохфакторний дослід проводився за схемою:

Фактор А – сорти;

- 1) Українка – контроль
- 2) Антарія
- 3) Оранта

Фактор Б – норми висіву;

- 1) 3 млн./га схожих насінин
- 2) 4 млн./га схожих насінин – контроль
- 3) 5 млн./га схожих насінин

Фактор С – удобрення;

- 1) $N_{45}P_{45}K_{45}$ – контроль
- 2) $N_{60}P_{60}K_{45}$
- 3) $N_{90}P_{90}K_{45}$ – на запланований врожай – 3 т/га

Площа облікової ділянки 50м². Повторність дослідів – трьохразова. Розміщення ділянок рендомізоване. Попередник – озима пшениця.

Погодні умови в роки досліджень, за температурним режимом і кількістю опадів були неоднорідними й істотно відрізнялися від середньо багаторічних показників. У 2007 і 2009 рр. починаючи з проростання насіння спостерігалась досить низька відносна вологість повітря, яка супроводжувалась високими температурами, що призвело до пересушування верхнього шару ґрунту і зниження польової схожості гречки.

Так, у червні теплозабезпечення рослин відвання гречки. Що в кінцевому результаті призвело до часткового недобору врожаю гречки.

У 2008р. погодні умови характеризуються теплою та достатньо вологою погодою, як у вегетаційний так і у генеративний періоди, що сприяло інтен-

сивному росту і розвитку культури. Теплозабезпеченість рослин відбувалася дещо вище норми, сума ефективних температур вище $+10^{\circ}\text{C}$ перевищувала норму на $17-43^{\circ}\text{C}$. Такі погодні умови разом з агротехнічними зумовили добрий налив зерна, тому кількість зерен на рослині становила до 90% від усіх утворених. Тільки в другій половині липня, внаслідок випадіння сильних дощів протягом трьох днів, умови вегетації були несприятливими. На ділянках спостерігалось полягання частини посівів гречки, а також проростання зерна, але такі погодні умови не суттєво вплинули на врожайність.

Результати досліджень. Розрахунки економічної ефективності вирощування гречки, проведені в цінах 2009 року, в середньому за 2007-2009 рр., дали змогу оцінити доцільність застосування окремих елементів технології вирощування культури.

В середньому, за роки проведення дослідження (табл.1) показники рентабельності виробництва зерна на контрольному фоні і при оптимальній густоті стеблестою становили 111,5% у сорту Українка, у сортів Антарія і Оранта – 116,5 і 113,2% відповідно. Найвищий рівень рентабельності при вирощуванні всіх сортів гречки отримано у сортів Антарія і Оранта при нормі висіву 4 млн./га схожих насінин і удобренні $\text{N}_{60}\text{P}_{60}\text{K}_{45}$ – відповідно 146,8 і 142,3%, що на 12,4 і 11,9 більше, ніж у сорту Українка.

Внесення мінеральних добрив у нормі $\text{N}_{90}\text{P}_{90}\text{K}_{45}$ призводило до зменшення рівня рентабельності на 44,2 і 42,9%. Отже, виробничі витрати на добрива та їх внесення не окупаються підвищенням врожайності зерна. Обумовлено це, в значній мірі, високими цінами на мінеральні добрива і відносно низькими на зерно гречки.

**Економічна ефективність вирощування сортів гречки
залежно від рівня мінерального живлення
(середнє 2007-2009 рр.)**

Норми добрив, кг/га д.р.	Урожайність т/га	Вартість врожаю, грн./га	Витрати, грн./га	Собівартість грн/ц	Чистий прибуток, грн./га	Рівень рентабельності, %
Українка (контроль)						
N ₄₅ P ₄₅ K ₄₅ (контроль)	2,54	4902,2	2317,3	91,2	2584,9	111,5
N ₆₀ P ₆₀ K ₄₅	3,06	5905,8	2541,3	83,0	3364,5	132,4
N ₉₀ P ₉₀ K ₄₅	3,03	5847,9	2991,8	98,7	2856,1	95,5
Антарія						
N ₄₅ P ₄₅ K ₄₅	2,60	5018,0	2317,3	89,1	2700,7	116,5
N ₆₀ P ₆₀ K ₄₅	3,25	6272,5	2541,3	78,2	3731,2	146,8
N ₉₀ P ₉₀ K ₄₅	3,14	6060,2	2991,8	95,3	3068,4	102,6
Оранта						
N ₄₅ P ₄₅ K ₄₅	2,56	4940,8	2317,3	90,5	2623,5	113,2
N ₆₀ P ₆₀ K ₄₅	3,19	6156,7	2541,3	79,7	3615,4	142,3
N ₉₀ P ₉₀ K ₄₅	3,09	5963,7	2991,8	96,8	2971,9	99,4

Примітка: норма висіву 4 млн./га схожих насінин;

Таким чином, за даними зернової продуктивності сортів гречки, а також показників економічної ефективності застосування добрив у посівах досліджуваних біотипів, оптимальною й найбільш економічно вигідною є норма N₆₀P₆₀K₄₅. Високу прибутковість технологічного процесу і рентабельність виробництва зерна забезпечують сорти Антарія і Оранта.

Тривалий час вважалось, що чим більше витрачено під рослину ресурсів, зокрема мінеральних добрив та хімічних засобів захисту рослин, тим більшим має формуватися врожай.

Проте, аналіз багаторічних даних науково-дослідних установ України показує, що надмірне витрачання всіх видів ресурсів призводить, як правило, до негативного впливу на формування кількості та якості врожаю [4].

Завданням сучасного інтенсивного землеробства є вдосконалення технологій вирощування гречки на основі природоохоронних та ресурсозберігаючих принципів, які базуються на оптимальних величинах застосування під урожай ресурсів.

Таким чином, проаналізовані показники засвідчують високу економічну ефективність застосування мінеральних добрив при вирощуванні, передусім, гречки сортів Антарія та Оранта.

У статті викладено результати досліджень за 2007-2009 рр. з вивчення продуктивності гречки сортів Антарія, Оранта та Українка залежно від норм висіву і норм мінеральних добрив. Встановлено, що найбільш економічно обгрунтованими в умовах Прикарпаття для даних сортів рекомендується норма висіву 4.0 млн.шт./га схожих насінин і рівень мінерального живлення $N_{60}P_{60}K_{45}$, при яких чистий прибуток складає відповідно - 3731,2, 3615,4, і 3364,5 грн/га. Урожайність сортів гречки при таких нормах склала 3.25, 3.19 і 3.06 т / га.

Література

1. Алимов Д. Н. Технология производства продукции растениеводства / Алимов Д. Н., Шелестов Ю. В. – К.: Высшая школа, 1988. – 320 с.
2. Тудель М. І. Економічно-енергетичний аналіз інтенсивних технологій / М. І. Тудель, А. М. Огінський // Наукові основи ведення господарства; / за ред. Сайко В. Ф. – К.: Урожай, 1994. – С. 320–325.
3. Титков В. И. Эффективность агроприёмов при возделывании крупяных культур / Титков В. И., Архипов С. М., Неверов В. Н. // Зерно-вое хозяйство. – 2004. – № 5. – С. 10–11.

4. Медведовський О. К. Енергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві / О. К. Медведовський, П. І. Іваненко. – К.: Урожай, 1988. – 208 с.

Особа Н.П., к.е.н., в.о.доцента

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ОСНОВІ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ

Сучасний етап розвитку економіки характеризується необхідністю дослідження системи управління суб'єктами господарювання, причин, що обумовлюють внутрішні зміни, та самого характеру цих змін.

Існування підприємств різних організаційно-правових форм не заперечує той факт, що система управління кожним із них націлена на досягнення бажаного результату. Діяльність кожного суб'єкта господарювання здійснюється в умовах невизначеності та ризику і залежить від впливу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Зміни у зовнішньому середовищі носять непередбачуваний або недостатньо прогнозований характер. Така ситуація змушує підприємства приймати рішення, які могли б зменшити негативний вплив на результати діяльності підприємства факторів зовнішнього впливу.

Підприємство це відкрита система, яка невпинно саморозвивається і самонавчається; зважаючи на це, кожний керівник для досягнення конкретної цілі повинен зважати на певні фактори, а саме: універсальну систему управління, яка забезпечує оптимальну діяльність підприємства на всіх етапах його розвитку; колективну стратегію та виробниче самоврядування; якісну

систему підготовки та перепідготовки кадрів. Щоб управління було ефективним воно повинно ґрунтуватися на системному підході, який передбачає: композиції, тобто узгодження спільної і приватної мети; пропорційності, що визначає високу якість товару на всіх стадіях виробничого процесу (внутрішня пропорційність повинна поєднуватись із зовнішньою пропорційністю, тобто відповідним рівнем розвитку елементів зовнішнього середовища; зважання на “вузьке місце”, де особлива увага приділяється найбільш слабкому елементу системи; онтогенезу, що враховує послідовність стадій життєвого циклу підприємства (товару); інтеграції, що спрямовують систему на високий рівень організації і що дають змогу одержати синергетичний ефект; інформованості, що виділяє інформаційне забезпечення як головну вимогу конкурентоспроможності; стійкості, що висуває вимоги до побудови системи (статичний стан) і до дії її функціонування (динамічний стан). Необхідність звернення до системного підходу спричинена: ускладненням внутрішньої структури об'єктів управління, розширенням і розгалуженням зв'язків, швидким і безперервним зростанням обсягу інформації, нестабільністю навколишнього середовища, посиленням конкурентної боротьби.

Відомо, що головним напрямком менеджменту всіх рівнів підприємницького середовища є визначення мотиваційних пріоритетів для подальшого удосконалення управління підприємством. Процес створення системи мотивування в управлінні підприємствами неможливий без адаптивного вибору напрямів мотивування на різних етапах розробки та реалізації стратегії, а також без передбачення ступеня мотиваційних впливів на всіх рівнях менеджменту, які повинні забезпечити підвищення ефективності стратегічного управління підприємством.

На сьогоднішній день склалася досить специфічна тенденція у мотивуванні працівників. Якщо намагатися усіма силами підвищити продуктивність праці, не звертаючи уваги на потреби та бажання людини то результат буде недоцільним. Єдиним способом розвитку економічних систем є

інноваційний. Різноманітні інновації не дають змоги суперникам виявити стратегію підприємства, зберігаючи і підвищуючи його конкурентоспроможність. Інноваційний процес завжди спрямований на втілення завершених наукових досліджень і розробок та інших науково-технічних досягнень у практичну діяльність. Він забезпечує вдосконалення структури підприємства відповідно до реалізації його цілей, чіткість і злагодженість взаємозв'язків підсистем, ефективність системи управління. Інноваційний механізм управління підприємством в сучасних умовах це є цілісна система основних елементів, які регулюють процес управління його інноваційною діяльністю. Сьогодні здійснення всіх функцій управління повинно відбуватися одночасно, у тісній взаємодії менеджерів та з використанням системного аналізу, який за сучасним економічним словником є сукупністю методів та засобів дослідження складних, багаторівневих і багатокомпонентних систем, об'єктів, процесів, що спираються на комплексний підхід, врахування взаємозв'язків і взаємодій між елементами системи. Однак, особливою проблемою для будь-якої організації сьогодні є забезпечення їй конкурентоспроможного місця на ринку, що вимагає докладного дослідження системи управління підприємства.

На основі вказаного можна стверджувати, що з'являються такі умови управлінської діяльності, що посилюють значущість системного підходу для раціоналізації управлінської діяльності та проектування організації, а саме:

- активізація динаміки змін у середовищі існування організації;
- глобалізація економіки, інтернаціоналізація бізнесу, розмивання національних, регіональних кордонів, зростання та домінування на світових ринках транснаціональних компаній;
- необхідність постійних та глибоких перетворень і проектування організацій відповідно до системного підходу та використання структурно - функціонально - процесної організації бізнесу й управління;
- поширення інформаційного простору, необхідність удосконалення інформаційного забезпечення управління та застосування сучасних

перспективних інформаційних технологій і систем;

- приділення особливої уваги творчому потенціалу працівників та людським ресурсам.

Отже, для підвищення ефективності діяльності підприємств через систему управління потрібно використати всі можливі важелі, які позитивно впливатимуть на розвиток підприємства.

Павленчик Н.Ф., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

Павленчик А.О., к.е.н., ст. викладач

*Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького*

ДОЦІЛЬНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стабільність фінансового стану сільськогосподарських підприємств залежить від великої кількості чинників, які здійснюють позитивну чи негативну дію на результати виробництва. Загальний результат може бути одержаний при будь-якому співвідношенні використаних ресурсів. Але на практиці сучасні методики з визначення показників ефективності використання окремих видів ресурсів орієнтують, що за ефект приймається результат від використання того ресурсу, який розглядається, як чинник впливу.

Не завжди при визначенні фінансових результатів підприємств беруться до уваги важелі держави щодо створення сприятливих умов для формування ефективної діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Досвід країн світу розвинених в аграрному відношенні свідчить, що завдяки активній регулятивній дії та підтримки з боку держави в банківсько-кредитній, ціновій і фінансовій сферах створюються вигідні умови для ефективного

функціонування сільськогосподарських товаровиробників, завдяки чому вони одержують стійкі фінансові результати.

Трансформаційні процеси, що відбулися в аграрному секторі економіки України забезпечили сільськогосподарським підприємствам економічну свободу і вони не лише стали самостійними суб'єктами господарювання, але й, практично, позбулися підтримки з боку держави у вигляді державного замовлення, дотацій, надбавки до ціни на продукцію тощо. Разом з тим, в процесі реформування відбулося ігнорування вимог основних економічних законів суспільного виробництва, і особливо, закону вартості, що спричинило до порушення еквівалентного обміну на продукцію сільського господарства і інших галузей національної економіки, що негативно вплинуло на формування собівартості продукції.

З метою стимулювання виробництва окремих видів продуктів і сприяння адаптації сільськогосподарських виробників до ринкових умов в Україні було прийнято низку нормативних документів. Важливим законодавчим актом на предмет реалізації державної підтримки розвитку агропромислового виробництва є Закон України „Про державну підтримку сільського господарства України“ від 24 червня 2004 р. [3]. Це основний документ, який визначив пріоритети державної політики в основних сферах управлінської діяльності щодо стимулювання сільськогосподарських товаровиробників у збільшенні обсягів виробництва продукції та забезпечення продовольчої безпеки країни. Його положеннями встановлено порядок визначення мінімальних і максимальних закупівельних цін та їх використання для здійснення товарних і фінансових інтервенцій. Найважливішим положенням щодо державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників та аграрного ринку у даному законі є застосування державних закупівельних цін на зерно, а також значне сприяння виробництву продукції тваринництва шляхом впровадження державної тваринницької дотації. Об'єктами бюджетної дотації, насамперед, виступають племінна велика рогата худоба, свині, вівці,

птиця тощо, і розмір дотації встановлюється у сталих сумах з розрахунку на одиницю живої маси тварин або реалізованого молока та вовни.

Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року, яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158, передбачається: запровадження системи дотування виробництва продукції з низьким рівнем рентабельності, у першу чергу продукції тваринництва; підтримка доходів сільськогосподарських виробників завдяки розвитку системи страхування; розроблення та прийняття Програми державної підтримки страхування в аграрному секторі економіки; підвищення гарантій повернення кредитів шляхом створення системи державної реєстрації нерухомості; удосконалення механізму державної підтримки підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення відсоткових ставок за користування кредитами; фінансова підтримка підприємств у придбанні матеріально-технічних ресурсів; фінансова підтримка виробництва продукції рослинництва і тваринництва; часткова компенсація витрат виробників сільськогосподарської продукції, пов'язаних зі сплатою внесків до фондів соціального і пенсійного страхування; часткові відшкодування збитків від стихійного лиха [1].

Цим самим доведено, що в ринкових умовах, без активної участі держави у підтримці сільськогосподарських товаровиробників розвиток аграрного виробництва є не лише безперспективним, а й практично слабо ефективним. Зростання дотацій значно покращить виробничу діяльність аграрних підприємств і буде сприяти зміцненню конкурентоспроможності сільського господарства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Державна допомога має бути спрямованою на удосконалення цінової політики, впровадженням ефективної кредитної та стимулюючої системи оподаткування сільськогосподарських товаровиробників тощо.

Література

4. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р.
// Економіка АПК. – 2007. – № 11. – С. 3 – 57.

5. Звід Кодексів і Законів України. – К. : Укр. агентство інформації та друку „Рада“, 2007. – 800 с.
6. Про державну підтримку сільського господарства України : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 49.
7. <http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>

Пархуць М., асистент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ТЕХНІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Вітчизняне сільськогосподарське виробництво знаходиться в розбалансованому стані, що обумовлений загальним станом економіки країни. Завдання аграрної політики на сучасному етапі її розвитку полягає в тому, щоб раціонально враховувати пріоритети розвитку аграрної сфери і відповідно до них розробити основні напрями їх реалізації. Сьогодні державна політика в сфері аграрного виробництва повинна спиратися на інноваційно-інвестиційний розвиток АПК, що передбачає технологічну модернізацію сільського господарства, його технічне переозброєння. Результати сільськогосподарського виробництва в значній мірі залежать від стану та структури його технічного потенціалу. Він протягом всього періоду реформувань не тільки скорочувався, але і погіршувався за якісними характеристиками.

Аграрна реформа в сільському господарстві здійснювалася на тлі економічної нестабільності, порушення виробничих зв'язків, інфляції, зниження купівельної спроможності селян і різкого скорочення бюджетного

фінансування агропромислового комплексу, посилення диспаритету цін на ресурси для АПК.

У зв'язку із значним розширенням сільськогосподарських підприємств за рівнем фінансової спроможності, обсягами виробленої продукції, виробничо-технічною забезпеченістю вітчизняний ринок техніки вимагає наявності як дорогих, складних і високопродуктивних, так і простих, дешевих машин з мінімальними витратами на техобслуговування і ремонт [1]. Значна частина наявної техніки в даний час підлягає списанню.

Технічний потенціал за своєю природою є досить умовний критерієм оцінки поточного стану господарства. Поряд з іншими критеріями технічний потенціал є показником не тільки рівня технічного розвитку конкретного господарюючого суб'єкта, але й його економічного та фінансового стану, матеріально-технічної забезпеченості та фондоозброєності. Технічний потенціал за своєю природою демонструє можливості господарюючого суб'єкта задовольнити ті чи інші потреби кінцевих користувачів за допомогою виробництва сільськогосподарської продукції, сировини і продукції, надання послуг, вирішення конкретних проблем. Технічний потенціал сукупності підприємств окремої галузі або галузей в комплексі також характеризує можливості для розвитку сільгоспвиробництва і застерігає про загрози втрати економічної і продовольчої незалежності як окремих територій, так і держави в цілому.

Багатоаспектність технічного потенціалу передбачає і різноманіття його сутнісних характеристик.

Розглядаючи технічний потенціал як майнову складову підприємства, можна визначити його як сукупність технічних засобів (машин, устаткування і т.п.), що належать суб'єкту господарювання в певний часовий період і знаходяться під його контролем.

Технічний потенціал з фінансової точки зору – це характеристика фінансового стану та фінансових можливостей господарюючого суб'єкта для подальшого придбання машин і механізмів за різними схемами, включаючи і

лізинг. При цьому важливо використовувати всі особливості кожної зі схем модернізації основних засобів, чи то кредит або лізинг: поширеність і відносна доступність кредиту та всілякі пільги і отримуваний при цьому синергічний ефект.

Технічний потенціал сільськогосподарських підприємств з економічної точки зору можна розглядати як сукупність двох попередніх, тобто майнового і фінансового потенціалів, але характеризуватися він буде часткою прибутку господарюючого суб'єкта, отриманою від безпосереднього використання у виробництві технічних засобів (машин і обладнання). Щоб детально розглянути структуру технічного потенціалу та напрямки його зміцнення й ефективного використання в сільськогосподарському виробництві, слід розглянути окремі найбільш значущі підходи до оцінки технічного потенціалу сільгоспорганізацій [2].

Технічний потенціал виступає важливим елементом системи забезпечення споживачів сільськогосподарською продукцією. Найбільш важливим за значимістю напрямком розвитку технічного потенціалу є створення і функціонування інтегрованої системи забезпечення споживачів сільськогосподарської продукції на основі раціонального використання наявної матеріально-технічної бази, а при необхідності – економічно і науково обґрунтованого технічного переозброєння і модернізації машинно-тракторного парку та парку обладнання.

Література

1. Симченко А. Н. Эффективность предпринимательской деятельности в сфере машинно-технологического обслуживания агробизнеса / А. Н. Симченко // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2008. – № 8. – С. 77-79.
2. Бобылев Д. С. Интеграция как результат эволюции производительных сил и производственных отношений в рыночных условиях хозяйствования / Д. С. Бобылев // Аграрный вестник Урала. 2009. – № 3. – С. 23-24.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В СИСТЕМЕ «ПРЕДПРИЯТИЕ-БАНК» ПРИ СЕЗОННОСТИ ПРОДАЖ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Своевременное и достаточное обеспечение производственной деятельности денежными ресурсами является одной из главных задач сельскохозяйственных предприятий. К негативным тенденциям следует отнести низкую ликвидность баланса и финансовую неустойчивость сельскохозяйственных предприятий при наличии прибыльных предприятий, имеющих низкую ликвидность баланса в определенные периоды. Такая цикличность свойственна предприятиям с сезонным характером продаж. Поэтому проблема обеспечения предприятия денежными ресурсами в условиях цикличности продаж продукции является актуальной как для них самих, так и для обслуживающих их банков.

Целью исследования является выявление наиболее выгодных вариантов в привлечении денежных средств для сельскохозяйственных предприятий в условиях сезонности продаж.

Производственно-коммерческая деятельность ЧАО «Тельмановский молочный завод» характеризуется сезонностью продаж, которая сопровождается в период с апреля по сентябрь года накоплением денежной массы на расчетном счете предприятия, а с октября по март – дефицитом денежных средств для нормального его функционирования. Это обусловлено сезонными проблемами с сырьем, возрастанием закупочных цен, возрастанием тарифов на топливно-энергетические ресурсы. Ситуация усложняется ограничительными возможностями сырьевой базы, которая значительно пострадала вследствие перехода большинства сырьевых хозяйств в состав Агрокомплекса ЧАО «Мариупольский металлургический комбинат им.

Ильича». Другим фактором снижения качества и количества сырья является затяжная зима при недостаточном количестве корма и засушливых погодных условий в мае и июне. Закрепляется тенденция роста продаж с июня по октябрь месяцы, а в остальное время их объем сокращается. Это обуславливает необходимость управления денежными потоками, создания специфического механизма формирования производственных запасов, создания эффективных механизмов сотрудничества предприятия с банком на взаимовыгодных условиях.

Поступившие денежные средства в виде дебиторской задолженности предприятия на счет банка и временно им не использованные составляют «короткие деньги». Такой запас позволяет в некоторой мере повысить платежеспособность и ликвидность банка при увеличении его ресурсной базы и остатков денежных средств на его счетах.

Нерешенной проблемой остается обеспечение денежными ресурсами воспроизводственных процессов при значительных колебаниях в объемах продаж выпускаемой предприятием продукции и услуг. Потребность предприятия в оборотном капитале является переменной величиной.

Учитывая переменные потребности в оборотном капитале ЧАО «Тельмановский молочный завод», связанные с сезонным характером, возникает необходимость в привлечении денежных средств для его обеспечения оборотными средствами на протяжении полугода. Имеется несколько вариантов для решения данной проблемы. Это оформление кредита, открытие кредитной линии или накопление денежных средств на расчетном счете в периоды, когда увеличиваются объемы продаж продукции, для использования их при необходимости.

При этом, в сезонных условиях производства сельскохозяйственного комплекса кредитом можно покрыть все запасы, связанные с сезонностью производства, снабжения и сбыта. Преимуществом кредита для предприятия является то, что кредит будет погашаться за счет поступлений от текущей деятельности предприятия, из выручки от реализации товаров (работ, услуг), а

также затраты, связанные с погашением кредита, относятся на себестоимость продукции. Привлечение кредита также имеет несколько особенностей, которые не благоприятно влияют на его деятельность. Во-первых, кредит имеет строго целевой характер. Предприятие, нуждающееся в течение шести месяцев в денежных ресурсах, будет иметь бесконечно много целей и задач для производственно-коммерческой деятельности. Во-вторых, оформление кредитного договора является длительной процедурой, которая требует согласования многих организационных вопросов. В-третьих, цена кредитных услуг является достаточно дорогой в современных экономических условиях.

Анализ взаимоотношений производственных и банковских систем подтверждает, что открытие кредитной линии имеет несколько преимуществ перед кредитом для предприятия. Действительно, она имеет более упрощенную процедуру открытия и не требует обязательного указания назначения использования денежных средств. Но привлечение денежных ресурсов по кредитной линии целесообразно на короткий период времени, а для предприятий с сезонными колебаниями в продажах возникает необходимость более длительного их привлечения.

Третий вариант – накопление денежных средств на текущем счете. Этот вариант является наиболее привлекательным, поскольку предприятию не требуется производить оплату процентов за пользование кредитом. При сохранении остатков на текущих счетах клиентов в практике банков предусмотрено выплата 5% годовых и решена проблема неопределенности срока нахождения денежных средств на счете клиента.

Для банка является наиболее выгодным вариантом, когда его клиенты сохраняют свои денежные ресурсы на текущих (расчетных), а не на депозитных счетах, поскольку это значительно сокращает операционные затраты банка в виде кредитных процентов (процентов, которые выплачиваются банком по своим пассивным операциям). Вместе с этим, понятные и прямо противоположное желание клиента – собственника денежных средств.

Таким образом, имеются разные преимущества для предприятий при хранении накопленных денежных средств на текущем и депозитном счетах. Учитывая их, каждое предприятие самостоятельно должно решать направление накопления денежных средств. Однако необходимо отметить, что процент по депозитным вкладам практически выше в три раза, чем процент за сохранение временно-свободных денежных средств.

Поповиченко Г.С., асистент

Луганського національного аграрного університету

м. Луганськ

СТАН МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ АПК УКРАЇНИ

Сільське господарство нині, як ніколи, відчуває гострий дефіцит фінансових ресурсів. Більше половини сільськогосподарських підприємств є збитковими, а особисті селянські господарства не спроможні нагромадити відповідні кошти, необхідні для організації виробництва на сучасній техніко-технологічній основі. Переробна сфера АПК, як і тракторна, сільськогосподарським та продовольчим машинобудуванням, за рівнем розвинутості технологічних процесів належить до четвертого (з шести) технологічного укладу і, за незначним винятком, відстає від харчової промисловості європейських країн на ціле покоління техніки та технологій. Частка іноваційних видів продукції в загальному обсягу продовольчих товарів у 2009 р. становило всього 6,4%. Подолати технічну відсталість аграрної та переробної сфери АПК можна лише за умов переведення їх на іноваційно-інвестиційну модель розвитку.

Матеріально-технічна база АПК майже повністю позбавлена новітніх технологій порівняно з 1990 роком. Внаслідок низького рівня забезпеченості

сільськогосподарських підприємств матеріально-технічними засобами не виконуються окремі технологічні операції. Загальні витрати сільгосптоваровиробників, пов'язані із нестачею та низьким станом машин, за недобором врожаю становлять понад 30%, за перевитратами пального - близько 15%.

Матеріально-технічне забезпечення сільського господарства в Україні досягло критичної мети. Машинно-тракторним парком підприємства забезпечені лише на 40-50 %, понад 92 % з якого відпрацювали свій амортизаційний строк, він дійшов до межі, за якою експлуатація його стає просто неможливою, різко погіршується стан підготовки техніки до сільськогосподарських робіт. Якщо в 1990 році коефіцієнт готовності тракторів становив 0,92, то в 2009 році – менше 0,7; зернозбиральних комбайнів – відповідно 0,84 і 0,49, аналогічний спад підготовки спостерігається з іншими сільськогосподарськими машинами.

Для придбання новітніх технологій повинні бути оптимальні ціни які гарантовані державою на продукцію сільського господарства, не нижче від світових. Строки служби машин вітчизняного виробництва мають бути оптимальними, тобто такими, що забезпечують найменші витрати на їх виготовлення і використання у виробничому процесі протягом усього періоду експлуатації. Успіх у виконанні робіт, що пов'язані з постачанням, технічним обслуговуванням і ремонтом, а також використанням сільськогосподарської техніки, залежить значною мірою від чітко налагоджених договірних економічних відносин між заводами – виробниками, службами технічного сервісу та споживачами машин. Відносини під час виконання матеріально-технічного забезпечення АПК залежить від структури виробничо-технічних зв'язків в послідовності споживач – посередник – завод-виробник.

Торгові націнки під час реалізації матеріально-технічних засобів мають бути диференційованими і не перевищувати 15% від витрат на їх виготовлення, тоді як нині вони становлять понад 50%. Потрібно визначитись із пільговими умовами оподаткування підприємств, які здійснюють техсервісне забезпечення.

Щодо перспектив майбутнього розвитку АПК України можна роздивитись на прикладі АПК розвинутих країн світу. В таких країнах як США, Канаді, Великобританії та інших набуло поширення сервісне інженерно-економічне забезпечення з боку технічних центрів крупних машинобудівних фірм, дилерських підприємств (які є економічно або юридично незалежними), практикується продаж фермерам машинобудівними фірмами техніки у кредит і постачання сільськогосподарської продукції у магазини. Так, до послуг дилерських підприємств у наведених вище країн вдаються від 70 до 90% фірм - виробників сільськогосподарської продукції.

Проаналізувавши стан АПК в Україні можна зробити висновок, що пріоритетними напрямками роботи уряду, спрямованими на підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та гармонізації виробництва на сьогоднішній день мають стати: удосконалення фінансово-економічних умов господарювання сільгосппідприємств, зокрема формування доступу до фінансових ресурсів, системи державної підтримки та удосконалення умов оподаткування; підвищення ефективності агропромислового виробництва за рахунок технологічного переоснащення на базі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку; гармонізація стандартів на продукцію сільського господарства і продовольства зі світовими, впровадження міжнародних стандартів, удосконалення системи оцінки відповідності; впровадження на підприємствах харчової промисловості міжнародних систем управління безпечністю та якістю харчової продукції; оснащення і акредитація державних лабораторій в сфері контролю якості продукції сільського господарства з урахуванням досвіду ЄС; розширення присутності продукції українського АПК на світових ринках, а також забезпечення раціонального використання трудових ресурсів села, підвищення продуктивності праці, формування відповідної системи матеріального стимулювання праці.

Таким чином, проаналізувавши одну із головних проблем АПК, можна сказати, що необхідними напрямками при відновлюванні матеріально-

технічної бази є по-перше, інвестування коштів в придбання новітніх технологій, технічне переоснащення. Тільки при виконанні таких заходів можливий вихід АПК України із кризового стану та поява перспектив виходу на міжнародний рівень як аграрного розвинутої країни.

Притула Х.М., к.е.н., докторант

Інститут регіональних досліджень НАН України

м.Львів

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Здійснення експертного опитування стосовно існуючих ризиків розвитку сільських територій² Львівської області засвідчило високу вірогідність подальшого зменшення кількості фермерських господарств і, відповідно, скорочення площ земель, які ними обробляються. Такі негативні тенденції зумовлені значними ризиками, з якими пов'язане ведення сільського господарства. Даний вид діяльності є особливо залежним від існуючої державної аграрної політики, яка на сьогодні є нестабільною і непрогнозованою, а рівень державної підтримки є надзвичайно низьким. З року в рік державна підтримка сільського господарства здійснюється без будь-якої прив'язки до прийнятих програм та стратегій розвитку досліджуваної сфери, базуючись на існуючій ситуації в національній економіці та виходячи з першочергових потреб країни.

² Проведене працівниками Інституту регіональних досліджень НАН України у лютому –березні 2012 року

Відсутність передбачуваної цінової політики, часта зміна системи державної підтримки та несвоєчасність введення заходів підтримки є загрозливими ризиками особливо для Карпатського регіону країни, оскільки саме цей регіон спеціалізувався на молочному та м'ясному тваринництві, розвиток якого є неможливий за відсутності гарантування державною прогнозованих цін на цю продукцію з метою забезпечення прибутковості даної галузі. Причому виробниками цієї продукції виступали саме фермерські господарства та господарства населення. Ефективність ведення сільського господарства за категоріями господарств у Львівській області та країні, загалом, представлена у таблиці 1.

Таблиця 1

Виробництво продукції сільського господарства на 100 га сільськогосподарських угідь за категоріями господарств, тис. грн.

№ п/п	Категорії господарств	Роки	
		2005	2010
1	В усіх категоріях господарств	249,96	275,43
	<i>Україна</i>	384,87	405,27
2	• сільськогосподарськими підприємствами	157,9	412,6
3	• фермерськими господарствами	93,5	116,8
	<i>Україна</i>	188,9	650,4
4	• господарствами населення	455,8	387,3

Карпатський регіон вирізняється вищою ефективністю використання земельних ресурсів. Проте і в цьому регіоні, не зважаючи на високу ефективність ведення сільського господарства фермерськими господарства, їх кількість зменшується (станом на 2010 рік - на 1886 господарств у порівнянні з піковим 2007 роком) і зменшується площа землі, яка ними обробляється (протягом 2008-2010 роки на 37 тисяч га).

Відсутність інформації, тотальна забюрократизованість та корупція на місцях унеможлиблює доступ фермерських господарств та господарств

населення до заходів державної підтримки. Така можливість є лише в великих сільськогосподарських підприємствах, які володіють відповідними інформаційними, фінансовими та людськими ресурсами, що дозволяє їм отримувати левову частку всіх державних преференцій та вести необхідний облік та звітність (що є також надзвичайно затратним).

Незавершеність земельної реформи лише поглиблює негативні тенденції розвитку земельного ринку України. Будучи однією з найбільш забезпечених країн стосовно земельних ресурсів, в якій близько 69% національних земель є придатними для ведення сільського господарства, а з 60 млн. га їх загальної площі більше половини займає рілля, Україна залишається привабливою для зовнішніх інвесторів. На сьогодні триває тенденція до розширення земельних банків великих агрохолдингів країни. Так, станом на початок 2011 року агрохолдинги орендували близько 49,8% орних земель, що використовуються сільськогосподарськими підприємствами, та майже 15% загальної площі орних земель країни. Середня площа орендованої агрохолдингами землі становить близько 80 тис. га з тенденцією до зростання. В Україні нараховується близько 60 агрохолдингів, з яких 10 орендують площі понад 200 тисяч га сільськогосподарських земель [3]. В той же час частка фермерських господарств у загальній площі оброблюваної землі складає 10%. Така ситуація не відповідає загальносвітовим тенденціям розвитку земельного ринку і ставить під загрозу зосередження переважної частки основного національного багатства країни (земля) в кількох приватних агрохолдингах. Тому здійснення земельної реформи в Україні є на часі.

Європейська ж практика розвитку аграрного ринку засвідчує пріоритетність розвитку саме фермерських господарств, середні розміри яких становлять в середньому близько 20 га (зокрема, у Великобританії – 70 га, а в Німеччині – 32 га) [4].

В умовах несформованості земельного ринку, інституційного середовища його розвитку тощо розвиток фермерських господарств як сучасної та ефективної організаційно-правової форми ведення сільськогосподарського

виробництва в значній мірі залежить від наявності та доступності широкого спектра ефективних та дієвих заходів державної підтримки.

Література

1. Фермерські господарства Львівщини / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській обл. –Львів,2011. –113 с.
2. Сільське господарство Львівщини / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Львівській обл. –Львів, 2011. – 173 с.
3. Красільнікова Т.М. Аналіз діяльності великих приватних агроформувань в Україні / Т.М.Красільнікова // Агроєкологічний журнал. – 2011. - №4. – С.61-63.
4. Яворська Т.І. Фермерські господарства: недоліки та переваги сучасного розвитку: [Електронний ресурс] / Режим доступу : [http:// www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua).

Прокопишин О.С., к.е.н.

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ТЕХНІЧНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

На сучасному етапі технічне оновлення сільськогосподарських підприємств є можливим тільки за умов стабільної державної підтримки. Фермерські господарства за рахунок низької платоспроможності не можуть власними силами забезпечити нарощування технічної та енергетичної оснащеності виробництва. Наявна техніка характеризується великим фізичним зносом, знижується її технічна готовність. Тому фінансова підтримка має бути зорієнтована на стимулювання аграрного виробництва і надаватись передусім

товаровиробникам, які забезпечують ефективне використання наявних ресурсів [2, с.79].

Для переважної більшості фермерів основним джерелом фінансування їх виробничої діяльності є власні кошти – ними обходяться приблизно 85-90% господарств Львівської області. Саме цим пояснюються досить незначні обсяги та темпи оновлення сільськогосподарської техніки у фермерських господарствах регіону. Сучасна практика бюджетної підтримки галузі свідчить про її недосконалість, неефективність і недостатність за обсягами [1, с.111]. Загальна сума витрат на придбання сільськогосподарської техніки (включаючи вартість обладнання, взятого у фінансовий лізинг) по всіх фермерських господарствах області у 2009р. становили 10619,1 тис.грн. [4, с.91], або 172,5 грн. на 1 га сільськогосподарських угідь, що є вкрай незадовільним [3]. Питома вага державних централізованих коштів, отриманих безкоштовно фермерськими господарствами Львівщини на придбання сільськогосподарської техніки у 2009 р. становила лише 2523,8 тис. грн. або 23,8% від загального обсягу капітальних інвестицій.

Фінансова технічна підтримка фермерських господарств з державного бюджету здійснюється основними бюджетними програмами, що забезпечують часткову компенсацію відсотків за кредитами комерційних банків через здешевлення кредитів, надання допомоги в придбанні складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва. Ці програми діють відповідно до Постанов Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на часткову компенсацію вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва» від 28 липня 2004р. N 959 та «Про порядок використання коштів державного бюджету, що спрямовуються на придбання вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу та заходи за операціями фінансового лізингу» від 10 грудня 2003 р. N 1904. Крім цього діє програма придбання техніки через

Український фонд підтримки фермерських господарств та часткове фінансування техніки з обласного бюджету.

Всіма видами програм за останні три роки було охоплено 205 фермерських господарств Львівської області. За аналогічний період за сприяння державних і регіональних програм сільськогосподарськими підприємствами області було придбано 664 одиниць техніки на суму 78,4 млн.грн. Найбільш суттєва допомога фермерським господарствам була надана через програму підтримки фермерських господарств (27,9%) та програму підтримки з обласного бюджету (27,7%).

Відмітимо, що окремі програми відшкодування за придбану техніку є опосередкованими формами державної підтримки інших сфер, зокрема програма підтримки виробників вітчизняної техніки та лізингової компанії «Украгролізинг». Державна підтримка спрямована на придбання сільгоспвиробниками техніки, що виробляється вітчизняними виробниками. При цьому більшість цієї техніки значно поступається закордонним зразкам майже за всіма значущими для сільгоспвиробника параметрами – функціональністю, надійністю, продуктивністю. В той же час, сільськогосподарські виробники надають перевагу високопродуктивній енергоощадній техніці іноземного виробництва. Особливо техніці світових лідерів – фірм «Клаас», «Джон-Дір», «Кейс», «Лемкен» - через їхні представництва в Україні – компанії «Райз», «Амако», «Агро-Союз» та інші.. [5, с.5.] Це доводить, що сільгоспвиробники хочуть вирішувати технічні питання відповідно до технологічних та експлуатаційних призначень технічних засобів.

Діючі програми підтримки фермерських господарств є суттєвою допомогою у придбанні ними технічних засобів. Однак, основний інвестиційний тягар лягає на плечі самих фермерів. Темпи оновлення технічних засобів навіть за програм підтримки є недостатніми. Тому питання технічного оновлення фермерських господарств потрібно вирішувати комплексно з врахуванням в першу чергу заходів щодо підвищення купівельної спроможності фермерських господарств через вдосконалення фінансово-кредитних відносин, розвиток

кооперації, розвиток інтеграційних процесів в АПК та державного регулювання.

Література

1. Борщ А. Г. Бюджетна підтримка аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів в економіці України / А. Г. Борщ // Економіка АПК. – 2009. - №2. – С. 111-116.
2. Збарський В. К., Горьовий В. П. Державна підтримка сільського господарства / В. К. Збарський, В. П. Горьовий // Економіка АПК. – 2010. - №4. – С. 74-80.
3. Підлісецький Г. М., Могилова М. М. Підвищення рівня фондооснащеності аграрного виробництва як основа зростання його ефективності / Г. М. Підлісецький, М. М. Могилова // Економіка АПК. – 2009. - №12. – С.21-28.
4. Фермерські господарства Львівщини // Статистичний збірник. – Львів: ГУСуЛО, 2009. – 111с.
5. Шевченко О. Весняно-польові роботи можуть затягнутися через застарілу техніку / О. Шевченко // Аграрний тиждень. - 2009. - №8. - С.5.

Прокопчук О., к.е.н., доцент

Житомирський національний агроекологічний університет

м. Житомир

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Основою ефективного функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств є оптимальне використання їх потенціалу.

Тому дослідження теоретичних та прикладних аспектів формування та ефективного використання потенціалу є актуальною проблемою, що й обумовило вибір напрямку наукового дослідження.

Питання формування, діагностики, особливостей відтворення та розвитку потенціалу аграрних підприємств широко висвітлені у наукових працях вітчизняних вчених-економістів, зокрема В. Андрійчука, І. Баланюка, В. Бесенюка, М. Вишиванюка, М. Маліка, О. Онищенко, В. Юрчишина та ін. Проте, незважаючи на високий ступінь дослідженості проблеми, залишається ряд питань, що потребують поглибленого вивчення. Метою даної статті є оцінка ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств Житомирського району Житомирської області, визначення ефективності його використання.

Підґрунтям для забезпечення економічної ефективності та стійкості сільськогосподарських підприємств є ефективне використання їх потенціалу. В економічній літературі потенціал підприємства визначається як сукупність наявних у нього ресурсів та можливостей, а також таких, що можуть бути мобілізовані для досягнення певної цілі [1]. Основними складовими потенціалу підприємства ідентифіковано ресурсний, організаційний та комунікаційний потенціал. Організаційний потенціал характеризується оптимальністю та гнучкістю організаційно-виробничої структури, ефективністю прийнятих управлінських рішень. Комунікаційний потенціал підприємств визначається налагодженістю та стабільністю їх взаємовідносин з економічними контрагентами в процесі ведення господарської діяльності. Ресурсний потенціал являє собою сукупність ресурсів, що є в розпорядженні підприємства, а також спроможність його співробітників та менеджерів використовувати ці ресурси з метою створення товарів, виконання робіт, надання послуг та отримання максимального прибутку [1]. Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств має свої особливості і являє собою сукупність земельних, матеріально-технічних, трудових та інформаційних ресурсів.

Ресурсний потенціал аграрних підприємств Житомирського району Житомирської області має відносно стабільні тенденції розвитку. Його сукупна вартість протягом 2008-2010 рр. скоротилася на 7,4 млн. грн. або 3,5 %, що стало результатом суттєвого зниження трудового потенціалу (табл. 1.). Основним фактором даної тенденції стало суттєве скорочення (на 205 осіб або 39,5 %) чисельності працівників, зайнятих у сільськогосподарських підприємствах. В структурі сукупного потенціалу підприємств основну частку займають земельні ресурси (близько 60 %). Водночас трудові ресурси становлять лише близько 1 % сукупної вартості потенціалу.

Таблиця 1

**Сукупний ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств
Житомирського району Житомирської області**

Показник	Рік						2010 р. до 2008 р., %
	2008		2009		2010		
	Вартість , тис. грн.	%	Вартість , тис. грн.	%	Вартість , тис. грн.	%	
Земельні ресурси	123887,1	59,6	203487,7	68,0	123720,5	61,7	99,9
Матеріально-технічні ресурси	81441,5	39,2	92364,5	30,8	75314,5	37,6	92,5
Трудові ресурси	2387,4	1,2	3497,4	1,2	1318,8	0,7	55,2
Сукупний ресурсний потенціал	207716,0	100,0	299349,6	100,0	200353,8	100,0	96,5

Джерело: розраховано за даними Головного управління земельними ресурсами в Житомирській області, Головного управління агропромислового розвитку в Житомирській області.

Скорочення вартості ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, в сукупності з суттєвим збільшенням обсягів валової продукції (більш як у 2 рази), призвели до підвищення ефективності його використання. Так, протягом 2008-2010 рр. сукупна ресурсовіддача підвищилася у 2,5 рази (рис. 1).



Рис. 1. Ефективність використання ресурсного потенціалу сільськогосподарськими підприємствами Житомирського району Житомирської області

Джерело: розраховано за даними Головного управління земельними ресурсами в Житомирській області, Головного управління агропромислового розвитку в Житомирській області.

Поступове підвищення здатності сільськогосподарських підприємств адаптуватися до змін чинників зовнішнього середовища та ефективності використання ресурсного потенціалу призвело до зростання прибутковості їх господарської діяльності, що підтверджує доцільність подальшого комплексного управління потенціалом, спрямованого на удосконалення його якісних і кількісних характеристик, підвищення ефективності його використання.

Література

1. Садыков А.А. Ресурсный потенциал предприятия: Учебное пособие / Садыков А.А., Фролова Л.В., Шаруга Л.В. – Киев – Донецк: Дон ДУЭТ, – 1998. – С. 11.
2. Онищенко О.О. Зрушення в організаційній структурі сільськогосподарських підприємств / О.О. Онищенко // Економіка України. – 2004. – № 11. – С. 58-68.

Родіонов О.В., д.е.н., проф.

Луганський національний аграрний університет

м. Луганськ

ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

В якості базової інформації для проведення загальноекономічного дослідження використовуються дані офіційних статистичних і державних органів, урядових джерел, дані міжнародних організацій, посольств, банків, промислових каталогів, досліджень, нормативів і інструкцій, спеціалізованих довідників чи ділових журналів і газет, торгових асоціацій, торговельних палат і т.д.

Основні етапи здійснення стратегічного маркетингу підприємств АПК:

1. Аналіз потреб. Найчастіше при проведенні аналізу потреб використовується метод сегментації: розподіл ринку на чіткі групи покупців (ринкові сегменти), що можуть вимагати різні продукти і до яких необхідно додавати різні зусилля. Процес сегментації нагадує нарізку великого круглого пирога на шматки різної величини. При проведенні сегментації підприємство повинне точно визначити, що саме необхідно аналізувати. Обраний сегмент (цільовий ринок даної продукції) є основною робочою одиницею для маркетингового підрозділу підприємства.

2. Привабливість. При оцінці привабливості використовуються різні інструменти маркетингу. При цьому обов'язково враховуються розмір сегмента (ринку), тенденції його зміни (зменшується чи зростає), а також цілі і ресурси підприємств АПК. Методи аналізу привабливості засновані на вивченні попиту і потенціалу даного сегмента ринку. Також аналізується життєвий цикл інноваційної продукції.

3. Конкурентоспроможність. Оцінка здатності підприємства конкурувати на ринку даної продукції. У ході оцінки визначаються конкурентні переваги.

Даний вид аналізу тісно пов'язаний з методикою попереднього позиціонування кожного виду продукції, що входить у "портфель", пропонуваній цільовій групі споживачів. Позиціонування інноваційного продукту підприємства – це визначення його місця в ряді вже наявних на ринку. Ціль позиціонування – зміцнення позицій нововведення на ринку. Використовуються різні аналітичні підходи, засновані на вивченні пропозиції.

4. Вибір "портфеля продукції". "Портфельний" аналіз – інструмент, за допомогою якого керівництво підприємства виявляє й оцінює різні напрямки своєї господарської діяльності з метою вкладення ресурсів в найбільш прибуткові з їхнього числа і звуження найбільш слабких напрямків діяльності. У результаті ретельного аналізу відбираються види діяльності (продукти) з найбільш високим ступенем привабливості для споживачів, і відповідно з високою конкурентоспроможністю.

5. Вибір інноваційної стратегії розвитку. Стратегія розвитку – головний напрямок маркетингової діяльності підприємства, впливаючи якому організація прагне досягти обраних цілей. На обраних цільових ринках можуть використовуватися різні типи інноваційних стратегій.

Специфіка праці менеджера з маркетингу полягає в тому, щоб прибуток підприємства підвищувався як за рахунок збільшення обсягу продажів одного товару, так і появи нових модифікацій і моделей того ж самого продукту.

На етапі оперативного маркетингу розробляються конкретні форми реалізації обраної інноваційної стратегії. Оперативний маркетинг має бути націленим на максимізацію прибутку й обсягу продажів, підтримки репутації фірми, розширення частки ринку. Він тісно пов'язаний з поняттям "компонентів маркетингу" ("маркетинг мікс" або "4P"), що є оперативним варіантом рішень, прийнятих у процесі управління маркетингом підприємства АПК.

ПОКАЗНИКИ ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Як правило, у якості показників оцінки інвестиційного потенціалу підприємств беруться значення зростання ринкової та балансової вартості власного капіталу підприємств. Для того, щоб успішно використовувати зазначений підхід потрібно, щоб досліджувані підприємства мали організаційно-правову форму акціонерних товариств, їх акції котирувались на фондових біржах (у тому числі закордонних), підприємства мали рейтинг корпоративного управління та сертифіковані системи управління якістю та бізнес-процесами.

Часні показники оцінки інвестиційного потенціалу підприємств надають можливість визначити поточний стан окремих сфер управління підприємствами, планувати та контролювати динаміку розвитку, а також ступінь відповідності очікуванням результатів господарської діяльності підприємств. При цьому можливим є встановлення перспективних напрямків інвестування, співставлення існуючих потреб підприємства з заявленими напрямками його інвестиційної діяльності. У цьому випадку важливим є збіг тенденцій детермінант, які визначають потребу вкладення коштів у розвиток та покращення існуючого становища із тими інвестиційними планами які декларуються підприємством.

Враховуючи вимоги до застосування першого методичного підходу до оцінки інвестиційного потенціалу підприємств (організаційно-правова форма, публічність, наявність рейтингів), виправданим є використання підходу, який передбачає застосування системи часних показників. З метою побудови системи часних показників оцінки інвестиційного потенціалу підприємств

проведено контент-аналіз наукової літератури з метою визначення показників, які використовуються в процесі визначення привабливості підприємства для інвестування. Зазначені показники було згруповано у три групи: ліквідності, фінансової стійкості, прибутковості і ділової активності. За результатами проведеного аналізу було сформовано наступну систему показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств: коефіцієнт грошової ліквідності, коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт покриття, загальний коефіцієнт покриття зобов'язань, коефіцієнт покриття відсотків, коефіцієнт покриття поточних зобов'язань, тривалість обороту дебіторської заборгованості, тривалість обороту, кредиторської заборгованості, рентабельність активів.

Виходячи з того, що переважаючою точкою зору в економічній літературі є те, що інтегральна оцінка інвестиційного потенціалу підприємств – це показник, в якому відтворюються значення інших показників, скоректовані відповідно до їхньої вагомості й інших факторів, побудову авторської системи оцінки інвестиційного потенціалу підприємств за фінансовими показниками потрібно здійснювати із залученням експертних груп з метою визначення вагомості окремих показників в зазначеній системі оцінки.

Для проведення оцінки вагомості показників системи оцінки та дієвості системи показників оцінки інвестиційного потенціалу підприємств доцільно залучити 3 експертні групи до складу яких залучити: фахівців інвестиційних відділів філій комерційних банків, суб'єктів фінансового та інвестиційного управління підприємств АПК, науковців, які здійснюють наукову роботу в досліджуваному напрямку.

Радух Н.Б., асистент
*Львівський національний
університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжизького
м. Львів*

ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ефективне функціонування сільськогосподарських підприємств, так як і підприємств інших галузей народного господарства вимірюється величиною отриманого прибутку, який забезпечує розширене відтворення їх діяльності, а від ефективної організації та правильного управління фінансовими ресурсами підприємства залежить його фінансово-економічний стан та становище на ринку в сучасних конкурентних умовах господарювання.

Ефективність (лат. *effectivus* – діяльний, творчий) – відносний ефект, результативність процесу, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання [1, с.198], це позитивний чинник, що характеризує результативність використання засобів для досягнення цілей [4, с.19].

Дослідженнями, проведеними вченими ІАЕ НААНУ, встановлено, що економічна ефективність є загальною для будь-якого виду підприємницької діяльності економічною категорією і визначається зіставленням економічного результату до витрат на досягнення цього результату [4, с.24]. Для аналізу ефективності формування та використання фінансових ресурсів підприємства важливо оцінити терміни та обсяги вкладених фінансових ресурсів і отриманого прибутку. Ефективність фінансування підприємства значною мірою залежить від стратегії формування ресурсів, а, отже, від форми власності, виду діяльності, територіального розміщення та інших факторів впливу. Як результат зростання частки власних фінансових ресурсів щодо

позичених та залучених ресурсів дає змогу зробити висновок про зростання ефективності фінансування підприємства. Для оцінки ефективності використання фінансових ресурсів використовують показники прибутковості, що визначаються співвідношенням чистого прибутку і сумою активів, використаних для отримання такого прибутку. До групи показників, що характеризують ефективність використання фінансових ресурсів включають такі коефіцієнти: рентабельність оборотних активів, рентабельність продажу, коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості [2]. Аналіз ефективності використання фінансових ресурсів доцільно розпочати з визначення рентабельності оборотних активів, яка оцінюється співставленням операційного прибутку та середньорічної вартості оборотних активів за балансом і характеризує на скільки ефективно було використано кожен інвестовану грошову одиницю. Рентабельність продажу або коефіцієнт чистого прибутку є підсумковою характеристикою прибутковості операційної діяльності сільськогосподарських підприємств за відповідний період часу. Коефіцієнт оборотності оборотних активів вказує на здатність сільськогосподарських підприємств одержувати прибуток від здійснення операційної діяльності.

При деталізації оборотних активів основна увага акцентується на товарно-матеріальних запасах, дебіторській та кредиторській заборгованості, тобто на тих групах активів, які безпосередньо беруть участь в операційній діяльності сільськогосподарського підприємства. Аналіз коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості дає можливість оцінити, скільки разів у середньому протягом року дебіторська заборгованість перетворюється на фінансові ресурси, тобто погашається, а період оборотності дебіторської заборгованості вказує на кількість днів, які необхідні для повернення фінансових ресурсів дебіторами, а, отже, на можливість подальшого планування формування і використання фінансових ресурсів. Коефіцієнт оборотності запасів характеризує, скільки разів протягом року запаси

перенесли свою вартість на готову продукцію, а період оборотності запасів показує кількість днів, протягом яких запаси перетворюються на реалізовану продукцію. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості аналізує кількість етапів виплат наявної кредиторської заборгованості, а період оборотності кредиторської заборгованості вказує на строк, протягом якого підприємство повинно виконати свої зобов'язання перед кредиторами. Перераховані показники характеризують ефективність використання фінансових ресурсів в розрізі активів, що беруть участь в процесі виробничо-господарської діяльності, тобто опосередковано визначають фінансово-грошове забезпечення підприємства.

Отже, 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.

Література

1. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За ред. Р. Дяківа. - К.: Міжнародна економічна фундація. – 2000. – 704с.
2. Власюк С. Оцінка ефективності використання фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua/portal/.../09vsaoae.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/.../09vsaoae.pdf).
3. Кравцова А.М. Оцінка ефективності процесу використання фінансових ресурсів підприємства // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua/portal](http://www.nbu.gov.ua/portal).
4. Батюк Б.Б., Минів Р.М., Гірняк К.М. Ефективне функціонування та розвиток підприємств з виробництва свинини: монографія / Батюк Б.Б., Минів Р.М., Гірняк К.М.; ЛНУВМ та БТ ім. С.З. Гжицького. – Львів: Сполом, 2011. – 184 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток вітчизняних аграрних підприємств значною мірою залежить від ефективності соціально-економічних процесів, що відбуваються в державі. В умовах адаптації до змін у ринковому середовищі агропідприємства змушені встигати за рівнем науково-технічного прогресу й потребами населення. Відтік населення із сіл загострює ситуацію із робочими місцями.

Уже давно українці лише формально забезпечені продуктами харчування відповідно до фізіологічних норм. Насправді, споживчий попит на продукцію сільськогосподарського виробництва є нижчим і не відповідає задекларованому державою. У гонитві за прибутками підприємці здебільшого забувають про раціональне використання природних ресурсів й збереження дарів, які нам дала природа. В умовах світової фінансової кризи й постійної нестабільності недбалі «господарі» залишають помітний відбиток для своїх нащадків.

Малий бізнес починає втрачати свої позиції. Постійно заощаджуючи, коли в одній особі підприємця поєднуються керівник, бухгалтер, аналітик, продавець, механік і т. д., важко вимагати від нього постійного аналізу його діяльності. У кращому випадку це відбувається щоквартально при здачі звітів. Зовсім інша ситуація із великими агропідприємствами, що мають у своїй структурі аналітичні відділи, які мають змогу зіставити витрати виробництва із прогнозованими, добре володіючи інформацією кон'юнктури та прогнозу ринків, приділити увагу пошуку різних варіантів зниження собівартості продукції тощо.

У своїй статті к.е.н. А. Жигір'я переконливо наголошує на перспективності формування вертикально інтегрованих структур в АПК [1].

Згаданий ним «колективний інтерес» викликає сумніви, бо навряд чи буде врахований «соціальний інтерес» працівників дочірніх підприємств. Таку форму «співпраці», доцільніше би було назвати укрупненням підприємств, що відповідає дійсності.

Справді, кількість сільськогосподарських підприємств, зокрема у Львівській області, зменшується в основному за рахунок укрупнення. Кількість сільськогосподарських підприємств Львівської області, які звітували за статистичною формою 50-сг, упродовж 2000-2010 рр. зменшилась майже вдвічі, а середньорічна кількість найманих працівників у сільському господарстві – більш ніж утричі. При зменшеній майже наполовину площі ріллі сільськогосподарські підприємства Львівщини збільшили свій прибуток у розрахунку на одне господарство майже в 14 разів, незважаючи на переважну кількість збиткових підприємств області [2].

Аналіз основних показників діяльності сільськогосподарських підприємств, які господарювали в Україні та, зокрема, у Львівській області свідчить про збільшення чистого доходу від реалізації агропродукції та послуг. Це відбулось за рахунок сприятливої ринкової кон'юнктури та зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Однак поряд із чистим доходом спостерігаємо й зростання собівартості через подорожчання техніки, паливно-мастильних матеріалів, тедобрив, насіння тощо. Будучи неспроможними запроваджувати новітні технології, керівники агропідприємств мало звертають увагу на підвищення кваліфікації своїх працівників, а через низький рівень оплати праці відбувається відтік робочої сили у інші галузі економіки.

Частка відчизняних сільськогосподарських підприємств у виробництві продукції сільського господарства з роками загалом зростає, а по продукції рослинництва зменшилась на 1,2 %. Темпи зростання обсягу сільськогосподарського виробництва по агропідприємствах у 2011 р. склали 23,8 %. Питома вага продукції сільського господарства у 2010 році порівняно з 2009 р. зросла на 0,9 % .

Спостерігалось загальне зменшення середньорічної кількості найманих працівників: різниця часток області відносно показника по країні становить 0,5. Мотиваційний стимул, а саме заробітня плата, яким могли би стримати відтік робочої сили з сільськогосподарського виробництва у інші сфери економіки, є на низькому рівні.

Частка прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції сільськогосподарських підприємств, що функціонували у Львівській області у аналогічному показнику по країні за досліджувані 5 років зростає лише на 0,5 %, а рівень рентабельності у агропідприємств Львівщини на 3,9 п випередив у зростанні показник по Україні [2]. Це можна пояснити сприятливою ринковою кон'юнктурою та зростанням цін агропродукцію. Спостерігається позитивна тенденція щодо випуску сільськогосподарської продукції у сільськогосподарських підприємствах.

З метою припинення подальшого розвитку негативних тенденцій в аграрному секторі України необхідно здійснювати невідкладні заходи з покращання якості продукції, поліпшення цінової кон'єнктури на споживчому ринку тощо [3]. Соціально-економічний потенціал України під умілим керівництвом здатний підвищувати ефективність потенціалу вітчизняного АПК, як для забезпечення продовольчої безпеки, так й для відродження слави українських трударів.

Література:

1. Жигір А. А. Розвиток підприємницьких структур в аграрній сфері / А. А. Жигір // Агросвіт. – 2012. – № 4 – С. 21-26.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gov.ua/>
3. А. В. Череп. Аналіз сучасного стану ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств / А. В. Череп // Агросвіт. – 2012. – № 5 – С. 13-16.

ПЕРСПЕКТИВИ СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Згідно проведених міжнародною організацією «Грінпіс» разом із Європейською асоціацією фотоелектричної промисловості, через п'ятнадцять років мільярд людей зможе використовувати електроенергію, вироблену з сонячного випромінювання, а у доповіді «Сонячне покоління II» говориться про те, що до 2040 року частка сонячних технологій посідатиме 20% у світовому виробництві електроенергії [3, с.11]. На сьогодні лідерами у розвитку сонячної енергетики у світі є Німеччина, Японія і США.

У 2004 році в Німеччині введено у експлуатацію сонячну електростанцію потужністю 5 МВт, яка є зараз найбільшою у світі сонячною електростанцією, під'єднаною до енергомережі. Із 22 га території станції 16 га займає сонячна система, що складається з 35500 модулів компанії Shell Solar, які змонтовані на дерев'яних конструкціях, розташованих у шість рядів. Вартість такого проекту становить 22 млн. євро, але вироблена електростанцією енергія є еквівалентною зменшенню викидів CO₂ у атмосферу в кількості 3700 т щорічно [5, с.11]. Основним стимулюючим розвиток сонячної енергетики чинником у Німеччині є введений у країні тариф на постачання у мережу енергії, виробленої з енергії сонця, що передбачає виплату від 45 до 62 євроцентів за 1 кВт-год [6, с.28].

Світове виробництво сонячних фотоелектричних перетворювачів досягнуло 300 МВт в рік, з них на частку США припадає 40% [1, с.6]. Але 70% сонячного теплопостачання у світі належить Китаю [2, с.5]. Китай взагалі готується вийти на світовий ринок фотоелектричних перетворювачів сонячної енергії у ролі лідера [6, с.28].

Найперспективнішими способами застосування сонячної енергетики у сільськогосподарських підприємствах є два:

- безпосереднє перетворення сонячної енергії у низькопотенційну теплову енергію без попередньої концентрації потоку сонячної радіації;
- безпосереднє перетворення сонячної енергії на електричну енергію постійного струму з допомогою фотоперетворювачів.

На сьогодні сформувався ще один спосіб використання сонячної енергії - S2P-Solar To Petrol – одержання бензину за допомогою сонячного світла, коли тепло від сонця використовують для каталізу хімічної реакції розщеплення двоокису вуглецю з повітря на кисень та монооксид вуглецю, а CO потім використовується для одержання штучного бензину [4, с.21].

При цьому, основні можливі напрями використання сонячної енергетики у сільськогосподарських підприємствах включають:

- забезпечення гарячою водою від сонячних установок тваринницьких ферм і пасовищ;
- використання у рільництві, тепличному вирощуванні овочів;
- забезпечення теплом здійснення процесів переробки і сушіння сільськогосподарської продукції;
- забезпечення комунально-побутових потреб на селі і у сільськогосподарських підприємствах.

Із найбільш реальних розробок у фотоенергетиці слід відзначити сонячні колектори SintSolar виробництва ТОВ ПКК «Синтек» (Україна), на основі яких ТОВ «Новатор» пропонує комплексні системи тепло забезпечення, які містять також баки-акумулятори й теплообмінники. Використання таких колекторів дає можливість у цілому на 70-75% зменшити загальні витрати енергоносіїв на тепло забезпечення [8, с.113].

Найефективнішим варіантом використання сонячної енергії у сільському господарстві на сьогодні є її використання у комбінованій локальній системі енергозабезпечення жилих і виробничих об'єктів села і сільського господарства за рахунок нетрадиційних джерел енергії – вітру, сонця, біогазу. За

розрахунками, експлуатація комбінованої енергетичної системи навіть в умовах Київської області може забезпечити економію близько третини органічного палива, що потрібне для енергозабезпечення приватної фермерської садиби, а системи акумулювання підвищують коефіцієнт корисного використання вітрових і сонячних установок на 30-50%, що дозволяє використовувати в комбінованих енергосистемах енергоустановки на основі нетрадиційних джерел енергії меншої потужності, ніж за умов окремого їх використання, і, відповідно, зменшити питомі капіталовкладення, які для установок нетрадиційної енергетики є доволі великими [7, с.105].

Основні чинники, що стримують розвиток сонячної енергетики в Україні:

- відсутність на внутрішньому ринку потрібного обладнання і устаткування;
- висока вартість обладнання, особливо – фотоелектроперетворювачів – питомі капітальні вкладення у фотоелектричне устаткування у п'ять і більше разів перевищують питомі капітальні вкладення у традиційне енергетичне устаткування [1, с.6];
- відсутність стимулюючої державної політики.

Література

1. Асаул А.Н. Развитие возобновляемой энергии в России / А.Н.Асаул // Економіка та держава. – 2008.- №4.- С.6-7.
2. Глобальна революція // Зелена енергетика. – 2006. - №1.- С.5-7.
3. Глобальний розвиток фотоенергетики // Зелена енергетика. - 2005.- №5.- С.11.
4. Михайлов Ю. Енергетика майбутнього / Ю.Михайлов // Пропозиція. - 2008.- №4.- С.20-24.
5. П'ятимегаватна сонячна станція в Німеччині // Зелена енергетика. - 2005.- №5.- С.11.
6. Фотоелектричні ринки світу // Зелена енергетика. - 2005.- №1.- С.28-29.
7. Ясенецький В. Нетрадиційна енергетика у агропромисловому секторі / В.Ясенецький, В.Клименко // Пропозиція. - 2003.- №11.- С.104-105.

8. Ясенєцький В. Стан і основні напрями використання поновлюваних джерел енергії / В.Ясенєцький, В.Клименко // Пропозиція. - 2008.- №8.- С.112-116.

Себко А.В., аспірант

Луганський національний аграрний університет

м. Луганськ

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Побудова структурованої та дієвої системи управління інвестиційною привабливістю за функціональними ознаками надає можливість:

забезпечити вирішення середньо- та довготермінових інвестиційних завдань в межах загальної фінансової стратегії підприємства;

сформувати якісну систему оцінки та діагностики стану та процесу формування інвестиційної привабливості підприємства з максимальним урахуванням його сильних та слабких сторін;

оперативного впровадження прийнятих управлінських рішень та використання існуючих інвестиційних можливостей підприємства;

організувати структурований моніторинг розвитку окремих факторів зовнішнього середовища з метою врахування їх перспективного впливу на інвестиційну діяльність підприємства, попередження негативних наслідків та здійснення своєчасних застережливих дій;

забезпечити послідовність та зв'язок між оперативним, тактичним та стратегічним управлінням інвестиційною діяльністю підприємства, а також його узгодження із іншими галузевими напрямками управлінської діяльності.

Побудова системи показників оцінки інвестиційних ресурсів, результати оцінки яких можливо інтерпретувати з метою дослідження системи управління інвестиційною привабливістю підприємств та оцінки його якості має бути здійснено на основі відповідної методики оцінки. Відповідно методики та на основі контент-аналізу науково-практичної літератури можна визначити сукупність показників, та систематизувати їх за трьома групами: показники, що характеризують функціонування об'єктів управління інвестиційною привабливістю, показники, що визначають якість реалізації функцій відносно здійснення управлінського впливу на суб'єкти управління інвестиційною привабливістю та показники які оцінюють інструментальну підтримку процесу управління інвестиційною привабливістю підприємства.

Оцінку рівня якості управління інвестиційною привабливістю підприємств та інвестиційними ресурсами можна здійснити на основі анкетування експертної групи до складу якої включити фахівців у галузі інвестиційного та фінансового управління підприємств АПК, а також фахівців інвестиційних відділів філій комерційних банків та страхових компаній.

Сиротюк Г.В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ БУРЯКОЦУКРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Проблеми, що постійно виникають на ринку цукру в Україні, пов'язані у першу чергу із низькою ефективністю його державного регулювання. Ефективний розвиток бурякоцукрового підкомплексу можливий лише за умов

оптимального поєднання координаційної ролі держави і дії ринкового механізму.

Сьогодні державними регуляторами бурякоцукрового підкомплексу є Закон України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру», який передбачає квотування виробництва цукру та цукрових буряків, встановлення мінімальних цін реалізації цукру та цукрових буряків, ліцензування оптової торгівлі цукром тощо [1], а також Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України», яким встановлюються мінімальна і максимальна інтервенційні ціни, що служать ціновими індикаторами, які є підставою для прийняття рішення про здійснення товарної та фінансової інтервенції з боку держави в особі Аграрного Фонду України [2].

Проте, на сьогоднішній день, зазначені законодавчі акти не стимулюють розвиток цукрової галузі в Україні. Встановлення мінімальної ціни на цукор перешкоджало запровадженню ринкових механізмів ціноутворення, а в Державному бюджеті України не було передбачено квот на пільгове кредитування товаровиробників бурякоцукрового комплексу. Це негативно вплинуло на інвестиційну привабливість бурякосійних сільськогосподарських підприємств та вітчизняних цукрових заводів і призвело до значного падіння виробництва та масового закриття заводів (у 2011 р. працювало 77 заводів).

Державне регулювання не забезпечує досягнення поставленої мети в частині збалансування внутрішнього ринку та формування прогнозованої цінової політики, а отже потребує значного удосконалення.

Міністерство аграрної політики і продовольства виступило з пропозицією скасувати мінімальні ціни на цукрові буряки і цукор. Неконтрольоване функціонування ринку цукру, відсутність повного обліку операцій з його реалізації, неконтрольоване (понад установлену квоту) надходження цукру на внутрішній ринок призвели в 2011 МР до перенасичення внутрішнього ринку і демпінгових процесів, зниження оптово-відпускних цін на цукор до рівня, який не покриває витрат на його виробництво [3].

Виробництво цукру у 2011 р. становило 2,33 млн тонн цукру, що на 51% більше порівняно з 2010 р., при внутрішньому споживанні 1,8 тис. тонн.

Подальший розвиток ефективного бурякоцукрового виробництва можливий лише за формування регульованого ринку цукру, де повинні відбутися структурні, функціональні, енергетичні, сировинні та інвестиційні зміни.

Розроблено проект Комплексної державної програми розвитку бурякоцукрової галузі України на період до 2015 року, основною метою якої є формування інвестиційно-привабливих умов для розвитку бурякоцукрового виробництва, забезпечення повноцінного використання потенціалу виробництва вітчизняного цукру з цукрового буряку, збалансування інтересів виробників та споживачів цукру шляхом удосконалення ринкового регулювання [4].

Державне регулювання, насамперед, повинно сприяти у створенні рівних конкурентних умов для всіх учасників бурякоцукрового підкомплексу.

Щодо вирішення проблем пропонуємо: вдосконалити нормативно-законодавчу базу щодо формування і подальшого функціонування ринку цукру; надавати пільгові кредити, передбачені Законом; сформувати державну політику в сфері посіву цукрових буряків і виробництва цукру, оптової торгівлі цукром, спрямованої на захист економічних інтересів держави та виробників цукросировини; провести реструктуризацію і технічне переобладнання цукрової галузі; підвищити стандарти якості виробленого цукру шляхом оновлення державних стандартів до рівня ЄС; створити сприятливі умови для залучення іноземних інвестицій; використовувати можливості отримання альтернативних джерел доходів, зокрема за рахунок вертикальної інтеграції, виробництва біологічних видів палива; вдосконалити ведення обліку запасів цукру на внутрішньому ринку, починаючи від виробника до кінцевого споживача.

Вирішення зазначених проблем у бурякоцукровому підкомплексі дозволить зміцнити експортний потенціал, захистити внутрішній ринок, а виробникам і переробникам цукросировини забезпечити беззбитковість.

Література

1. Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру // Закон України від 17.06.1999 р. № 758-XIV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=758-14>
2. Про державну підтримку сільського господарства України // Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1877-15>
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2012/05/10/323099/>
4. Проект Комплексної державної програми розвитку бурякоцукрової галузі України на період до 2015 року – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sugarua.com/ua/40/lists/134>

Співак С.І., к.е.н., доцент

Луганського національного аграрного університету

м. Луганськ

ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В АПК

Створення сучасних спільних підприємств і залучення іноземних інвестицій в сільськогосподарський сектор України розглядається як пріоритетний напрямок роботи української економіки та політики. Саме тому,

держава активно вдосконалює законодавчо-правову базу, запроваджує нові програми бюджетного фінансування та спеціальні режими оподаткування.

Незважаючи на такі заходи уряду, національний аграрний сектор потребує впровадження сучасних технологій, модернізації обладнання та налагодження безперебійного постачання прогресивних засобів захисту рослин тощо. Вони можуть підвищити врожайність сільськогосподарських культур, яка значно менша, ніж у Європі та США.

За оцінками експертів потреба українського агропромислового комплексу в інвестиціях оцінюється близько 60 млрд. дол. США, що потенційно може призвести до збільшення виробництва валової продукції утринчі протягом 10 -12 років. За останні 18 років в аграрний сектор України надійшло лише 2,5 мільярди. На думку іноземних експертів, в 2010-2012 р. українські аграрії зможуть залучити 1,87 млрд. доларів.

У 2011 році в основний капітал сільського господарства Луганської області залучено інвестиції у сумі 182 млн. 930 тис. грн., а це на 48,3 % більше, у порівнянні з 2010 роком.

Так, в галузь рослинництва 2011 року інвестовано 147 млн. 528 тис. грн., що складає 178,2 % у порівнянні з 2010 роком. В галузь тваринництва вкладено 35 млн. 321 тис. грн. (87,1 %). У галузь харчової та переробної промисловості залучено 141 млн. 436 тис. грн. Це 235,5 % від минулорічного обсягу інвестицій в цю галузь.

Прямі інвестиції зарубіжних країн в сільське господарство склали 2 млн. 171,2 тис. дол. США, (у 2010 році – 2505 тис. дол. США), у харчову та переробну промисловість – 3743,1 тис. дол. США (у 2010 році – 3746). На рис. 1 зображено структуру іноземних інвестицій в економіку України за основними країнами-інвесторами.



Рис. 1. Структура іноземних інвестицій в економіку України за основними країнами-інвесторами на 01.01.2011 р

Важливим напрямом інвестиційної діяльності підприємств за межами України є придбання за кордоном нерухомого і рухомого майна, акцій, облігацій та інших цінних паперів іноземних держав, фірм, придбання в них будь-яких прав інтелектуальної власності.

До власних джерел аграрних підприємств-інвесторів відноситься прибуток, амортизація, грошові надходження від реалізації вибракерованої худоби з основного стада, виручка від ліквідації основних засобів, страхові відшкодування за основні засоби, що вибули внаслідок стихійного лиха.

Позичкові джерела фінансування представлені облігаційними позиками, банківськими та бюджетними кредитами, а залучені — коштами, одержаними від продажу акцій, пайових та інших внесків громадян або юридичних осіб.

Бюджетні інвестиційні асигнування здійснюються державою частково або повністю для реалізації важливих капіталомістких проектів у розвиток сільського господарства, наприклад у меліорацію. Крім названих джерел

фінансування інвестицій, підприємства можуть використовувати благодійні внески, пожертвування інших юридичних і фізичних осіб.

Більшість зазначених джерел фінансування інвестицій формуються в процесі фінансової діяльності підприємства, яка призводить до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу. До такої діяльності, зокрема, відносять одержання грошових коштів від розміщення акцій та від інших операцій, що зумовлює збільшення власного капіталу, одержання грошових коштів в результаті утворення боргових зобов'язань, що збільшують позичковий капітал (взяття кредиту, випуск облігацій, видачу векселів). Водночас складовою цієї діяльності є виплата грошових коштів для погашення раніше отриманих позик, виплата дивідендів грошима, викуп раніше випущених підприємством акцій та ін.

Слід зазначити, що підприємства-інвестори, згідно з існуючим в Україні законодавством, можуть здійснювати інвестиції за кордоном виключно за рахунок власних коштів, зарезервованих і облічених на рахунках бухгалтерського балансу для зазначених цілей.

З метою залучення додаткових джерел інвестування для здійснення прогресивних структурних перетворень в економіці України, підвищення технічного та якісного рівня виробництва, зменшення потреб підприємств в енергоносіях і сировині, ліквідації існуючих диспропорцій і дефіцитів на ринку України, розвитку її потужного експортного потенціалу прийнято закон «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні», яким передбачається стимулювання вкладень іноземного капіталу в пріоритетні галузі економіки держави за рахунок надання податкових пільг і страхових гарантій щодо найефективніших інвестиційних проектів.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОГО СКОТАРСТВА

Після набуття Україною членства у СОТ тваринництву варто очікувати суттєвих змін у програмах державної підтримки, але підстав для прогнозування катастрофічних наслідків для нього немає. Звичайно, що вступ до СОТ посилить конкурентне навантаження на окремі галузі сільського господарства, особливо це стосується тваринництва в цілому та підприємствам м'ясного скотарства зокрема.

Зі вступом України до СОТ система субсидування сільськогосподарських підприємств має суттєво змінитися в бік розширення заходів «зеленої скриньки». Світовий досвід свідчить, що це є більш ефективним механізмом підтримки аграрного сектора в цілому та галузі тваринництва зокрема. При цьому існує можливість у перспективі перенесення окремих програм, за якими нині в Україні надається підтримка, із «жовтої скриньки» до «зеленої скриньки», розмір фінансування останньої необмежений.

Внутрішня підтримка вітчизняного виробництва продукції м'ясного скотарства через програми „жовтої скриньки” після вступу до СОТ для України, як і для інших країн є можливою, але в межах сукупного виміру підтримки (СВП). Правила розрахунку СВП визначаються Угодою про сільське господарство СОТ. Сукупний вимір підтримки є показником, що акумулює собі всю державну підтримку, надану підприємствам м'ясного скотарства певної країни, через програми „жовтої скриньки”, тобто програми, які мають спотворений ефект на виробництво та торгівлю продукції м'ясного скотарства

Після вступу до СОТ при умові не перевищення щорічних зобов'язань по скороченню Сукупного виміру підтримки в межах свого показника Україна зможе фінансувати наступні напрямки підтримки “жовтої скриньки”:

- прямі виплати, пов'язані з стимулюванням виробництва сільськогосподарської продукції;
- часткова компенсація процентних ставок по кредитах комерційних банків;
- субсидування матеріально-технічних ресурсів для виробництва продукції м'ясного скотарства через запровадження пільгових цін на МТР, наприклад, корми, спермопродукцію, паливо, сільськогосподарську техніку та обладнання тощо.

Стосовно фінансування заходів „зеленої скриньки” то, ця підтримка не обмежується правилами СОТ, вона може стримуватися лише можливостями державних та місцевих бюджетів країни. Основним критерієм віднесення державного заходу підтримки до „зеленої скриньки” є умова, щоб наслідком підтримки не повинне бути надання цінової підтримки підприємствам м'ясного скотарства. Механізми реалізації програм „зеленої скриньки” не повинні бути пов'язані з внутрішніми та світовими цінами.

Відповідно до вимог СОТ заходи „зеленої скриньки” дозволяють здійснювати державну фінансову підтримку сільськогосподарському підприємству на модернізацію виробництва або зміну спеціалізації господарства, зокрема з м'ясного скотарства,. Право на такі виплати надається на основі чітко визначених критеріїв за урядовими програмами, що мають на меті сприяння фінансовій та фізичній реструктуризації виробничої діяльності виробника з метою подолання об'єктивно доведених структурних недоліків (через недосконалу структуру самої ферми, невідповідний рівень менеджменту на ній).

З огляду на це, доцільно у Державному бюджеті України передбачити окремою захищеною статтею підтримку галузі тваринництва як «Підтримка структурної перебудови у тваринництві, яка надається через інвестиції».

Ефективність українських програм жовтого і зеленого блоку за їхньої теперішньої структури є досить низькою (враховуючи відсутність ринкової інфраструктури та поінформованість сільськогосподарських товаровиробників). Крім того, заходам з контролю безпеки і якості продуктів харчування перешкоджають високі витрати, дублювання та погана реалізація. Здатність відповідати міжнародним санітарним і фітосанітарним нормам, а також забезпечувати безпеку продуктів харчування - буде ключем до підвищення конкурентоспроможності підприємства м'ясного скотарства, й це потребуватиме істотного покращення.

Основними пріоритетами державної політики щодо розвитку підприємств м'ясного скотарства має стати стимулювання збільшення обсягів та забезпечення беззбиткового виробництва продукції м'ясного скотарства товаровиробникам різних форм господарювання шляхом:

- удосконалення організаційно-економічних та правових механізмів регулювання розвитку ринків тваринницької продукції;
- модернізації виробництва на основі інноваційних підходів, спрямованих на зменшення витрат та отримання продукції високої якості;
- застосування економічних важелів цінового регулювання ринків тваринницької продукції, зокрема здійснення товарних та фінансових інтервенцій;
- моніторингу аграрного ринку та забезпечення сільськогосподарським підприємствам доступу до фінансових і матеріально-технічних ресурсів, фінансових та сервісних послуг;
- удосконалення системи організації та ведення племінної справи у м'ясному скотарстві

Література

1. Андрусенко Г.О. Основні напрями вдосконалення державного регулювання агробізнесу в регіоні / Г.О. Андрусенко // Актуальні проблеми

державного управління: зб. наук, праць. - Х.: Вид-во Хар. РІ УАДУ, 2002-№ 2 (13), У 2-х ч., Ч.І.- С. 18-22.

2. Бородіна О. Аграрна політика України: витоки, сучасний стан і нові можливості в контексті інституціоналізму та викликів глобалізації / О. Бородіна // Економіка України. - 2008. - № 10. - С. 94-111.

3. Діброва А.Д. Державне регулювання сільськогосподарського виробництва: теорія, методологія, практика / А.Д. Діброва - К.: Формат, 2008. - 488 с.

4. Діброва А. Д. Сучасне трактування сутності державного регулювання аграрного сектора економіки / А. Д. Діброва [Електронний ресурс]. - Доступ до ресурсу : http://www.eif.org.ua/Arjiv_ET/Dibrova107.pdf

5. Капітанець Ю. О. Особливості державного регулювання аграрної економіки в умовах ринкових відносин / Ю. О. Капітанець // Інноваційна економіка [Електронний ресурс] - Доступ до ресурсу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_4/169.pdf

6. Латинін М. А. Теоретичні підходи щодо визначення механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України / М. А. Латинін [Електронний ресурс] - Доступ до ресурсу : <http://www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/galuz/05imaseu.pdf>

7. Матеріали до проекту аграрного кодексу України [Електронний ресурс]. - Доступ до ресурсу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/11138>

8. Шевченко Н. М. Принципи державного регулювання розвитку АПК в умовах інтеграції до європейського простору / Н.М.Левченко [Електронний ресурс]. - Доступ до ресурсу <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/6/0.3.pdf>.

Стефанюк У. Ф., аспірант

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Трудовий потенціал складає економічно активне населення, що зайняте в суспільному виробництві і формує пропозицію робочої сили на ринку праці. Ефективність реалізації фізичних і інтелектуальних здібностей працездатної особи залежить від умов, у яких використовується її робоча сила. Цим зумовлений результат економічної діяльності працездатного населення. Трудовий потенціал сільського господарства формується на різних рівнях управління: галузевому, регіональному, а також на рівні окремого підприємства. Однак, в залежності від типу сільськогосподарського підприємства існують певні особливості цього процесу.

Трудовий потенціал фермерських господарств визначається кількісними та якісними характеристиками. Кількісна характеристика трудового потенціалу визначається: демографічними чинниками (приростом населення, міграційною рухливістю та ін.); потребами суспільного виробництва у робочій силі; можливостями задоволення потреби працездатного населення в робочих місцях. Якісна характеристика трудового потенціалу носить умовний характер і може визначатися за допомогою: показників демографічного розвитку; медико-біологічних і психофізичних характеристик; професійно-кваліфікаційних даних; соціальних можливостей. В кінцевому рахунку саме ці риси формують компетенції та знання працівників.

Таким чином, трудовий потенціал фермерських господарств, як і будь-якого підприємства, формується з внутрішніх якостей і можливостей його працівників. Ефективність реалізації трудового потенціалу кожного працівника

залежить від умов, у яких здійснюється трудова діяльність. Тому формування та збереження трудового потенціалу на селі шляхом удосконалення існуючих, а також розробкою та впровадженням нових методів управління персоналом, спрямовано на ефективне використання працівників, зайнятих у аграрному виробництві [1, 179].

Трудовий потенціал аграрного підприємства складається з трудових потенціалів окремих працівників та представляє сукупність їхніх внутрішніх можливостей і засобів реалізації цих можливостей. Внутрішні можливості працівника утворюють рівень його професіоналізму та кваліфікації, працездатність, а до засобів реалізації цих можливостей - умови праці та побуту, рівень доходів, системи мотивації та стимулювання праці, рівень технічного оснащення робочих місць. Проведений аналіз й обґрунтування впливу факторів на трудовий потенціал підприємства дозволили сформуванню їх сукупність, які опосередковано та безпосередньо впливають на нього, та класифікувати їх за ознакою зовнішнього та внутрішнього впливу. При цьому до факторів зовнішнього впливу пропонується відносити: рівень соціально-економічного розвитку країни, регіону; сучасний стан ринку праці (національного та регіонального) й умови формування ціни робочої сили; законодавчу базу, що регламентує соціально-трудова відносини; рівень демографічного розвитку країни;

Оцінка трудового потенціалу фермерських підприємств передбачає формування системи показників, що представляє сукупність взаємозалежних елементів, які відображають кількісні й якісні характеристики можливостей працівників, задіяних у виробничо-господарській діяльності. Дана система повинна створюватися на основі таких принципів: при формуванні системи необхідно враховувати специфіку як галузі, так і конкретного підприємства; система повинна мати комплексний характер, тобто містити в собі всі показники, що відбивають як кількісний, так і якісний аспекти трудового потенціалу; функціонування системи має забезпечуватися на всіх рівнях управління підприємством: підприємство в цілому; його структурні підрозділи;

окремі працівники; у середині системи має бути забезпечено, з одного боку, стабільність її елементів, з іншого - високий ступінь їхньої адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства; елементи (показники) системи повинні заходитись у взаємозв'язку та приймати формалізовані кількісні значення і бути порівнювальними; головним елементом системи повинен бути інтегральний показник [1, 182].

До критеріїв ефективності використання трудового потенціалу фермерських господарств можна віднести: підвищення (зниження) рівня і темпів продуктивності праці; динаміку основних параметрів зайнятості і безробіття; соціальний аспект ефективності використання трудового потенціалу; місце трудового потенціалу у системі показників розвитку економіки країни [2, 33]. Як головний критерій ефективності функціонування фермерських господарств виступає дохідність.

Особлива увага при дослідженні трудового потенціалу повинна бути приділена методиці обліку праці та оцінці витрат і доходів фермерських господарств, зокрема в частині точності і достовірності їх відображення. В основі методики дослідження трудового потенціалу фермерських господарств доцільно застосовувати комплексне поєднання статистико-економічних, економіко-математичних та соціологічних методів, а також моделювання, економічних порівнянь, експертних оцінок.

Література

1. Горьовий В.П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: Монографія. - К.: ННЦ ІАЕ, 2007. - 540 с.
2. Дмитришин В. Ф., Кузьмак О. І. Сільський трудовий потенціал: аналіз та шляхи раціонального використання . – Львів, 2007. – 195 с.

ЛОГІСТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ В АПК

Ефективність розвитку АПК і кожного його спеціалізованого галузевого комплексу характеризується виробничими відносинами з приводу максимального задоволення суспільних потреб у продовольчих та/або непродовольчих товарах за умов економії живої та уречевленої праці як у сфері виробництва, так і у сфері обігу (в частині процесів матеріального забезпечення виробництва та збуту готової продукції). Досягнення цієї мети і ефективний розвиток відповідної сукупності учасників зазначених агропромислових ланцюгів є можливими за умови створення системи організаційно-економічного забезпечення функціонування АПК або його підкомплексів, тобто сукупності взаємодіючих і взаємопов'язаних, логічно упорядкованих регуляторних дій та системи організаційних, технологічних, економічних важелів і методів управління. Одне з центральних місць у такій системі організаційно-економічного забезпечення функціонування АПК займає формування ефективної системи господарських зв'язків.

Традиційно під системою господарських зв'язків розуміють упорядковану сукупність господарських зв'язків суб'єктів ринку, притаманну певному рівневі розвитку виробничих і ринкових відносин, що склалися в суспільстві на певному етапі його розвитку [1, с.101].

Господарські зв'язки суб'єктів ринку, які закупають продукцію чи товари і реалізують їх в порядку подальшого оптового чи роздрібного продажу, розрізняються за характером і метою, структурою, кількістю учасників, рівнем регульованості відносин, строками дії, відомчою підпорядкованістю, формою укладання .

Саме поняття господарських зв'язків в АПК, на наш погляд, слід трактувати як комплекс взаємовідносин між незалежними господарюючими суб'єктами – учасниками АПК, що складаються в процесі їх спільної діяльності з виробництва сільськогосподарської продукції, його матеріального забезпечення і/або просування продукції як у переробленому, так і в непереробленому вигляді до споживачів для задоволення їх потреб.

Як випливає з даного визначення, господарські зв'язки господарюючих суб'єктів – учасників АПК організуються з тією ж метою, що й загалом логістична діяльність, тобто – для задоволення потреб кінцевих споживачів у певних видах товарів (продукції) шляхом забезпечення їх систематичного надходження через логістичні канали та ланцюги. Для того, щоб сільгосп-продукція могла задовольнити потребу будь-якого споживача, вона має бути доставлена до споживача; аналогічно має бути забезпечене надходження матеріальних ресурсів (у формі мінеральних добрив, засобів захисту рослин, комбікормів, сільськогосподарської техніки і запасних частин, спеціального устаткування і приладів, тари тощо) до сільськогосподарських і переробних (переважно – харчової та легкої промисловості) підприємств, а також надходження непереробленої сільськогосподарської продукції від сільгоспвиробників до закупівельних, переробних, оптових та/або роздрібних торговельних підприємств або ж продуктів її переробки від переробних підприємств до оптових та/або ж роздрібних торговців. При цьому така доставка має бути забезпечена у визначеній номенклатурі (асортименті), з визначеними властивостями, необхідної якості, у певній кількості та у визначені місця і з мінімально необхідними для цього загальними витратами.

Отже, перед учасниками АПК, задіяними у даному процесі, постає завдання організувати рух матеріального потоку як єдиний ланцюг поставок, в якому центральним системоутворюючим елементом є певний вид продукції, яка має сільськогосподарське походження, а це обумовлює необхідність і доцільність застосування теорії та інструментарію логістики до процесів організації матеріальних потоків у межах АПК на основі формування системи господарсь-

ких зв'язків у системі АПК. Важливо звернути увагу і на те, що рух матеріальних потоків у таких економічних системах супроводжується рухом потоків інформації, грошей, послуг, робочої сили, які разом з основними матеріальними потоками формують відповідну макрологістичну систему.

Центральне місце у формуванні такої макрологістичної системи та організації у ній руху логістичних потоків займає визначення порядку та особливостей просування в сформованому учасниками АПК логістичному ланцюгу елементів матеріального потоку і, відповідно, організації ланцюга постачань в процесі формування господарських зв'язків. Розглядаючи господарські зв'язки в АПК крізь призму організації руху матеріального потоку можна стверджувати, що вони виконують функції:

- передачі права власності на продукцію, товари, матеріальні ресурси;
- послідовного фізичного просування матеріальних ресурсів, продукції, товарів від постачальника до виробника і від виробника до споживача (забезпечується логістичними зв'язками);
- маркетингові дослідження та інформаційно-консультативне обслуговування ;
- здійснення грошових розрахунків між постачальниками матеріальних ресурсів, продукції, товарів, їх виробниками та покупцями (фінансові зв'язки);
- створення системи договірних відносин між виробниками та їх партнерами по логістичному ланцюгу шляхом укладання договорів, контрактів, угод (організаційно-правові зв'язки).

Провідну і визначальну роль у формуванні системи господарських зв'язків відіграють господарські договори. Саме вони є основним організаційно-правовим інструментом, за допомогою якого підприємства АПК визначають вибір конкретного виду зв'язків на рівні домовленості та документально оформлюють основні аспекти зв'язків з партнерами по агропромислового і логістичному ланцюгу.

Література

Комерційна діяльність : підручник Комерційна діяльність : підручник / [В.В. Апопій, С.Г. Бабенко, Я.А. Гончарук та ін.] ; за ред. В.В. Апопія. –2-ге вид., переробл. та доповн. – К. : Знання, 2008. – 558 с.

Тертична Н.В., к.е.н., доцент

Луганського національного аграрного університету

м. Луганськ

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АПК ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Структурна перебудова української економіки потребує істотного збільшення обсягу інвестицій та активізації інвестиційної діяльності. Через падіння виробництва, неефективну систему оподаткування значно зменшилися обсяги прибутків - основних власних джерел фінансових ресурсів та інвестицій підприємства.

У практичній діяльності підприємств інвестиції - це довгострокові вкладення підприємства в придбання основних й оборотних коштів. Інакше кажучи, ці вкладення є не тільки поповненням коштів для розширення й реформування матеріально-технічної бази, але й витратами, що створюють основи подальших перспектив ефективної роботи.

До основних факторів погіршення інвестиційного клімату в сільськогосподарському виробництві безпосередньо в регіонах України варто віднести:

- відсутність ринкових механізмів, які регулюють цінові взаємини між товаровиробниками й торгово-заготівельними, переробними й ресурсно-виробничими підприємствами;

- ліквідація комплексів по відгодівлі худоби, свиней, птаха, що негативно вплинуло на надходження фінансових ресурсів підприємствам;

- необґрунтована перебудова бюджетних відносин привела до відмови держави у фінансовій підтримці сільськогосподарського товаровиробника різних форм власності;

- недосконалість земельного законодавства й незавершеність процесу земельної реформи.

Держава намагається підтримати сільське господарство шляхом виділення коштів, в основному, на реалізацію цільових програм. Ці кошти виділяються на створення організаційно-економічних умов підвищення ефективності виробництва й розвиток сільських територій по таких напрямках: безпосередньо на розвиток аграрно-промислового виробництва, на організацію науково-технічних і прикладних досліджень у галузях АПК; забезпечення розвитку людського капіталу, створення умов для соціального розвитку села.

У сучасний період величезне значення мають активні дії регіонів по залученню іноземних інвестицій у розвиток сільськогосподарського виробництва.

Основними важелями залучення іноземних інвестицій в аграрний сектор економіки регіонів є:

- відповідальність держави, як гарантії стабільності інвестиційного клімату;

- розробка програм залучення іноземних інвестицій і вибір оптимальних проектів, що відповідають цілям і завданням регіональної політики;

- комплексний аналіз результатів соціально-економічного розвитку виробництва регіонального АПК;

- обґрунтування умов державного й регіонального рівнів інвестиційної політики;

- розробка системи координації й контролю за притягнутими іноземними інвестиціями;

-удосконалювання законодавчої системи залучення іноземних інвестицій, що повинне бити головної складової економічної політики.

Загальнодержавна й регіональна політика залучення й використання іноземних інвестицій повинні бути по суті єдиною системою розвитку технічної бази, її модернізації й реконструкції в інтересах подальшого розширення й підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

З огляду на тенденції розвитку інвестиційних процесів у сільському господарстві, потрібна розробка нової моделі формування організаційно-економічного механізму інвестування в аграрному секторі економіки, головними цілями якої повинні бути:

- 1) добробут трудівників села;
- 2) висока ефективність аграрного виробництва;
- 3) охорона земель.

Дана модель включає набір складових, а також порядок здійснення інвестування в сільське господарство, що мав би безперервний характер і починався б з формування інвестиційної стратегії й подальшим її користуванням.

Стратегічним завданням формування організаційно-економічного механізму інвестування в сільське господарство є здійснення зваженої інвестиційної політики в галузі, що повинна стати одним з найголовніших факторів виходу з інвестиційної й технічної кризи, у якому сьогодні перебуває сільське господарство та джерелом формування фінансових ресурсів.

Треба на всіх рівнях керування інвестиційною діяльністю в аграрному секторі (загальнодержавний, регіональний, районний, на рівні підприємства) розробити концепцію й програму інвестиційних дій, затвердити їх у

відповідних інстанціях і здійснювати їхнє виконання й коректування стосовно до кожної ситуації розвитку сільського господарства й економіки в цілому.

Необхідність розробки комплексної програми інвестиційної діяльності в аграрній сфері очевидна й вона давно назріла. Тому крім вибору пріоритетів, напрямків й об'єктів капітальних вкладень, варто визначити найбільш раціональні форми й методи їхньої реалізації.

У цей час основними завданнями інвестиційної політики є кількісне і якісне поліпшення виробничих потужностей аграрної сфери, підвищення економічної ефективності господарювання, стабілізація й нарощування сільськогосподарського виробництва, скорочення безробіття на селі.

Тютюнник М.Г., к.с-г.н., доцент
*завідувач, професор кафедри організації виробництва і дорадництва
Полтавської державної аграрної академії
м.Полтава*

РОЗВИТОК МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА В ПОЛТАВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Завданням сучасної аграрної політики є формування ефективного конкурентоспроможного агропромислового виробництва здатного забезпечувати виробництво молочної продукції не лише для країни, а й її експорту.

Питанням розвитку молочногo скотарства та виробництва молока присвячено ряд наукових праць учених економістів-аграріїв: П.С. Березівського, В.І. Бойка, А.Ф. Головчука, П.М. Коржинського та ін.

Стан вітчизняного молочного скотарства не влаштовує товаровиробників, переробників та споживачів продукції. Не викликає сумніву необхідність змін на краще. Протягом останніх десяти років молочна галузь України у глибокій кризі – виробництво молока в усіх категоріях господарств скоротилося у 2,7 рази. Якщо у 1990 році виробляли 24,5 млн т, то у 2010 році вироблено 9 млн т, що порівняно з 2009 роком менше на 2,3 млн т [1].

Як наслідок, споживання молока та молокопродуктів за останні п'ять років знизилася до 214-225 кг, що становить 56-59 % від раціональної норми.

У Полтавській області за даними статистики у 2010 році споживання молока та молочних продуктів на одну особу становило 219,7 кг, а у 1990 році 374,3 кг. Саме в цей період основними виробниками молока були великі сільськогосподарські підприємства, серед яких лідерство утримували племінні заводи та спеціалізовані господарства.

Станом на 1 січня 2011 року в усіх категоріях господарств в Україні утримували 2,7 млн корів, у т.ч. в господарствах населення – 2,1 млн, тоді як у 1990 році їх налічувалося 8,4 млн голів, у т.ч. в господарствах населення – 2,2 млн голів [2].

Не краща ситуація з поголів'ям корів і в Полтавській області. Якщо на початок 1991 року в усіх категоріях господарств області утримували 403,5 тис корів, то на початок 2012 року поголів'я скоротилося до 134,3 тис.

Підсумки обліку корів по районах показують, що найбільше поголів'я корів мають: Гадячський район – 13,1, Хорольський – 10,5 та Шишацький – 10,5 тис голів.

У 2010 році в Полтавській області основними виробниками молока були особисті селянські господарства. Виробництво молока у господарствах населення у 2010 році складає 398,9 тис т, а у сільськогосподарських підприємствах – 302,5 тис т, що не сприяло інтенсивному розвитку галузі. Аналіз свідчить, що необхідно орієнтуватися на розвиток молочного скотарства у великих сільськогосподарських підприємствах з високотоварним виробництвом молока, які спроможні забезпечити Полтавщину молочною

продукцією. Прикладом може бути СВК «Батьківщина» Котелевського району, де у 2011 році введено в експлуатацію доїльний блок на 700 голів корів.

У жодній країні світу немає такого дрібнотоварного виробництва, як в Україні – 1-2 корови на сім'ю, а це понад 3 млн здавальників молока, тоді як мінімальна сімейна ферма у Польщі – 14 дійних корів, у Франції – 49. У США – напрям на молочні ферми з кількістю дійних корів 1500-3000 голів і більше з надоєм молока на 1 корову понад 8000 кг на рік, а обслуговує таку ферму до 12 осіб [2].

Дрібнотоварне виробництво не спроможне забезпечити належну якість сировини та рентабельність виробництва.

Проте залишається не до кінця визначеним шлях досягнення бажаної мети, а саме: виробництво високоякісного молока для забезпечення внутрішніх потреб та гідної конкуренції на світовому ринку. Галузь одразу не може перейти на високотоварне виробництво оскільки необхідні значні суми коштів для капіталовкладень, термін окупності яких може затягнутися на 7-9 років. Для прикладу, орієнтовна потреба в коштах для будівництва молочнотоварного комплексу на 1,2 тис. голів становить 92,8 млн грн, або 77,3 тис грн на одне скотомісце [3].

З урахуванням річних кошторисних витрат на рівні 18,1 млн грн виручки від реалізації продукції – 29,2 млн грн, рентабельність виробництва становитиме 61 %, що забезпечує повернення інвестицій через 8,4 роки [1].

Отже, щоб відновити поголів'я корів на Полтавщині необхідно провести реконструкцію та будівництво сучасних молочних ферм на 1000-1200 голів. Без дешевих кредитних ресурсів і цілеспрямованої державної підтримки період переходу до великотоварного виробництва може затягнутися. Тому поряд з великотоварними комплексами слід звернути увагу на дрібнотоварне виробництво, оскільки воно має на нинішньому етапі велику питому вагу у виробництві молока.

Виробництво молока на міні-фермах потребує незначних капіталовкладень та частково може вирішити питання поліпшення якості

молочної сировини й насичення внутрішнього ринку. Проте власникам приватних ферм доцільно об'єднуватися в молочарські кооперативи для формування товарних партій продукції та її централізованої реалізації. Для підтримки таких кооперативів існують спеціальні державні й регіональні програми.

Література

1. Бойко В.І. Молочне скотарство: проблеми і напрямки його подальшого відродження / В.І. Бойко, М.П. Коржинський, О.А. Козак // Економіка АПК. – 2004. – №12. – С. 32-35.

2. Маслак О. Стабільність ринку молока – основа продовольчої безпеки / О. Маслак // Пропозиція. – 2011. – №2. – С. 32.

3. Головчук А.Ф. Розвиток молочного скотарства у Черкаській області / А.Ф. Головчук, Л.А. Корінний, О.В. Семенда // Економіка АПК. – 2011. – №12. – С. 25-28.

Черевко І.В., к. е. н., в.о. доцента

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ЧИННИК ЗРІВНОВАЖЕНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Поняття зрівноваженого розвитку сільських територій (регіонів) відображає основні ідеї, закладені у результатах рішення відомого саміту у Ріо-де-Жанейро (sustainable development of rural areas). Його зміст корінним чином відрізняється від змісту поширеного словосполучення “сталий розвиток» і

означає оптимально збалансований розвиток основних складових сфер сільських територій – економічної, соціальної та екологічної. Звичайно, що розвиток кожної із цих складових в оптимальному варіанті повинен мати власне «сталий» (але краще – «стабільний», в розумінні – «постійний»!) характер.

Рівновага між системами: суспільною, економічною і природною є особливо важливою в тих сферах людської діяльності, де вона безпосередньо стикається з природою, де форма цієї діяльності і її результати безпосередньо залежать від природи. Такою сферою діяльності є якраз сільське господарство, а областю прояву її є сільські території.

В залежності від рівня розвитку суспільства змінюються і пріоритети у зрівноваженому розвитку. В країнах з низьким рівнем розвитку економіки процеси зрівноваженого розвитку пов'язані в першу чергу з діяльністю, метою якої є виживання і досягнення приросту показників споживання. В країнах багатих і технологічно розвинутих, з високими доходами і рівнем споживання в зрівноваженому розвитку вбачається швидше охорона природного середовища при раціональному рівні і структурі виробництва і споживання. В українському суспільстві, при все ще незадовільних параметрах економічної і суспільної сфери починає спостерігатись, крім прагнення підвищення економічного добробуту, потреба в раціональному господарюванні засобами природного середовища.

Головною метою сьогодення в Україні є те, що для вибору правильного шляху розвитку країни в майбутньому потрібно, щоб наша суспільно-економічна система була гармонічно вмонтована в систему природного середовища з тим, щоб можна було раціонально використовувати його засоби для потреб сьогоденних і прийдешніх поколінь. Але, оскільки ринок як економічний механізм є позбавлений елементів соціальної справедливості, зазначеної гармонії неможливо досягти виключно через ринковий механізм, що обумовлює об'єктивну необхідність участі держави у вирішенні цих питань.

Тому зрівноважений розвиток сільських територій повинен стати сформованим пріоритетним напрямом державної аграрної політики в Україні.

При цьому, вирішальною сферою, розвиток якої може практично і позитивно вплинути на вирішення проблем розвитку інших сфер сільських територій, об'єктивно є сільське господарство. А об'єктивно перспективним шляхом розвитку сільського господарства у нас є розвиток крупних сільськогосподарських підприємств. І цей процес в Україні вже розпочався у формі виникнення і поширення такої організаційної форми господарювання як агрохолдинги.

Оскільки такі підприємства для України є відносно нові, їх становлення, розвиток та його перспективи потребують відповідного наукового обґрунтування з тим, щоб вони могли зайняти відповідну нішу у структурі аграрного бізнесу в Україні як ефективна і рівноправна організаційна форма господарювання, що є особливо актуальним у період переходу до земельних відносин ринкового характеру, оскільки має не лише економічне, а й соціальне та екологічне значення.

Агрохолдинг як організаційна форма агробізнесу, є досить суперечливою в плані ефективності її діяльності: з одного боку, вона забезпечує концентрацію ресурсів та оптимізацію економічних взаємовідносин між виробниками сировини та її переробниками, що в сукупності створює об'єктивні умови для підвищення рівня ефективності функціонування таких структур; з другого боку, агрохолдинги не зацікавлені у здійсненні довгострокових капітальних вкладень у сільськогосподарські угіддя, бо вони не мають певних гарантій довготермінового використання земельних ділянок.

Крім того, процес розвитку агрохолдингів супроводжується зростанням обсягів вивільнення робочої сили із сільськогосподарського виробництва, що породжує підвищення рівня безробіття у сільських територіях – крупні підприємства застосовують сучасні технології виробництва продукції з використанням потужної високопродуктивної техніки, на якій працюють

висококваліфіковані кадри, а селяни при цьому залишаються без роботи, наслідком чого є посилення соціальної напруги на селі.

Виходячи з наведеного, основною функцією держави у регулювання дальшого розвитку сільського господарства країни на основі поширення агрохолдингової форми господарювання як найбільш перспективної в наших умовах є створення умов, за яких ці підприємства, володіючи потужним потенціалом і капіталом, мали б економічну зацікавленість у розвитку соціальної та екологічної сфер сільських територій. Очевидно, цього можна досягти, якщо налагодити відносини держави, сільськогосподарських підприємств (в т.ч. і в першу чергу - агрохолдингів) і населення сільських територій таким чином, щоб рівень добробуту сільського населення був вирішальним чинником ефективного функціонування цих сільськогосподарських підприємств. Це автоматично створить необхідний рівень зазначеної економічної зацікавленості сільськогосподарських підприємств у сприянні стабільному розвитку всіх сфер сільських територій.

Крім того, потрібно врегулювати земельні відносини на селі таким чином, щоб агрохолдинги мали відповідну економічну зацікавленість у раціональному (економічно ефективному і екологічно безпечному) використанні земельних угідь.

Черевко З.Ю., здобувач

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ НЕОБХІДНОГО РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ТИПУ ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ

Одним із визначальних чинників формування необхідного рівня інвестиційної привабливості типів землекористування у сільській місцевості є

ступінь оптимальності використання земельних угідь в рамках зазначених типів, який у значній мірі об'єктивно залежить від наявності та ефективності функціонування системи планування сільськогосподарського землекористування.

Результати вивчення зарубіжного досвіду вирішення проблеми дає підстави вважати за доцільне здійснювати аналіз проблеми інвестиційної привабливості типів землекористування у контексті порівняння існуючих в Україні умов для пошуку його шляхів із умовами, що створені у країнах Європейського Союзу внаслідок реалізації ними Спільної Сільськогосподарської Політики.

Підставою для здійснення такого підходу є інтеграційний характер виробництва сільськогосподарської продукції, яке здійснюється на основі функціонування різних організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі економіки на селі, а також його багатоаспектний вплив на розвиток сільських територій, що особливо важливо у контексті необхідності реалізації концепції зрівноваженого розвитку сільських регіонів і їх просторового упорядкування. При цьому слід враховувати, що основними проблемами формування інвестиційно-привабливих типів землекористування у сільських регіонах є забезпечення його високої економічної і соціальної ефективності та забезпечення збереження якнайбільшої кількості елементів природного середовища і природної і культурної спадщини.

Шавалюк О.І., асистент

Попівняк Р.Б., к.е.н., старший викладач

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТВАРИННИЦЬКОЇ ГАЛУЗІ

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки України необхідно забезпечити пропорційний і збалансований розвиток комплексу аграрних і промислових галузей, їх інтеграцію. Найбільш значною галуззю аграрного комплексу є продуктивний підкомплекс – головна задача якого забезпечення населення повноцінними продуктами харчування у достатній кількості, його рішення – це, насамперед, створення продовольчої безпеки країни. Особливо напруженим в останні роки залишається забезпечення населення м'ясом і м'ясними продуктами. Їх споживання значно зменшилося і становить близько 50% від науково обґрунтованих норм [2].

Виявлено, що до зниження виробництва м'яса призвело: зниження економічної зацікавленості виробників у розвитку свинарства, різкий спад платоспроможності і попиту населення, а також погіршення забезпеченості господарств матеріально-технічними ресурсами, зниження трудової активності і технологічної дисципліни на фермах, головним чином, через низьку оплату праці тваринників, і істотне перевищення темпів росту оптово-відпускних цін на матеріально-технічні ресурси для села у порівнянні з темпами росту закупівельних цін на його продукцію.

Трансформації та зміни, які відбувалися за останні 15 років у тваринництві України, не могли не позначитися на загальній карті регіонального розподілу. У різних галузях регіональні зміни відбувалися з різними темпами й визначальними тенденціями, при цьому маючи схожу траєкторію змін. Це перехід від принципу місцевого самозабезпечення до концентрації виробництва з метою використання регіональних конкурентних переваг [3].

Протягом 2011 р. зберігалась негативна тенденція скорочення загального поголів'я сільськогосподарських тварин. На 1 січня 2012 р. в Україні нараховувалось 4425,8 тис. голів великої рогатої худоби, що на 1,5% менше за відповідний період 2011 р., у т.ч. у сільгосппідприємствах – 1510,6 тис. голів (на 1% менше), у господарствах населення – 2915,2 тис. голів (на 1,8% менше) На початок

2012 р. в аграрних підприємствах дві третини поголів'я великої рогатої худоби утримувалось товаровиробниками з чисельністю стада від 500 до 2999 голів (929 сільгоспідприємств, або 23,2% кількості підприємств, що вирощували велику рогату худобу); майже половина поголів'я свиней утримувалась на підприємствах із чисельністю стада понад 5 тис. голів (100 підприємств, або 2,4%); 98% птиці всіх видів – із чисельністю понад 50 тис. голів (174 підприємства, або 26,1%) [1].

У 2011 р. обсяг вирощування худоби та птиці (в живій вазі) перевищив рівень 2010 р. на 1,4%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – на 5,0%, а в господарствах населення – знизився на 3,1%. В аграрних підприємствах показник 2010 р. перевищено за рахунок зростання обсягів вирощування свиней та птиці всіх видів, відповідно на 9,7% та 4,3%. Середньодобові прирости свиней на вирощуванні та відгодівлі збільшились на 8,9% (склали 414 г), великої рогатої худоби – на 4,3% (481 г), проте обсяги вирощування великої рогатої худоби із року в рік скорочуються (у 2011 р. проти 2010 р. на – 2,4%) [1].

Якщо тваринництво аграрних підприємств характеризувалося інтенсивністю господарювання, де загальні обсяги вирощування худоби та птиці перевищували обсяги реалізації тварин на забій на 4,9%, то у господарствах населення обсяги реалізації худоби та птиці на забій випереджали обсяги їх вирощування.

Загальне виробництво м'яса (у забійній вазі) у 2011 р. становило 2,1 млн. т, що на 4,1% більше порівняно з 2010 р. Зростання виробництва м'яса спостерігалось як в аграрних підприємствах (на 80,9 тис. т, або на 7,1%), так і в господарствах населення (на 3,9 тис. т, або на 0,4%). У структурі виробництва м'яса сільськогосподарськими підприємствами найбільшою була питома вага м'яса птиці всіх видів (66,7% загального обсягу), а господарства населення надавали перевагу виробництву яловичини та телятини (32,5%) і свинини (43,0%) [1].

За 2011 р. в аграрних підприємствах (без врахування дотацій та доплат) відчутно зменшилася збитковість вирощування на м'ясо великої рогатої худоби, яка становила -25,1% проти -35,9% у 2010 р., свиней – -3,9% проти -7,8%, а також виробництво вовни – -71,7% проти 82,2%. Поряд з цим, ще більш збитковим стало вирощування овець та кіз на м'ясо (-41,1% проти -29,5%) [1].

Порівняно з 2010 р. відбулося зростання (на 10,8%) середніх цін реалізації худоби та птиці: на 28,5% зросли ціни продажу великої рогатої худоби, на 9,5% – свиней, на 7,5% – птиці; на 3,5% – молока і молочних продуктів, на 10,8% – яєць. При цьому, середні ціни реалізації продукції тваринництва зросли на 9,2% [1].

Визначати стан тваринництва та робити однозначні прогнози навіть на короткостроковий період доволі складно. Багато чого залежить від державної політики, яка може майже непрогнозовано змінюватися [3].

Так, головним утворюючим чинником у тваринництві – великотоварне виробництво в промислових масштабах і його концентрація. Кількість і частка дрібнотоварних виробників основних видів продукції тваринництва неухильно скорочуватиметься.

Другим чинником є – необхідність поєднання сировинного виробництва та перероблення, особливо в умовах концентрації й монополізації ринків.

Третій аспект – це те, що конкурентні переваги та найбільші можливості розширення отримують підприємства, що шукають можливості виходу на альтернативні (експортні) ринки збуту.

Важливе значення для стабілізації і подальшого розвитку галузі тваринництва відіграє: чітка організація праці та передова технологія виробництва, і обумовлюється це, насамперед, інтеграцією з товаровиробниками, технічним переоснащенням і структурною перебудовою виробництва, впровадженням прогресивного устаткування і ресурсозберігаючих технологій.

Література

1. Про соціально-економічне становище України за січень 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
2. Тваринництво України : стат. зб. – Київ : Держкомстат України, 2010. – 200 с.
3. Тваринницька галузь України : стан, структурні зміни та основні фактори сучасної модифікації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://brc.undp.org.ua>.

ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Сьогодні в кожній області України можна знайти сільських господарів, які готові прийняти гостей у своїх садибах. Туристів приваблює до них зручна система поселення, сучасне обладнання приватних садиб, близькість до природи, співвідношення ціна/якість, гостинність і домашня атмосфера при організації відпочинку, а також чудові страви національної кухні. Практично будь-який запит туристів може бути задоволений через ринок туристичних послуг. Важливою проблемою при цьому стає сам процес просування послуг сільського зеленого туризму на ринку, а також нестача тих важелів впливу, які б змогли більш ефективно вплинути на реалізацію та збут туристичних послуг. Для цього необхідно не тільки створити туристичний продукт, а й забезпечити ринок для нього, відповідно для відвідувачів необхідно забезпечити ефективну інформацію про цей продукт. Тому широкого поширення в галузі сільського зеленого туризму набуває застосування сучасних інформаційних технологій (ІТ).

Метою постає процес застосування сучасних інформаційних технологій в галузі сільського туризму та розробці практичних рекомендацій щодо просування туристичного продукту через Інтернет-ресурси.

Інформаційні технології, як один із маркетингових засобів просування туристичного продукту на ринку, за останні декілька років уже отримали високий темп розвитку. Доцільним буде зазначити, що при порівняно низьких витратах на застосування ІТ, можна отримати високу ефективність збуту туристичних послуг, охопивши значну кількість споживачів.

Для того, щоб туристичний продукт мав успіх серед споживачів, якими виступають не лише українське населення, а й бажаючі відпочити із сусідніх зарубіжних країн, необхідно на сучасному етапі розвитку сільського зеленого туризму більш активно розширювати сферу наданих послуг через застосування новітніх інформаційних технологій (Інтернет, веб-сайти, портали) та комунікацій (електронна пошта, Інтернет-телефонія, Інтернет-пейджинг).

Найбільш поширеними варіантами використання інформаційних технологій, як засобу впливу на просування туристичного продукту на сьогодні виступає Інтернет, електронна пошта та мультимедійні диски (CD та DVD).

Глобальна мережа Інтернет є найперспективнішим напрямом у просуванні туристичного продукту.

Основними перевагами користування мережею Інтернет є:

- зручність у користуванні;
- невеликі витрати на рекламу в мережі;
- постійні зростання кількості споживачів (клієнтів);
- оперативність передачі (отримання) інформації, тощо.

Разом з тим слід констатувати, що у маркетингу сільського зеленого туризму в Україні ще мало використовуються інформаційні технології просування турпродукту, що довели свою ефективність у практиці цієї галузі в інших країнах. Зокрема в багатьох зарубіжних країнах мережа Інтернет широко використовується для прямого продажу турів власниками агроосель чи його рекламування осередками туристичних місцевостей.

Україна зараз знаходиться на шляху такого розвитку, і перші кроки в цьому напрямку вже зроблені. Протягом останнього часу Спілкою сприяння розвитку сільського зеленого туризму та її регіональними відділеннями проведені роботи з ефективного використання ІТ для реклами послуг сільського туризму на ринку. Вона представлена на Інтернет-сторінці Спілки, а також на спеціально підготовленому диску та в каталогі. Крім того, на офіційному сайті Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму - www.greentour.com.ua - можна отримати інформацію не лише про агросадиби

конкретного регіону, а й інформацію щодо законодавчої бази та нових проектів, навчання відповідних фахівців; систему бронювання місць; міжнародну діяльність і безліч інших новин, пов'язаних із туризмом сільської місцевості. Інформацію про сільський відпочинок в Україні можна отримати також із сторінок сайту зелений туризм - www.ruraltourism.com.ua.

Туристичні Інтернет-ресурси є своєрідною електронною візитною карткою країни або ж її окремого регіону. У мережі існує велика кількість інформаційних проектів, за допомогою яких споживачі мають змогу отримати інформацію про основні питання туристичної галузі різних держав світу. Найбільш важливі туристичні Інтернет-ресурси в Україні представлені в таблиці.

Таблиця

Інтернет-адреси туристичної індустрії

Адреса Інтернет-ресурсу	Назва Інтернет-ресурсу
http://www.tourism.com.ua	Державна туристична адміністрація України
http://www.mincult.gov.ua	Міністерство культури і туризму України
http://www.ukraine-itm.com.ua	Офіційний сайт турсалону України
http://www.greentour.com.ua	Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму
http://www.ruraltourism.com.ua	Зелений туризм. Все про сільський відпочинок в Україні
http://www.travel.com.ua	Всеукраїнський Союз асоціацій, підприємств та організацій туристичної сфери «УкрСоюзТур»
http://www.utis.com.ua	Українська інформаційна система
http://www.world-tourism.org	Інформаційний відділ Всесвітньої Туристичної Організації
http://www.travel-web.com	Система бронювання готелів і авіарейсів у мережі Інтернет
http://www.travel.net	Інформаційний розділ стосовно туризму в Інтернеті
http://www.travel.net/europe.htm	Інформаційний розділ європейських країн
http://www.tour-spravka.kiev.ua	Довідка по туризму
http://www.all-hotels.com.ua	Онлайнова служба бронювання готелів
http://www.visas.com.ua	Новини зі світу туризму
http://www.tour.crimea.com	Туристичний сервер Криму
http://www.skinet.ru/top/	Спортивно-туристичний портал

За допомогою застосування сучасних інформаційних технологій в галузі туризму значно спрощується процедура формування та реалізацій туристичних послуг. Саме тому зараз і проходить інтенсивна структуризація ринку туристичних послуг, що викликана новою технологічною хвилею.

Щербата І.В., к.е.н., доцент

Львівський національний аграрний університет

м. Львів

ВРАХУВАННЯ СТІЙКОСТІ АГРОЛАНДШАФТІВ ПРИ ЕКОЛОГІЧНОМУ РАЙОНУВАННІ

Важливими чинниками забезпечення високопродуктивного, конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва та гарантування екологічної та продовольчої безпеки населення є відтворення та підвищення родючості ґрунтів, запобігання розвитку деградаційних процесів, охорона земель. Екологічно збалансований розвиток агросфери передбачає зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції за умови збереження екосистеми. Використання принципів агроекологічного виробництва супроводжується додатковими витратами, пов'язаними з стабілізацією агроекосистеми, забезпеченням умов для її реновації, однак ці додаткові витрати повертаються підвищенням продуктивності сільськогосподарського виробництва через зростання урожайності сільськогосподарських культур. Економічна ефективність агроекологічної політики проявляється в підвищенні якості природного середовища, зниженні рівня забруднення і зростанням прибутку на одиницю витраченого капіталу, що зумовлюється зростанням

природної віддачі агроєкосистеми і додаткового ефекту від раціонального розміщення виробництва. Зміни природоохоронної політики викликають технологічні зміни у виробництві продукції всього агропромислового циклу і зачіпають економічні інтереси всіх його учасників.

Метою переходу до екологічно збалансованого сільськогосподарського виробництва є довготермінове використання агроєкосистем поряд із зростанням їх прибутковості [3]. Збалансований розвиток сільського господарства передбачає не тільки продуктивне використання агроєкосистеми, але і повернення їй функцій природної екосистеми, тобто здатності до самовідтворення. [2].

Під екологізацією сільськогосподарських земель слід розуміти цілеспрямований процес впровадження комплексу взаємоузгоджених економічних, технологічних, організаційних та інших заходів, а також управлінських рішень, що запобігають порушенню екологічної рівноваги в природному середовищі, спрямовані на попередження погіршення екологічного стану земель, мінімізацію негативного впливу на довкілля й забезпечують збереження ландшафтного і біологічного різноманіття, відтворення та підвищення родючості ґрунтів, гарантують екологічно безпечне середовище для життя і здоров'я людини [1, с.23]. Використання агроєкологічних принципів в сільському господарстві передбачає використання науково-обґрунтованих сівозмін, оптимальне внесення органічних і мінеральних добрив, використання екологічно-зберігаючих технологій з метою попередження забруднення, регенерації і збереження природних ресурсів, а також їх біологічної консервації.

В Україні спостерігається значна диференціація асиміляційного потенціалу різних регіонів. Тому, на нашу думку, доцільно зробити оцінку цього потенціалу в кожному регіоні, на основі якої приймати регіональні конвенції екологічно збалансованого розвитку і будувати стратегію екологічно збалансованого розвитку кожного регіону на перспективу. При цьому регіональним пріоритетом повинна бути реалізація системи заходів по

екологічно збалансованому природокористуванню і створення раціональної структури економіки на основі проведення соціоекологічного районування та критеріїв ресурсо-екологічної безпеки. Метою такого прогнозу є передбачення складу та меж природно-територіальних підсистем, їх інтегрального ресурсного потенціалу, стійкості та рівня антропогенного перетворення, обґрунтування оптимальної агроландшафтної структури.

Універсальним критерієм визначення якісних характеристик кінцевих результатів природоохоронної діяльності є фактичний рівень стійкості природних систем до антропогенного навантаження. При проведенні районування Львівської області були обрані наступні якісні ознаки: кислотність, перезволоженість, заболоченість, дефляція, водна ерозія. Саме ці ознаки є основними екологодеструктивними чинниками, які визначають якісну характеристику земель. Районування проведено методом багатовимірного аналізу. В результаті виділено 5 груп районів. Високим рівнем стійкості агроландшафтів характеризуються Бродівський, Буський, Городоцький, Жовківський, Золочівський, Кам'яно-Буський, Пустомитівський, Радехівський та Сокальський райони; середнім рівнем стійкості – Дрогобицький, Жидачівський, Миколаївський, Самбірський, Стрийський та Яворівський райони; нижче середнього – Мостиський та Перемишлянський райони; нестійким – Сколівський, Старосамбірський та Турківський райони.

Кінцевим результатом такого прогнозу є визначення параметрів сільськогосподарського виробництва, на основі яких прогнозується переважна більшість пов'язаних з ним інших галузей матеріального виробництва. При цьому необхідно враховувати параметри виробничої структури, спеціалізації та рівня економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Література

1. Ходаківська О. В. Екологізація сільськогосподарських земель: сучасний вимір та перспективи розвитку / О. В. Ходаківська // Економіка АПК. - № 10, 2011. – С. 23-29.

2. S. Gliessmann. Agroecosystem sustainability: Developing Practical Strategies / S. Gliessmann.. Bose Raton, Florida. – 2001, 130p.

3. Runge C.F. Trade Protectionism and environmental Regulations: The New Nontariff Barriers / Runge C.F. // Northwester Journal of International Law and Business. – № 11/1, 2004. – P. 47-61.

Якубів В.М., д.е.н., доцент

Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника

м. Івано-Франківськ

РЕСУРСНА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ У ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У ринкових умовах господарювання питання ефективності виробництва є надзвичайно актуальними, оскільки тісно пов'язані із забезпеченням фінансових результативності діяльності суб'єктів господарювання. Підвищення ефективності виробництва є одним з важливих завдань сучасних сільськогосподарських підприємств.

Досягнення такої мети передбачає необхідність здійснення цілісної системи організаційно-економічних заходів, серед яких оптимізація виробничих, організаційних, економічних та управлінсько-аналітичних функцій на підприємстві. Чималу роль при цьому відіграє забезпечення ресурсної збалансованості.

Під ресурсною збалансованістю розуміємо: по-перше, раціональне формування ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на основі оптимального співвідношення між матеріально-технічними, трудовими,

земельними та іншими ресурсами в процесі організації агро виробництва. По-друге, ресурсно-технологічна збалансованість, що передбачає підбір ресурсів з врахуванням особливостей діючої технології. По-третє, збалансованість у використанні наявних ресурсів, що передбачає таке їх поєднання в єдиний виробничий процес, яке забезпечить високу ресурсовіддачу. По-четверте, забезпечення процесу відтворення ресурсного потенціалу.

Таким чином ресурсна збалансованість включає чотири основні баланси-підсистеми:

- 1) баланс в процесі формування ресурсного потенціалу;
- 2) ресурсно-технологічний баланс;
- 3) баланс в процесі використання ресурсів;
- 4) баланс при забезпеченні відтворення ресурсного потенціалу.

Для досягнення ресурсної збалансованості необхідно здійснювати на підприємстві комплекс заходів пов'язаний з організаційно-управлінськими аспектами. На підготовчому етапі найважливішими є такі дії:

– оцінка існуючої структури виробництва продукції за економічними, соціальними, екологічними параметрами і обґрунтування основних напрямів її удосконалення;

– розробка бізнес-плану розвитку підприємства з визначенням перспективних обсягів виробництва;

– визначення оптимальної структури ресурсного потенціалу відповідно до галузевої структури виробництва та діючої технології на підприємстві.

Наступними кроками в процесі забезпечення ресурсної збалансованості повинні бути: раціональне формування ресурсного потенціалу підприємства відповідно до наперед визначеного оптимального його обсягу та структури, а також створення необхідних умов для ефективного використання ресурсного потенціалу та раціонального його відтворення. Всі ці заходи мають бути складовими загального плану розвитку підприємства та налагодження ефективного виробництва. Тобто на цьому етапі важливим є проведення

системної організаційно-управлінської та аналітико-прогнозної роботи щодо процесу виробництва продукції на сільськогосподарських підприємствах.

Процеси ресурсозабезпечення, ресурсовикористання та ресурсовідтворення є взаємопов'язаними, взаємообумовленими та взаємодоповнюючими. Лише за умови системного підходу до організації кожного з них зокрема та в сукупності загалом можна досягти високої ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Тобто ресурсну збалансованість слід розглядати на двох рівнях (рис. 1): як баланс між ресурсозабезпеченням, ресурсовикористанням та ресурсовідтворенням і як внутрішня збалансованість в межах кожного з цих процесів.

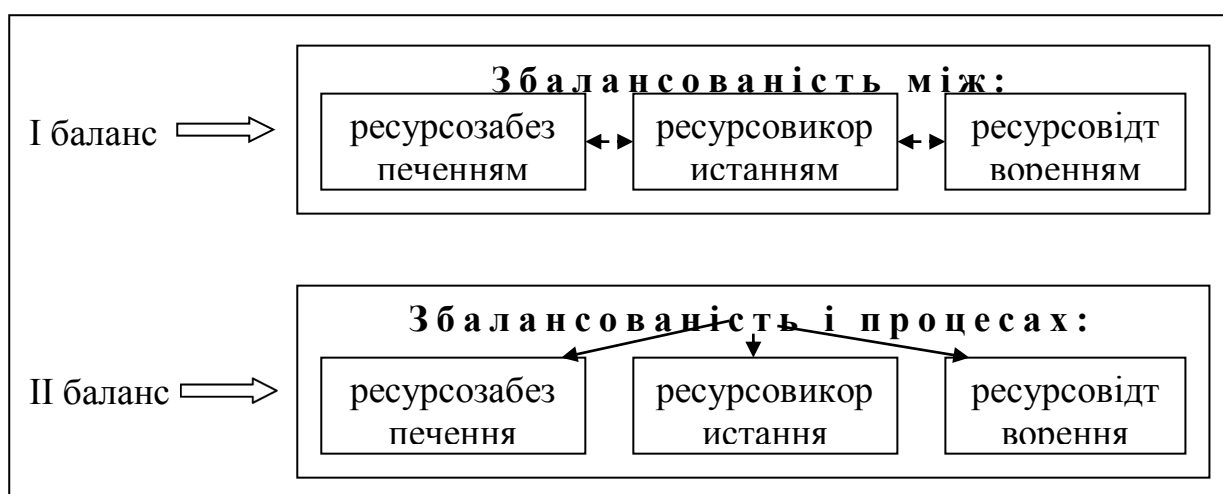


Рис. 1. Напрями ресурсної збалансованості у процесах забезпечення підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств

Таким чином у процесі забезпечення підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств важливим заходом є досягнення ресурсної збалансованості через оптимізацію процесів ресурсозабезпечення, ресурсовикористання та ресурсовідтворення. Оскільки саме ці процеси покладені в основу виробничого процесу сільськогосподарських підприємств, а отже і є визначальними при налагодженні ефективності виробництва продукції.

ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Дослідження системи управління інвестиційним потенціалом підприємств переробного комплексу АПК визначило, що в результаті застосування управлінського впливу відбувається зміна певних характеристик внутрішнього середовища підприємства. У цьому випадку мова йде про його майновий стан, ділову активність та результати господарської діяльності. Управління спрямоване на підвищення інвестиційного потенціалу та його привабливості, має на меті забезпечення таких характеристик його внутрішнього стану, відносин із зовнішнім агентами та результатів його діяльності, які б визначали привабливою участь інвесторів в фінансуванні зростання його активів.

У сучасних українських умовах оцінка інвестицій в агропромислові підприємницькі структури є актуальною. Сприяючими цьому факторам є зростання експорту сільськогосподарської сировини, стійкий попит на продовольчі товари всередині країни, формування агропромислового сектору фондового ринку, триваюча корпоратизація підприємницьких структур, що працюють в АПК та ін.

Оцінки інвестиційної привабливості підприємств АПК мають високий ступінь невизначеності, що обумовлюється:

- довгостроковою нестабільністю основних макроекономічних індикаторів;
- відсутністю чіткої та прогнозованої державної зовнішньоторговельної політики відносно продовольчих товарів;
- нестабільним податковим законодавством та політикою державних видатків на стимулювання розвитку АПК;

інформаційними обмеженнями відносно фінансових результатів підприємств;

низькою капіталізацією українського фондового ринку загалом та його агропромислового сектору зокрема;

низькою активністю на ринку інвестицій (стратегічні операції злиття та поглинань, взаємний обмін активами, публічні залучення інвестиційних ресурсів).

Загалом, базуючись на результатах досліджень у цьому напрямку, можливо відмітити, що аналіз та оцінку інвестиційного потенціалу і привабливості підприємств АПК можливо побудувати на загальній теорії економіки підприємства у частині оцінки економічної ефективності. Тобто здійснення співставлення витрат та доходів, які можливо отримати в результаті вкладення інвестиційних ресурсів в активи того чи іншого підприємства. У цьому випадку, витратами є одномоментні видатки, понесені інвестором в певний період часу шляхом конвертації інвестиційного ресурсу в активи підприємства. В свою чергу, дохід який може бути отриманим є частиною прибутку, генерованого підприємством, та зростання вартості його активів в певному невизначеному часовому відрізку. Невизначеність та ризик виявляються у тому, що витрати здійснюються в конкретний часовий проміжок та мають визначений розмір, а розмір доходів має вірогіднісний характер та невизначений період часу їх отримання.

Досліджувана проблема оцінки інвестиційної привабливості добре вивчена та викладена в наукових працях закордонних вчених. Зазначені методичні підходи потребують значної адаптації та суттєвих змін. Це обумовлюється тим, що закордонні методики базуються на припущенні, що підприємство є суб'єктом ефективно працюючого фондового ринку, де незначним є інформаційні обмеження, підприємство має ефективне корпоративне управління та контроль над менеджментом з боку спостережної ради.

Виходячи з цього, у нашому випадку, під оцінкою інвестиційної привабливості підприємств АПК у сучасних умовах слід розуміти індикативні показники, за допомогою яких можливо було б зробити висновок про вірогідність досягнення цілей інвестора конкретного підприємства, з урахуванням його специфічних ризиків.

На сучасному етапі розвитку не існує єдиних методичних підходів до оцінки інвестиційного потенціалу підприємств переробного комплексу АПК. Узагальнено, можливо стверджувати, що в літературі домінують два методичні підходи до оцінки. Перший з них передбачає застосування узагальнених показників, основною характеристикою яких є те, що вони комплексно характеризують привабливість підприємства для інвестування в нього. Другий передбачає застосування часних показників, об'єднаних в інтегральний.

Використання узагальнених показників здійснюється з метою оцінки загального фінансового результату (ефекту) від інвестування в активи підприємства. У цьому випадку вирішуються завдання: об'єднати сукупність несистематизованих показників не шляхом їх інтеграції, а шляхом оцінки кінцевого результату інвестування; отримати конкретну грошову оцінку потенційних грошових потоків від інвестування в актив; здійснити співставлення абсолютних та відносних значень потенційних вкладень та порівняти можливі варіанти їх здійснення.

Яців С. Ф., к.е.н, в.о. доцента
Яців О. І., студентка 4 курсу
Львівський національний аграрний університет
м. Львів

ПЕРСПЕКТИВИ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ У СИСТЕМІ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ

Питання організації та функціонування фермерських господарств в Україні досліджуються багатьма вітчизняними економістами. Варто виділити ґрунтовні праці А.М. Артеменка, І.Ф. Маланюка, В.П. Горьового, В.В. Липучка, П.М. Макаренка, Л.Ю. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука. У їх працях немає одностайності в поглядах на перспективи цієї форми господарювання. За дослідженнями В.П. Горьового, більшість учених-економістів вважають її другорядною [2, с. 12]. Зокрема, В.С.Дієсперов зазначає, що “у масовому масштабі фермерство не відповідає вимогам розвитку сил у новому часі” [3, с. 16].

Вчені констатують, що фермерські господарства поступаються потужним сільськогосподарським підприємствам у можливостях організувати раціональне використання ресурсного потенціалу. Разом з тим, наголошується, що в аграрному бізнесі право на існування мають і малі форми господарювання [1, с. 113], до яких відноситься переважна більшість фермерських господарств. Відстоюється теза про можливість і доцільність орієнтації на збільшення чисельності фермерських господарств, нарощування їх виробничого потенціалу, зміцнення позицій на ринку [5, с. 225]. Привертає увагу позиція В.П. Горьового, який стверджує, що основною одиницею у виробничій структурі сільської місцевості повинні стати фермерські господарства сімейного типу [2, с. 391].

Відсутність усталених поглядів на розвиток даної форми господарювання у значній мірі пов'язана з неоднозначною оцінкою соціальної й економічної ролі фермерів.

Незважаючи на певну неоднорідність фермерських господарств за розмірами і статусом зайнятих у ньому працівників, вони переважно представлені підприємствами сімейного типу, діяльність яких ґрунтується насамперед на праці власника ферми та його сім'ї [1, с. 110; 2, с. 14; 5, с. 15]. Ця норма не є обов'язковою, але сутність сімейного характеру даного типу підприємств зазначена й у Законі України “Про фермерське господарство”, де дається визначення поняттю “члени фермерського господарства”: ними можуть бути подружжя, їх батьки, діти, які досягли 14-річного віку, інші члени сім'ї, родичі, які об'єдналися для спільного ведення господарства [7].

Ця обставина створює умови для передачі бізнесу нащадкам. Вчені привертають увагу до того, що фермери виконують не тільки виробничу, а й соціальну функцію, сприяючи формуванню середнього класу на селі, відродженню почуття господаря [2, с. 15], беручи участь у соціальному розвитку сільських територій [1, с. 16; 5, с. 18] тощо. Саме ці, без сумніву, привабливі й важливі риси фермерських господарств виступають аргументом на користь їх розвитку в Україні.

Однак слід враховувати, що фермерські господарства – це, насамперед, підприємства, основною метою функціонування і джерелом розвитку яких є одержання прибутку [6, с. 17]. Основними чинниками, які визначають динаміку параметрів та результати діяльності фермерських господарств є економічні.

Упродовж останніх років в Україні сформувалася тенденція до зменшення кількості фермерських господарств (табл. 1). Помітними темпами зменшується чисельність зайнятих у них працівників. Отже, селянські сім'ї здебільшого не надто оптимістично розцінюють фермерський бізнес як засіб для задоволення своїх потреб. У 2010 році, маючи у своєму користуванні 11,8% площі сільськогосподарських угідь, фермери виробили всього 5,0% валової продукції сільського господарства. Це означає, що за ефективністю

використання земельних ресурсів вони помітно поступаються іншим категоріям сільськогосподарських виробників.

Таблиця 1

Основні параметри діяльності фермерських господарств України*

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р. до 2007 р., +/-
Кількість фермерських господарств*	43410	42446	41906	41524	- 1886
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	4198,9	4327,8	4298,6	4290,8	91,9
Кількість працівників, осіб	115327	111659	102795	98400	- 16927
Виробництво валової продукції сільського господарства у порівнянних цінах, млн. грн.	3477,2	5921,4	5074,9	5012,9	1535,7
у % до загального обсягу її виробництва всіма категоріями господарств	3,9	5,7	5,0	5,0	1,1
Частка фермерських господарств у загальному обсязі виробництва, %:					
зерна	11,1	12,9	12,1	12,0	0,9
цукрових буряків	8,3	6,1	4,5	8,4	0,1
соняшнику	16,5	18,1	17,9	17,8	1,3
ріпаку	15,9	16,9	13,6	15,0	- 0,9
картоплі	0,6	0,7	0,7	0,9	0,3
овочів	2,5	3,5	2,7	2,6	0,1
м'яса	2,1	2,4	2,1	2,3	0,2
молока	0,8	0,8	0,9	1,0	0,2
яєць	0,4	0,4	0,5	0,5	0,1
Рівень рентабельності сільськогосподарської діяльності, %					
у т.ч. рослинницької	28,1	23,7	23,6	32,2	4,1
тваринницької	34,1	27,0	26,1	35,4	1,3
	- 4,6	6,7	3,0	1,8	6,4

* розраховано з використанням джерела [8]

З іншого боку, простежується тенденція до збільшення розмірів землекористування фермерських господарств та обсягів виробництва ними валової продукції сільського господарства. Ці факти свідчать, що не варто перспективи фермерства в нашій країні оцінювати цілком песимістично. Площа землекористування зростає за рахунок оренди земельних паїв, отже, існує певна довіра зі сторони селян – власників цих паїв до фермерів, яким вони вирішили передати їх у користування.

Розмір землекористування виступає одним із ключових чинників, які визначають перспективи розвитку фермерства. В Україні, як і в розвинутих країнах, сформувалася тенденція до збільшення цього показника. Діє принцип, за яким “ферма повинна бути достатньо великою, ... щоби чистий прибуток був достатній для забезпечення потреб сім’ї фермера” [4, с. 250]. Якщо доходи після покриття всіх виробничих витрат недостатні для задоволення особистих потреб членів фермерського господарства, аграрний бізнес не сприйматиметься як вигідна сфера зайнятості.

У 2010 році на одне фермерське господарство України припадало в середньому 103 га сільськогосподарських угідь. При цьому в майже двох третин господарств площа використовуваних угідь не перевищувала 50 га, а десята частина фермерів за офіційними даними взагалі не мали у своєму розпорядженні земельних ресурсів.

Угіддя фермери використовували в основному для виробництва продукції рослинництва. Вагому частку у структурі посівних площ їх господарств займали зернові та технічні культури (зокрема, соняшник, ріпак), причому пріоритетним напрямком їх спеціалізації є зерновиробництво. Натомість лише окремі фермери проявляли інтерес до товарного виробництва продукції тваринництва. І хоча середні показники рентабельності сільськогосподарської діяльності у фермерських господарствах в останні роки можна вважати прийнятними, доходи від виробництва продукції рослинництва у більшості невеликих фермерських господарств не можна вважати достатніми за обсягом. Такий висновок зроблено на основі розрахунку потенційного доходу

від виробництва фермерськими господарствами основних видів продукції рослинництва у 2010 році (табл. 2).

Фермерське господарство, засіявши близько 50 га зерновими культурами та продавши увесь урожай зерна, могло отримати у 2010 році близько 118 тис. грн. виручки та до 20 тис. грн. прибутку. Звісно, в дохід сім'ї фермера можна занести не тільки прибуток, а й отриману членами фермерського господарства зарплату. Але рівень оплати праці у фермерських господарствах оцінюється як доволі низький. Зокрема, частка оплати праці у структурі виробничих витрат фермерів Львівської області складала у 2010 році за даними їх звітності всього 3,7% [9, с. 103].

Таблиця 2

Потенційні доходи фермерських господарств від вирощування окремих сільськогосподарських культур, 2010 р.*

Показник	Зернові	Соняшник	Ріпак**	Цукрові буряки	Картопля**	Овочі**
Урожайність, ц/га	21,9	13,4	153,0	250,8	159,5	159,2
Ціна 1 ц, грн.	107,1	291,3	293,3	58,0	213,1	255,2
Собівартість 1 ц, грн	85,9	178,0	216,6	49,3	157,4	188,4
Виручка з розрахунку на 1 га, грн.	2350	3903	4400	14546	33989	40628
Прибуток з розрахунку на 1 га, грн.	385	1518	1160	2182	8884	10635

* розраховано на основі джерела [8]

** з урахуванням середніх цін продажу продукції сільськогосподарськими підприємствами України та середньої рентабельності продукції рослинництва по фермерських господарствах України – 35,4%.

Більші доходи фермери могли отримати від вирощування технічних культур, та слід враховувати, що, виходячи з агротехнічних вимог, ними вони могли засіяти не більше 15-25% ріллі. Значно вигіднішим для фермерів є вирощування трудомістких видів продукції – картоплі та овочів, але при цьому

з розрахунку на 1 га їм доводиться витратити близько 25-30 тис. грн., що робить неможливим відведення під ці культури великих площ.

Наведені в табл. 2 показники розраховані за умови, що фермери реалізують увесь вирощений урожай. Насправді ж частину його доводиться відводити під внутрігосподарські потреби (зокрема, на насіння), а тому реальні доходи будуть меншими. Не надто втішні для фермерів розрахунки підкріплюються офіційними статистичними даними: у 2010 році 60,6% фермерських господарств України отримали виручку від реалізації сільськогосподарської продукції в обсязі до 50 тис. грн. [8, с. 178]. З урахуванням понесених видатків цих доходів явно недостатньо для задоволення особистих потреб фермерів, не кажучи вже про фінансування розширеного відтворення.

Фермери могли б намагатися збільшити свої доходи за рахунок інших видів діяльності. Однак за офіційними даними у 2010 році вони 98% надходжень отримали саме від продажу сільськогосподарської продукції. Якщо й припустити, що подають у звітності не всі відомості, то це також свідчить про несприятливе для їх розвитку зовнішнє середовище.

Щоб оцінити перспективи розвитку вітчизняних фермерських господарств у системі аграрного бізнесу, викладемо результати SWOT-аналізу, в яких узагальнені основні позитивні й негативні обставини, пов'язані з їх функціонуванням.

Сильні сторони (S – strengths): дуже висока особиста мотивація фермерів у господарській діяльності; готовність до тимчасового обмеження власних доходів задля одержання прийняттого кінцевого результату; висока гнучкість у виборі видів діяльності та способів їх здійснення.

Слабкі сторони (W – weaknesses): слабка технічна оснащеність переважної більшості господарств; обмежені фінансові можливості для забезпечення інноваційного розвитку господарств на основі сучасних технологій; неспроможність за рахунок традиційного вирощування зернових і

технічних культур забезпечити прийнятний рівень доходів у невеликих за розмірами господарствах.

Можливості (O – opportunities): освоєння ринкових ніш, малодоступних для інших категорій сільськогосподарських виробників; виробництво трудомістких видів продукції, реалізація яких забезпечує значні доходи з розрахунку на одиницю земельної площі; розвиток в Україні системи аграрної освіти і дорадництва, зорієнтованих на потреби фермерства; можливість вирішення проблем технічного забезпечення за рахунок фермерської кооперації.

Загрози (T – threats): збереження диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію та матеріальні засоби, необхідні для сільськогосподарського виробництва; зростання конкуренції зі сторони інших категорій сільськогосподарських підприємств за право використання (оренду) земельних паїв; розширення присутності на українському ринку агропродовольчих товарів зарубіжних виробників; низька привабливість фермерської діяльності для сільської молоді.

Переважає більшість фермерських господарств є типовими представниками малого бізнесу, для яких характерне прагнення спрямувати зусилля туди, де за відносно невеликих вкладень можна досягнути ефекту упродовж короткого періоду. Тому для невеликих фермерських господарств орієнтація на традиційні галузі, яким вони віддають перевагу сьогодні (зокрема, зерновиробництво, вирощування технічних культур), є неперспективною. Їм слід зосередитися на пошуку ринкових ніш, мало- привабливих для великих сільськогосподарських підприємств і малодоступних для господарств населення. Проникнення в такі ринкові ніші вимагає організації каналів просування продукції, які б максимально враховували інтереси фермерів. Саме такий підхід у перспективі й визначатиме місце фермерських господарств сімейного типу в системі аграрного бізнесу нашої країни.

У галузі рослинництва невеликим фермерським господарствам доцільно орієнтуватися на вирощування овочів, картоплі, плодів і ягід, винограду. Цю

продукцію можна реалізовувати через гуртові ринки, супермаркети, санаторіям, базам відпочинку та іншим гуртовим покупцям. Перспективною ринковою нішею є виробництво за спеціальними технологіями органічної сільськогосподарської продукції.

У галузі тваринництва фермерам важко розраховувати на значні доходи від виробництва продукції скотарства, адже утримання ферми великої рогатої худоби потребує надто багато коштів і робочого часу, а тому мало приваблює навіть великі сільськогосподарські підприємства. Натомість перспективною ринковою нішею є виробництво свинини для потреб дрібно-гуртових покупців, які ставлять особливі вимоги до якості продукції (їдеться насамперед про санаторно-лікувальні, туристичні заклади). Значні доходи фермерській сім'ї здатне забезпечити розведення та продаж населенню для подальшого вирощування поросят. Окремі фермери можуть досягти вагомого успіху, займаючись бджільництвом, малопоширеними видами та напрямками птахівництва (вирощування гусей, індиків, перепелів тощо).

Диверсифікація діяльності фермерських господарств у сфері, не пов'язані безпосередньо з сільськогосподарським виробництвом, може збільшити їх доходи. Обґрунтовуючи такі напрямки діяльності, слід враховувати фонд робочого часу фермера та працівників його господарства як в цілому, так і в окремі періоди. Цілком може скластися ситуація, коли через обмеження запасу праці фермер згортатиме сільськогосподарську діяльність. У принципі, це допустимо: кожен вибирає для себе оптимальні сфери діяльності, не заборонені законом. Але тоді їх підприємницьку діяльність не можна розглядати в контексті аграрного бізнесу.

Вирішувати проблеми збуту продукції, забезпечення матеріальними засобами виробництва пропонується за допомогою фермерської кооперації. Незважаючи на незаперечну потенційну вигоду від її розвитку, прикладів успішної діяльності фермерських кооперативів в Україні небагато. Очевидно, традиційні рекомендації щодо порядку і принципів створення кооперативів, які

пропонуються фермерам, є малопродуктивними, й необхідно здійснювати пошук нових, більш результативних варіантів.

Фермери та прихильники цієї форми господарювання пов'язують перспективи розвитку фермерства з державною підтримкою. Насамперед вони розраховують на фінансову підтримку. Однак її обсяги в даний час невеликі. Зокрема, у 2010 році фермерські господарства України отримали у вигляді різних видів державної підтримки 448,2 млн. грн., що становило 4,2% від обсягу грошових надходжень усіх фермерських господарств. Реалістично оцінюючи ситуацію, зазначимо, що на сьогодні в бюджеті немає достатніх фінансових ресурсів для вирішення цієї проблеми.

З урахуванням цього пріоритетним напрямком вважаємо підтримку фермерства насамперед на депресивних сільських територіях, де інші категорії сільськогосподарських підприємств неспроможні нині забезпечити ефективне освоєння й використання ресурсів аграрного виробництва. Варто також зазначити, що вимоги Світової організації торгівлі щодо обмеження державної підтримки аграрного сектора економіки не поширюються на виплати, на які можуть претендувати сільськогосподарські виробники з регіонів, де умови для їх діяльності оцінюються як особливо складні.

Література

1. Артеменко А. М. Організаційно-економічні основи розвитку фермерських господарств : монографія / А. М. Артеменко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 272 с.
2. Горьовий В. П. Фермерство України: теорія, методологія, практика : монографія / В. П. Горьовий. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
3. Дієсперов В. С. Ефективність виробництва у сільськогосподарському підприємств : монографія / В. С. Дієсперов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 340 с.
4. Касл Э. Эффективное фермерское хозяйство / Э. Касл, М. Беккер, А. Нелсон / Пер. с англ. и предисл. А. А. Белозерцева. – М. : Агропромиздат, 1991. – 496 с.

5. Липчук В. В. Фермерські господарства: стан, проблеми та стратегії розвитку / В. В.Липчук, Л. Б. Гнатишин, О. М. Кордоба. – Львів : Магнолія 2010. – 236 с.
6. Макаренко П. М. Фермерські господарства України – до 20-річного ювілею / П. М. Макаренко, Л. Л. Мельник // Економіка АПК. – 2010. – №7. – С. 16-24.
7. Про фермерське господарство : Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
8. Сільське господарство України за 2010 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – К., 2011. – 384 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Фермерські господарства Львівщини : статистичний збірник / Головне управління статистики у Львівській області. – Львів : [б. в.], 2011. – 113 с.