

АГРОБІЗНЕС: ПРОБЛЕМИ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**

**МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БІЗНЕСУ І ПРАВА**

**АГРОБІЗНЕС: ПРОБЛЕМИ, СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Книга 3

Колективна монографія

За загальною редакцією

Г.Є. Жуйкова

В.С. Ніценка

**Одеса
ТОВ «Лерадрук»
2013**

УДК 338.432
ББК 65.9 (21)
А 87

*Друкується за рішенням вченої ради
Міжнародного університету бізнесу і права
(протокол № 11 від 30 травня 2013 року)*

Рецензенти:

Соколов М.О., доктор економічних наук, професор кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу Сумського національного аграрного університету

Головченко О.М., доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки і міжнародних економічних відносин Міжнародного гуманітарного університету, м. Одеса

Красноруцький О.О., доктор економічних наук, доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

А 87 Агробізнес: проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку:
[Коллективна монографія] / За заг. ред. Г.Є. Жуйкова, В.С. Ніценка. – Книга 3. – Одеса: ТОВ «Лерадрук», 2013. – 577 с.

УДК 338.432
ISBN 978–966–2710–34–2

Дослідження містить оцінку наслідків перебудови аграрної сфери економіки, науково-методичне забезпечення, ресурсно-виробничі, інвестиційно-інноваційні, інтеграційно-коопераційні особливості діяльності в АПК. Маркетингова складова, прогнозування та планування неодмінно впливають на управління розвитком АПК, що й доведено на основі проведених досліджень.

Розраховано на фахівців в галузі економіки агропромислового виробництва, науковців, аспірантів та студентів.

ББК 65.9 (21)
ISBN 978–966–2710–34–2

© Міжнародний університет
бізнесу і права, 2013
© Г.Є. Жуйков, В.С. Ніценка
та ін., 2013

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	6
<i>Розділ 1. Наслідки перебудови аграрної сфери економіки України..</i>	10
<i>Розділ 2. Науково-методичне забезпечення агропромислового виробництва.....</i>	21
<i>Розділ 3. Ресурсно-виробничі аспекти забезпечення стійкого розвитку аграрного виробництва.....</i>	30
3.1. Соціально-економічна категорія «трудовий потенціал сільськогосподарських підприємств».....	30
3.2. Структурно-динамічні тенденції відтворення основного капіталу аграрних підприємств.....	42
3.3. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: сучасний стан та проблеми розвитку.....	52
3.4. Ефективність використання земельних ресурсів як основа формування виробничого потенціалу аграрних підприємств.....	61
3.5. Сировинні зони круповиробництва як формуюча імпортозаміщення у харчовій промисловості України.....	70
3.6. Енергетична ефективність виробництва соняшника сільськогосподарськими підприємствами півдня України.....	92
3.7. Виробничо-економічний потенціал, універсальність використання та агробізнесові перспективи культури гірчиці в Україні.....	106
3.8. Формування необхідних товарних ресурсів продукції тваринництва.....	122
<i>Розділ 4. Інвестиційно-інноваційні особливості діяльності в аграрному секторі економіці.....</i>	130
4.1. Сутність та види криз на аграрному підприємстві.....	130
4.2. Аутсорсинг проектної складової інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств.....	141
4.3. Інвестиційна привабливість сільського господарства крізь призму міжнародних інвестиційних рейтингів.....	152
4.4. Підвищення ефективності інноваційних процесів проектних НДІ в забезпеченні розвитку сільськогосподарських підприємств.....	164
4.5. Зелені інвестиції в агропромисловий сектор як сучасна філософія трансформації економіки України в умовах сталого розвитку.....	174
4.6. Розвиток довгострокового банківського кредитування аграрних підприємств.....	185

<i>Розділ 5. Інтеграція і кооперація в сільському господарстві.....</i>	192
5.1. Сутність та об'єктивна необхідність розвитку інтеграційних зв'язків на ринку аграрної продукції.....	192
5.2. Кооперація як соціально-економічне явище у сфері агробізнесу..	208
5.3. Організаційні особливості формування сільськогосподарських виробничих кооперативів у південному регіоні України.....	219
5.4. Формування інтегрованих структур як напрям підвищення ефективності діяльності агропромислового комплексу.....	229
<i>Розділ 6. Планування і прогнозування розвитку аграрного сектору економіки.....</i>	247
6.1. Проектування та впровадження механізму управління аграрних економіко-виробничих систем.....	247
6.2. Формування системи стратегічного планування в сучасному агробізнесі.....	257
6.3. Моделювання ймовірнісних процесів оперативного управління діяльністю аграрного підприємства.....	266
6.4. Логістичне моделювання рішень аграрного підприємства шляхом інтегральної оцінки критеріїв вибору.....	280
<i>Розділ 7. Маркетингова складова сталого розвитку АПК.....</i>	291
7.1. Роль маркетингу у формуванні економічної основи розвитку сільського соціуму.....	291
7.2. Циклічно-цінові аспекти функціонування аграрного ринку та його регулювання в сучасних умовах.....	300
7.3. Ціни на продовольство в світі: динаміка і наслідки зростання.....	331
7.4. Інноваційна роль маркетингової стратегії зростання сучасного агробізнесу.....	341
7.5. Конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості: теоретичний аспект.....	352
7.6. Механізм розробки та імплементація конкурентної політики: секторальний аспект.....	360
<i>Розділ 8. Мотивація і стимулювання праці на підприємствах аграрного сектору</i>	371
8.1. Методика оцінки ефективності матеріального стимулювання праці та напрямки підвищення мотивації персоналу на мікрорівні.....	371
8.2. Заробітна плата як елемент матеріального стимулювання персоналу в системі мотивації персоналу.....	379
<i>Розділ 9. Управління системою бухгалтерського і податкового обліку на підприємствах АПК.....</i>	395
9.1. Облік розрахунків з соціального забезпечення: науково-теоретичні основи.....	395

9.2. Соціальний аспект податку з доходів фізичних осіб в умовах оновленого податкового законодавства.....	401
9.3. Підсистема бухгалтерського обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення на машинобудівних підприємствах України.....	414
<i>Розділ 10. Державна підтримка модернізації і інноваційного розвитку сільського господарства в Російській Федерації.....</i>	424
10.1. Система державного управління регіональної влади, місцевого самоврядування та господарського управління сільським господарством.....	424
10.2. Системний підхід до процесу модернізації російської економіки.	433
10.3. Необхідність державної підтримки сільського господарства Росії та її удосконалення.....	443
10.4. Інструменти формування національної інноваційної системи АПК Росії.....	454
10.5. Розвиток інноваційної діяльності в сільськогосподарських консультаційних організаціях.....	460
10.6. Економічні аспекти реалізації механізму державно-приватного партнерства при формуванні інноваційної системи АПК Росії.....	468
10.7. Соціальне облаштування російського села.....	473
10.8. Державна програма розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2013-2020 роки як основний фактор функціонування зернового господарства і ринку зерна в Росії.....	480
10.9. Оптимізація перевезень метизної продукції з Росії на експорт для потреб сільського господарства.....	490
<i>Відомості про авторів.....</i>	538
<i>Список використаних джерел.....</i>	543

ВСТУП

Структура сучасної аграрної системи сформувалася у другій половині ХХ століття. Еволюція теорії агробізнесу являє собою величезну цінність для розуміння логіки та перспектив розвитку агробізнесу в Україні, який знаходиться на початковій стадії інституційного та організаційного розвитку та характеризується нестабільними господарськими зв'язками, заміною попередніх адміністративних важелів управління ринковими, які дозволяють найбільш ефективно використовувати обмежені ресурси аграрних підприємств, залучати зовнішні ресурси для досягнення поставлених цілей, забезпечити продовольчу безпеку країни.

Передумовою виникнення агробізнесу є процес індустріалізації чи модернізації аграрного сектору, який пов'язаний в цілому з технологічною революцією. Сучасний етап розвитку соціально-економічної системи характеризується переходом від відтворюваного типу розвитку до інноваційного, орієнтованого на нововведення. Здійснене в ХХ столітті об'єднання виробничих та науково-технічних галузей визначило зміни, які забезпечили технологічний прорив в різних галузях господарської діяльності.

На сьогодні прослідковується позитивна тенденція до збільшення виробництва аграрної продукції в Україні. Проте, зберігається загроза деіндустріалізації аграрного виробництва, зумовленої зниженням рівня фондозабезпеченості та погіршенням структури основних засобів, які задіяні у виробничому процесі. Освоєння сучасних агротехнологій та додержання оптимальних термінів їх виконання потребує залучення додаткових фінансових ресурсів. Відсутність механізму регулярної взаємодії держави та аграрних виробників на етапі фінансової державної підтримки унеможливорює розвиток інфраструктури на селі та призводить до недостатньо повного обліку інтересів і потреб суб'єктів господарювання, в аграрному секторі, та сільських жителів при розробці заходів аграрної, фінансової, правової та соціальних політик, знижує її ефективність.

В наш час у вітчизняній аграрній науці питання агробізнесу не досить широко розглядаються, незважаючи на те, зарубіжні дослідження включають широкий спектр теоретичних концепцій та практичних підходів.

В зв'язку з цим особливу значимість набуває розгляд взаємодії органів державної та муніципальної влади з суб'єктами господарювання в аграрному секторі, а також визначаються пріоритетні напрями забезпечення розвитку аграрної економіки в посткризових умовах господарювання.

В першому розділі монографії *«Наслідки перебудови аграрної сфери економіки України»* висвітлено проблеми пореформеного періоду розвитку аграрного сектору економіки України. Високі темпи скорочення сільського населення, низький рівень матеріального стимулювання, призвели до відтоку кваліфікованої робочої сили та занепаду сільських територій.

Подальший розвиток аграрної сфери економіки ув'язано з другим розділом дослідження, а саме *«Науково-методичним забезпеченням агропромислового виробництва»*.

Як основу сталого розвитку сільських територій потрібно забезпечити ефективне використання ресурсно-виробничого потенціалу, у т.ч. трудових, земельних, основних засобів тощо. Дані проблеми розкриваються в третьому розділі *«Ресурсно-виробничі аспекти забезпечення стійкого розвитку аграрного виробництва»*.

Четвертий розділ *«Інвестиційно-інноваційні особливості діяльності в аграрному секторі економіці»* присвячений підвищенню використання ресурсного потенціалу, відтворенню матеріально-технічної бази, покращенню екологічної ситуації на селі, чому сприятиме нова інвестиційно-інноваційна діяльність аграрних формувань та допомога уряду.

Формуванню та розвитку інтеграційних структур у сільському господарстві присвячений наступний, п'ятий, розділ *«Інтеграція і кооперація в сільському господарстві»*. Висвітлюються погляди авторів на місце і роль інтеграції та кооперації у розвитку сільського господарства.

Важливою умовою подальшого зростання аграрного виробництва є вміння управлінського персоналу агропідприємств планувати та прогнозувати розвиток своїх організацій на середньострокову і довгострокову перспективу, використовуючи економіко-математичне моделювання. Саме цим проблемам присвячений шостий розділ – *«Планування і прогнозування розвитку аграрного сектору економіки»*.

Сьомий розділ *«Маркетингова складова сталого розвитку АПК»* містить виклад місця і ролі маркетингу у забезпеченні економічного росту сільського соціуму, аграрного ринку.

Восьмий розділ *«Мотивація і стимулювання праці на підприємствах аграрного сектору»* включає шляхи покращення мотиваційного клімату в трудовому колективі з використанням запропонованої системи показників матеріального стимулювання праці.

У дев'ятому розділі *«Управління системою бухгалтерського і податкового обліку на підприємствах АПК»* розкриваються облікові і податкові аспекти соціального забезпечення та підсистема бухгалтерського

обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення на машинобудівних підприємствах.

Останній, десятий, розділ *«Державна підтримка модернізації і інноваційного розвитку сільського господарства в Російській Федерації»* направлений на системний вихід сільського господарства з тривалої кризи, шляхом модернізації основних його складових, удосконалення державної підтримки, зокрема експорту, та державно-приватного партнерства, переходу на інноваційний курс розвитку.

Колективна монографія містить думки авторів-науковців з проблем розвитку агробізнесу в Україні і Росії та визначення пріоритетних напрямів виходу галузі з кризових умов господарювання та забезпечення ефективного розвитку в ринковій економіці.

У підготовці видання прийняли участь науковці з України: Дніпропетровська (Дніпропетровський державний аграрний університет), Житомира (Житомирський національний агроекологічний університет), Києва (Національний університет біоресурсів і природокористування України, Національний університет харчових технологій, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», Національний технічний університет України «КПІ»), Луганська (Луганський національний аграрний університет), Львова (Львівський національний аграрний університет, Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького, Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президенті України), Миколаєва (Миколаївський державний аграрний університет, Вищий навчальний заклад «Миколаївський політехнічний інститут»), Одеси (Одеський державний аграрний університет, Одеська державна академія будівництва та архітектури, Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України), Сум (Сумський національний аграрний університет), Тернополя (Тернопільський національний економічний університет), Харкова (Харківський національний аграрний університет імені В.В. Докучаєва), Херсона (ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», Херсонський державний аграрний університет, Херсонський національний технічний університет), Хмельницька (Хмельницький національний університет), Черкас (Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України), Чернівців (Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича); Росії: Іжевська (Іжевський інститут управління), Кубані (Кубанський державний аграрний університет), Магнітогорська (Федеральна

державна бюджетна освітня установа Вищої професійної освіти «Магнітогорський державний технічний університет імені Г.І. Носова»), Москви (Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук», Федеральна державна бюджетна установа науки «Інститут проблем управління імені В.А. Трапезникова РАН», Фінансовий університет при Уряді Російської Федерації); Білорусії: Гомеля (УО «Білоруський торгово-економічний університет споживчої кооперації»).

Авторський внесок у доробок монографії наступний: вступ – Ніценко В.С.; 1 – Галанець В.В.; 2 – Вдовенко Н.М.; 3.1 – Савельєва О.М., Шовкун Л.В.; 3.2 – Гилка М.Д.; 3.3 – Гмиря В.П.; 3.4 – Макарова О.І., Манько І.М.; 3.5 – Жуйков Є.Г., Орленко О.В.; 3.6 – Гавриш В.І.; 3.7 – Жуйков О.Г.; 3.8 – Силаєва Л.П.; 4.1 – Захарченко О.В.; 4.2 – Думанська І.Ю.; 4.3 – Вовк М.В.; 4.4 – Бояринова К.О., Кобилянська О.В.; 4.5 – Андрєєва Н.М., Мартинюк О.М.; 4.6 – Кравченко А.С.; 5.1 – Ніценко В.С.; 5.2 – Черевко Г.В.; 5.3 – Ушкаренко Ю.В.; 5.4 – Мостенська Т.Л., Скопенко Н.С.; 6.1 – Соловійов А.І.; 6.2 – Швець Т.В., Левківська Л.М.; 6.3 – Крушкін Є.Д., Ніценко В.С.; 6.4 – Величко О.П., 7.1 – Кравчук І.І.; 7.2 – Горлачук М.А., Горлачук О.А.; 7.3 – Папцов А.Г.; 7.4 – Замлинська О.В., Замлинський В.А.; 7.5 – Петлюченко В.В.; 7.6 – Яценко О.М., Пислар Г.В.; 8.1 – Лебедева С.Н.; 8.2 – Жмайлов В.М., Бондар В.В.; 9.1 – Цуканов О.Ю.; 9.2 – Прохорчук С.В.; 9.3 – Ткаченко С.А.; 10.1 – Кенікстул В.І., Сьомкін О.Г.; 10.2 – Павлов К.В.; 10.3 – Ніжегородцев Р.М., Клімова Н.В.; 10.4 – Чепік Д.А., Риженкова Н.Є.; 10.5 – Демішкевіч Г.М., Губанова Н.Ю.; 10.6 – Санду І.С., Риженкова Н.Є.; 10.7 – Бондаренко Л.В.; 10.8 – Алтухов А.І.; 10.9 – Грязнов М.В.

Колектив авторів висловлює щире подяку за надані консультації, цінні поради та критичні зауваження рецензентів, які надали допомогу у формуванні та виданні даного наукового дослідження.

Дана колективна монографія розрахована на увагу вчених-науковців, аспірантів та студентів економічних вузів.

Розділ 1.

Наслідки перебудови аграрної сфери економіки України

Провести аналіз змін, які відбулися в проведенні реформи дозволяє статистичний збірник «Сільське господарство України у 2010 році» підготовлений і виданий департаментом державної статистики двома мовами (українською і англійською). В ньому аналізуються зміни, які відбулися за період з 1990 р. по 2010 р.: в динаміці населення України і його зайнятості, оплати праці працівників галузі, засобів виробництва, посівних площ, розвитку рослинництва і тваринництва, виробництва валової продукції сільського господарства, його ефективності.

Населення України. Як показують дані таблиці 1.1 населення України з кожним роком скорочується, особливо сільське населення. В складі сільського населення жінок більше, ніж чоловіків. У 2011 році жінок було 7652,2 млн, чоловіків – 6754,0 млн, тобто жінок майже на 9 млн більше, а в працездатному віці – на 6,4 млн. Роль жінок у розвитку галузі – дуже велика.

Таблиця 1.1

Населення України на 1 січня, тис осіб¹

Показник	2002 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2011 р. до 2002 р., %
Усе населення (постійне)	48240,9	46465,7	46192,3	45963,4	45782,6	45598,2	94,5
у тому числі:							
чоловіки	22316,3	21434,7	21297,7	21185,0	21107,1	21032,6	94,3
жінки	25924,6	25031,0	24894,6	24778,4	24675,5	24565,6	94,8
Сільське населення	15950,2	14943,9	14779,2	14631,8	14513,4	14412,2	90,4

Підвищення заробітної плати в сільському господарстві – перше з основних завдань на перспективу.

Людина схильна постійно порівнювати винагороду за свою працю із витраченими зусиллями, свою заробітну плату із заробітною платою інших. Якщо таке порівняння призводить до висновку про несправедливість, то виникає психічне напруження, мотивація до праці знижується.

Тому стан з оплатою праці в сільському господарстві призводить до спотворень у свідомості та моралі, збіднення людського капіталу. Втрачаються стимули до трудової активності, віра в справедливість та зв'язок рівня життя із наполегливою працею. Негативні тенденції

¹ Україна у цифрах 2011 р.: [Статистичний збірник]. – К.: Державна служба статистики, 2012. – С. 170.

відображаються на темпах економічного зростання галузі та якості життя сільського населення.

Висновок із ситуації, що склалася такий: стан справ з оплатою праці в сільському господарстві – критичний. Відставання рівня оплати праці в сільському господарстві збільшується. Питома вага оплати праці найманих працівників у валовій доданій вартості у сільському господарстві є найнижчою серед видів економічної діяльності, а в нееквівалентно низькому рівні оплати праці у сільському господарстві (у сільському господарстві в середньому 20%, в економіці в цілому 50%).

Безпосередніми наслідками цього стала катастрофічна демографічна ситуація на селі, реструкція людського капіталу, масова трудова імміграція.

Враховуючи багатогранну роль оплати праці, і як стимулятора трудової діяльності, і як регулятора розміщення трудових ресурсів, гідна оплата праці мала б стати головною умовою успішного завершення аграрної реформи.

Другим найважливішим чинником від якого залежить рівень ефективності сільськогосподарського виробництва є вартість основних засобів виробництва. Як показує статистичний збірник «Сільське господарство України» стан основних засобів в економіці за видами економічної діяльності в сільському господарстві вимагає докорінного покращення (табл. 1.2). Використовується застаріла, або фізично зношена техніка, знищені меліоративні системи, зруйновані тваринницькі комплекси, закриті переробні цукрозаводи тощо.

Особливої уваги заслуговує розширення посівів олійних культур: соняшнику і озимого ріпаку. Високоякісна українська соняшникова олія користується великим попитом на світовому ринку і дозволяє підняти економіку господарств. Насіння озимого ріпаку, яке містить до 50% рослинної олії є найкращою сировиною для виготовлення біопалива. Нестача бензину, високі ціни, залежність від Росії заставляють Україну, також зайнятися виробництвом біопалива, наслідуючи приклад США, Німеччини, Італії, Франції, Австрії, інших країн, які мають в цьому чималі успіхи.

Проблема стала предметом обговорення і на рівні Кабінету Міністрів України була прийнята «Програма розвитку виробництва дизельного біопалива на період 2007-2010 рр.», якою передбачалося спорудження не менше 20 заводів, загальною потужністю 623 тис т біопалива на рік.

В Україні наявні всі природно-економічні умови для організації виробництва власного біопалива: земельні ресурси, науково-технічний кадровий потенціал, працюють не на повну потужність спиртзаводи і олієжирові комбінати, які можуть переробити 1,5 млн т насіння озимого

ріпаку. Але на будівництво 20 запланованих заводів в Кабінеті Міністрів України не можуть знайти грошей, насіння озимого ріпаку продають за високими цінами Німеччині, яка його переробляє на біопаливо.

Таблиця 1.2

Основні засоби в економіці України за видами економічної діяльності²

Показник	2001 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2009 р. до 2001 р. у %
Вартість основних засобів до загального підсумку							
Основні засоби – всього	915477	1276201	1568890	2047364	3149627	3903714	426,4
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	93392	76034	75511	78978	95880	103187	110,5
у т. ч. сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	92510	74880	74274	77471	94089	101339	109,5
Промисловість	311089	456738	525222	660369	760194	970942	312,1
Будівництво	16927	24682	29278	40074	52084	66486	392,8
Діяльність транспорту та зв'язку	130634	184342	306919	453835	1208195	1366019	1046,4
Інші види економічної діяльності	363432	512607	605036	772174	969147	1317629	362,6
У відсотках до загального підсумку							
Основні засоби – всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	×
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	10,2	6,0	4,8	3,4	3,0	2,6	25,5
у т. ч. сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	10,1	5,9	4,7	3,3	3,0	2,6	25,7
Промисловість	34,0	35,9	33,5	32,5	24,1	24,9	73,2
Будівництво	1,8	1,9	1,8	2,0	1,7	1,7	94,4
Діяльність транспорту та зв'язку	14,3	14,4	19,5	22,2	38,4	35,0	244,8
Інші види економічної діяльності	39,7	40,2	38,6	37,7	30,8	33,8	85,1

² Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: Август Трейд, 2011. – С. 28.

Зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства є основним завданням аграрної реформи. В цій ділянці роботи відбулися катастрофічні негативні зміни.

У всіх формах господарювання разом узятих виробництво валової продукції скоротилося майже на одну третину (31,1%), в тому числі в тваринництві майже наполовину (47,2%) (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Валова продукція сільського господарства за категоріями господарств³

Рік	Сільськогосподарські підприємства			Господарства населення		
	Валова продукція – всього	у тому числі		Валова продукція – всього	у тому числі	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва		продукція рослинництва	продукція тваринництва
1990	101299,3	49913,8	51385,3	44575,8	16645,9	27929,9
1995	48625,5	27267,7	21357,8	46169,3	22103,0	24066,3
2000	26478,0	17820,4	8657,6	51411,4	25752,6	25658,8
2005	33802,4	21731,5	12070,9	58783,2	32244,1	26539,1
2007	35439,8	20657,6	14782,2	53328,7	29060,4	24268,3
2008	47865,4	32136,1	15729,3	56112,5	32763,0	23349,5
2009	45780,4	28498,7	17281,7	56312,2	33045,9	23266,3
2010	45149,2	26443,9	18705,3	55387,0	32233,7	23153,3
2010р., до 1990р., %	44,6	53,0	36,4	124,3	193,6	82,9

Стан справ у тваринництві в Україні викликає тривогу: воно – в занепаді, і при тому всі його галузі. Це підтверджується даними статистики.

Поголів'я рогатої худоби за період 1990-2010 рік скоротилося на 82%, свиней – на 60%, овець і кіз – на 79,4%, кролів – на 15,0%, курей – на 13%, гусей – на 76,8%, бджолосімей – на 17% (табл. 1.4). Тваринництво стало збиткове.

Поголів'я свиней, яке було в Україні у 1990 р. традиційно великим до сьогодні не відновилося. У 1990 р. їх нараховувалося у різних категоріях господарств 19426,9 тис гол, а на кінці 2010 р. – лише 7960,4 тис гол або у 2,4 раза менше.

Ще яскравіший приклад з поголів'ям птиці. Поголів'я птиці складало у 1990 р. 246104,2 тис гол, а на кінець 2010 року – лише 5854,7 тис гол або у 6,0 разів менше.

³ Сільське господарство України в 2010 році: [Статистичний збірник]. – К.: Департамент державної статистики, 2011. – С.44.

Таблиця 1.4

Поголів'я худоби та птиці за категоріями господарств⁴

Показ- ник	1990р.	1995р.	2000р.	2005р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.	2010р. до 1990р., %
Сільськогосподарські підприємства									
Велика рогата худоба	21083,3	13701,4	5037,3	2491,8	1926,8	1720,1	1627,1	1526,4	7,2
У т. ч.: корови	6191,6	4595,1	1851,0	866,2	678,6	624,3	604,6	589,1	9,5
Свині	14071,2	7152,5	2414,4	2602,4	2869,5	2730,9	3307,9	3625,2	25,8
Вівці та кози	7165,5	2423,3	413,3	270,9	301,2	300,1	315,9	298,4	4,2
Коні	700,9	517,2	249,8	98,1	66,5	54,9	49,0	41,6	5,9
Кролі	147,0	58,9	29,2	36,6	80,5	105,7	98,4	75,6	51,4
Птиця	132966,6	54074,2	25352,9	66625,3	80124,3	87973,7	100354,2	110561,3	83,2
Бджоли, тис. сімей	987,8	552,1	334,0	184,3	145,6	126,6	113,0	95,4	9,7
Господарства населення									
Велика рогата худоба	3540,1	3855,9	4386,4	4022,3	3564,1	3358,9	3188,6	2968,0	83,8
У т. ч.: корови	2186,6	2936,2	3107,3	2768,9	2417,3	2232,0	2131,9	2042,1	93,4
Свині	5355,7	5991,9	5237,9	4450,4	4150,4	3795,1	4268,7	4335,2	81,0
Вівці та кози	1253,2	1675,3	1461,7	1358,6	1377,4	1426,8	1516,6	1433,3	114,4
Коні	37,5	238,7	451,4	456,7	431,0	410,9	394,4	372,6	зб. у 9,9 раза
Кролі	6161,2	6308,3	5527,9	5399,5	5055,7	5280,8	5522,2	5279,1	85,7
Птиця	113137,6	95674,2	98369,1	95368,2	89166,0	89582,2	91092,2	93278,5	82,5
Бджоли, тис. сімей	2527,3	2880,4	2515,3	3184,7	3276,3	3123,7	3037,5	2826,1	111,8

Капіталозабезпеченість сільськогосподарського виробництва та енергоозброєність праці сільських товаровиробників, повне забезпечення господарств основними і оборотними засобами залежить від розвитку таких галузей промисловості, як хімічна і нафтохімічна, комбікормова, мікробіологічна, електроенергетична і машинобудівна. Вони повинні бути переорієнтовані на виробництво такої кількості продукції, якої було б достатньо для забезпечення аграрних господарств всіма її видами.

⁴ Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: Август Трейд, 2011. – С. 174.

Посівна площа України, яка у 1990 році становила 32406 тис га до 2010 року, зменшилася до 26952 тис га, тобто на 5454 тис га, або на 16,8%, що потрібно розцінювати як небажаний і неприємний факт.

Суттєво скоротилися посіви кормових культур, через негаразди в тваринництві майже повністю зникли посіви льону-довгунця, який ще недавно був традиційною культурою в Україні, суттєво скоротилися посіви цукрового буряка. У 1990 році його було посіяно 1607 тис га, а в 2010 році – лише 501 тис га або в 3,2 раза менше, що призвело до закриття багатьох цукрових заводів (тільки у Львівській області – 4).

Змінилися акценти в поголів'ї тварин. Пріоритет належить господарствам населення, але вони не відновили поголів'я, втраченого в сільськогосподарських підприємствах.

Реформування сучасних аграрних відносин в Україні являє собою об'єктивно необхідний процес, зумовлений кількома групами обставин: по-перше, зміною суспільно-політичних умов після набуття Україною незалежності; по-друге, необхідності освоєння ринкових відносин господарювання, перші прояви яких спостерігалися ще в радянський період; по-третє, становлення в країні реформаційного середовища, яке започаткувалося ще в радянські часи й активізувалося після подолання адміністративних методів господарювання на селі.

Аграрні реформування виявилися складнішими, ніж можна було передбачати. З огляду на їх новизну для України держава вступила в них без найменшого досвіду, що спричинило виняткову складність трансформації.

Випробовувались різні форми господарювання. Спочатку колгоспи і радгоспи були реорганізовані в КСП, які по суті мало чим відрізнялися від колгоспів, потім – в товариства.

Узагальнюючи результати структурної перебудови сільськогосподарських підприємств, можна прийти до висновку, що найбільш доступними і ефективними формами господарської і підприємницької діяльності проявили себе такі:

- товариства з обмеженою діяльністю, які широко використовують оренду земельних та майнових паїв інших колишніх членів реформованого колективного господарства чи сільськогосподарського підприємства;
- командитні товариства з відносно малою кількістю учасників із повною відповідальністю за результати господарської і комерційної діяльності та відносно великою кількістю учасників з обмеженою відповідальністю.

Організацію вищеназваних господарств і підприємств можна розглядати як найважливіший шлях дальшого розвитку аграрної реформи, формування власників та ефективних господарств на землі, прискореного подолання глибокої економічної кризи, створення необхідного продовольчого фонду.

Друга група підприємств це фермери. Усталеність фермерства базується на тому, що в особі фермера поєднується власник, суб'єкт господарювання і працівник. Високий мотиваційний механізм забезпечується тим, що фермер повністю привласнює те, що створює, як працюючий суб'єкт.

Третю групу складають особисті селянські господарства, перетворення його з підсобного в основне.

Життя українського селянина традиційно пов'язане з особистим підсобним господарством ще при існуванні колгоспів. Останнім часом продукція господарств населення використовується не тільки для самозабезпечення продуктами харчування, а й реалізується у споживчій кооперації і на ринках, що значною мірою поліпшує постачання міських жителів та сприяє надходженню грошових доходів до селян. За роки становлення ринкової економіки сформувалися стійкі тенденції розширення розмірів земельних ресурсів, що є в користуванні особистих селянських господарств.

При наявності таких трьох груп господарств визначати в них економічну ефективність господарювання приходиться в кожній групі окремо.

Розпочнемо з сільськогосподарських підприємств.

Розвиток фермерства – справа перспективна. Зі зміною аграрної політики і посиленням уваги держави до фермерського укладу прагнення селян до фермерських господарств зростала. Вже в найближчі роки, за умови кредитної підтримки фермерства, число цих господарств могло б подвоїтися. Середні за розміром землекористування сімейні фермерські господарства – в кілька сотень гектарів – із залученням до виконання сезонних робіт найманих працівників можуть ефективно спеціалізуватися на виробництві будь-якої продукції, постачаючи на ринок готові до споживання кінцеві продовольчі товари. Проблематичною є спеціалізація частини із них на виробництві продукції тваринництва, оскільки їх фінансовий стан не дозволяє побудувати тваринницькі приміщення. Вирішити цю проблему можна за умови оренди тваринницьких приміщень колишніх колективних господарств (якщо вони збереглися), або розміщення фермерських господарств на хуторах, у малих селах тощо.

Таблиця 1.5

**Ефективність сільськогосподарського виробництва в
сільськогосподарських підприємствах⁵**

Показник	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010р. до 1990р., %
Прибуток, збиток (-) від реалізації сільськогоспо дарської продукції, млн грн	11422,8	675,6	-121,4	1253,2	5462,1	7120,0	12750,5	111,6
у тому числі:								
продукції рослин- ництва	7060,0	1152,7	1834,5	900,2	5450,7	6334,3	11375,9	161,1
продукції тварин- ництва	4362,8	-477,1	-1955,9	353,0	11,4	785,7	1374,6	31,5
Рівень рентабельності виробництва сільсько- господарської продукції, %	42,6	136	-1,0	6,8	13,4	13,8	21,1	49,5
у тому числі:								
продукції рослин- ництва	98,3	55,5	30,8	7,9	19,0	16,9	26,7	27,2
продукції тварин- ництва	22,2	-16,5	-33,8	5,0	0,1	5,5	7,8	35,1

Основними чинниками, що стримують розвиток фермерства є:

- недосконалість чинного законодавства;
- відсутність чіткої державної програми розвитку фермерства і його підтримки з боку держави;
- відсутність стратегії функціонування фермерських господарств в умовах багатокладної економіки;

⁵ Сільське господарство України в 2010 році. Статистичний збірник. Департамент державної статистики. Київ, 2011. – С.46.

- невідповідність системи матеріально-технічного, банківського, фінансово-кредитного обслуговування та системи оподаткування і кредитування потребам і можливостям фермерів;
- відсутність необхідної сприятливої виробничої і соціальної інфраструктури в аграрному секторі економіки країни;
- невідпрацьованість і відсутність необхідних умов для розвитку фермерської кооперації;
- відсутність реальних заходів з боку держави щодо усунення диспаритету цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, а також спрямованих на захист вітчизняного товаровиробника в аграрній сфері;
- низький рівень професійної кваліфікації частини фермерів;
- невідрегульованість земельних відносин власності на землю, відсутність ринку землі сільськогосподарського призначення.

Для значної частини селян майже єдиною можливістю отримання засобів для життя стає ведення присадибного господарства, перетворення його з підсобного в основне. Прожити за таких умов можна, але розраховувати на високий рівень добробуту не доводиться.

Аналіз статистичного збірника підготовленого департаментом державної статистики «Сільське господарство України в 2010 році» не залишає нам нічого іншого, як зробити висновок, що аграрна реформа в Україні провалилася.

Такий висновок зробив Президент України Л.Д. Кучма ще у Посланні Верховній Раді у 1998 р., де він наголосив на фактичному провалі аграрної політики. За його висновком сільське господарство України є найбільш невідрегульованою ділянкою економіки, відсутність справжніх реформ не перетворює аграрний сектор на двигун економічного розвитку, а навпаки, зумовлював його занепад.

Теж можна повторити ознайомившись із статистичним збірником 2010 року. Чисельність населення України зменшилась на 2742,7 млн, в тому числі сільського населення в галузі сільського господарства – на 882,7 тис. Оплата праці в галузі найменша – 1467 грн, а в промисловості – 2580 грн. Посівні площі в галузі скоротилися на 6154 тис га, виробництво валової продукції з розрахунку на працюючу особу і 100 га сільськогосподарських угідь на 22%. Поголів'я великої рогатої худоби скоротилося на 81,7%, свиней – на 60,0, овець і кіз – на 79,4, гусей – на 76,8%. Повний розвал тваринництва.

Зменшення виробництва в сільськогосподарських і фермерських господарствах не компенсується особистими господарствами населення. Фінансово-економічна система набула небувалої гостроти.

За такої ситуації в аграрному секторі економіки необхідним стало повторне реформування, тепер уже з метою подолання деяких половинчастих або недосконалих рішень або модернізація аграрної реформи.

Намагаючись бути правовою державою Україна прийняла за останні роки велику кількість законів і законодавчих актів, необхідних для переходу на ринкову економіку. Але реальний стан речей свідчить про те, що на сьогодні багатокладна сільська економіка в Україні вимушена розвиватися в псевдоринковому середовищі, а земельна власність не одержала справжнього ринкового змісту.

Основним орієнтиром противників зняття президентського мораторію на купівлю-продаж землі є побоювання, що узаконення ринку землі, при відсутності коштів у тих, хто на ній працює, її розкуплять вітчизняні олігархи і власники зарубіжних капіталів, а український селянин залишиться без землі. Але для правових держав, якими є країни ЄС, це не є предметом переживання. Їх правові системи дозволяють поставити надійні перешкоди, повністю виключити такі випадки. Вони стануть неможливими, якщо Україна буде правовою державою, треба тільки використати досвід країн ЄС.

Ціноутворення на ринках продукції аграрного сектора є стержневою передумовою ефективної діяльності всіх форм господарювання в аграрній економіці, ґрунтується на вільному ціноутворенні в поєднанні з державним регулюванням і посиленням антимонопольного контролю.

Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 17 березня 1999 року був спрямований на постійне дотримання еквівалентного обміну між сільським господарством та промисловістю, іншими галузями народного господарства, але реалізувати його було неможливо через низький рівень платоспроможності більшості населення.

Сільськогосподарські підприємства щорічно недоодержують понад 12 млрд грн прибутку, а з врахуванням різниці в оплаті праці – 16-17 млрд грн.

Сільськогосподарське виробництво стало збитковим. За підсумками 1998 року прибуток від реалізації продукції мали лише 7,4% господарств, в 1999 році – 14,5%, тобто більше як 10 тисяч підприємств стали фінансово неспроможними здійснювати виробничу діяльність.

Дефіцит нафти на світовому ринку, світові запаси якої є обмеженими, зумовив підвищення цін на неї у вересні 2007 року, який триває до нині.

Для збереження природних ресурсів і поліпшення екології наука пропонує замкнутий цикл обміну, споживання та відтворення енергії шляхом вирощування відповідних сільськогосподарських культур і переробки їх у біопаливо. Серед цих культур виділяється своїми унікальними якостями озимий ріпак.

Україна має колосальні можливості щодо вирощування озимого ріпаку. Країни ЄС практично вже не мають достатніх площ, які можна було б задіяти під цю культуру. Україна має використати свої можливості, скорегувати власну аграрну стратегію, розбудувати переробку озимого ріпаку і торгувати з країнами ЄС не насінням, а принаймні олією, а в перспективі готовим біодизелем.

Обнадійливим щодо успішного функціонування ринку біопалив є вже прийняті законодавчі акти, зокрема Програма Кабінету Міністрів України з питань розвитку біодизельного палива у грудні 2006 року, відповідно до якої передбачено побудувати не менше 20 заводів від 5 до 100 тис т загальною потужністю 623 тис т біопалива.

В Законі України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння виробництву і використанню біологічних видів палива» прийнятому у травні 2009 року стимулюються виробники і його споживачі.

Чим швидше усвідомимо, що можемо і повинні вирішувати питання енергобезпеки за рахунок власних джерел, тим реальнішими будуть перспективи України стати потужною, самодостатньою та дійсно незалежною державою, то зможемо зробити висновок, що аграрна реформа в Україні відбулася.

Розділ 2.

Науково-методичне забезпечення агропромислового виробництва

Методологічна досконалість агропромислового виробництва, значною мірою є похідною від рівня розвитку виробничої та управлінської підсистем галузей з урахуванням тенденцій, зумовлених процесом входження України до глобального ринку. Про роль методології у розвитку управління згадували практично усі видатні мислителі. Так, І. Кант розглядав аналіз складних об'єктів і синтез диверсифікованих й відповідно трансформованих частин цілісності як форми створеного їх застосуванням методу: наукове вчення має бути методичним (спостерігати – методично здійснювати дослід)¹. Значну увагу методологічним засадам наукового дослідження приділяв Г. Гегель, на думку якого пізнання частково аналітичне, частково синтетичне: аналітичне – виходить з поняття або якого-небудь конкретного визначення і розвиває лише різноманіття безпосередніх чи простих визначень, що тотожно містяться у ньому; синтетичне, навпаки, розвиває визначення цілого, які не містяться у ньому безпосередньо, не витікають тотожно один з одного і по відношенню один до одного мають форму відмінності (показує необхідність певного відношення цих визначень один до одного). Відповідно й виникає потреба у поєднанні методу із змістом, де метод є єдиною й абсолютною силою розуму, засіб, що знаходиться на суб'єктивній стороні, за допомогою якого вона співвідноситься з об'єктом. Суб'єкт є один крайній член, а об'єкт – другий, і перший зв'язується через свій метод з іншим). І у цьому процесі метод й розширюється у систему².

Вказуючи на сутність методології як вчення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності на відміну від теорії, спрямованої на отримання знання про саму діяльність, оскільки методологія спрямована на процес отримання знання, Е.Г. Юдін підкреслює, що у науці управління відсутня система методологічних засобів і послідовність їх застосування³. На думку В.Л. Алтухова, в теорії управління спостерігається збільшення дистанції між філософською методологією і спеціальними методами оцінки

¹ Кант И.О форме и принципах чувственно-воспринимаемого и умопостигаемого мира / И.О. Кант. Соч. в 6 томах. – М.: Мысль, 1964. – Т. 2. – С. 413; Кант И. Метафизика нравов: в двух частях / И. Кант: пер. с нем. Соч. в 6 томах. – М.: Мысль, 1965. – Т. 4. – Ч. 2. – С. 422; Кант И. О применении телеологических принципов в философии / И. Кант: пер. с нем. Соч. в 6 томах. – М.: Мысль, 1966. – Т. 5. – С. 69.

² Гегель Г. Наука логики. В 3-х томах / Г. Гегель: пер. с нем. – М.: Мысль, 1970. – Т. 1. – С. 124; Гегель Г. Наука логики. В 3-х томах / Г. Гегель: пер. с нем. – М.: Мысль, 1972. – Т. 3. – С. 291, 304; Гегель Г. Работы разных лет / Г. Гегель: пер. с нем. – М.: Мысль, 1973. – Т. 2. – С. 144.

³ Юдин Э.Г. Системный поход и принцип деятельности / Э.Г. Юдин. – М.: Наука, 1978. – С. 31, 50, 54.

управлінських систем, і це при тому, що саме філософія виконує функцію методологічного регулятора, який встановлює понятійну структуру теорії⁴. За визначенням Б.І. Пружиніна, формування методологічних основ дослідження пов'язано не з прийняттям окремих постулатів у якості таких, а з такою інтерпретацією наукових текстів, у якій удосконалюються уявлення про їх формальну структуру і осмисленість у контексті проблеми розуміння: методологія пов'язана з процесом продукування знання, але пов'язана через знаходження ідеальної форми теорії по відношенню до емпірії та пошук критеріїв ідентифікації знання, а загальна її мета – опрацювання ефективних орієнтирів пізнавальної діяльності, забезпечення спадковості у розвитку фундаментального знання, історична єдність суми знань⁵.

Заходи, що спрямовані на стабілізацію та розвиток однієї із галузей агропромислового виробництва – аквакультури у рибогосподарських водних об'єктах (їх частинах), технологічних водоймах рибницьких господарств, забезпечення раціонального використання природних ресурсів, спонукають до розроблення Методики визначення розміру плати за використання на умовах оренди частини рибогосподарського водного об'єкта, рибогосподарської технологічної водойми. Дана методика, яка запропонована фахівцями Державного агентства рибного господарства України, визначає механізм розрахунку розміру орендної плати за використання частини рибогосподарських водойм, рибогосподарських технологічних водойм наданих у тимчасове користування на умовах оренди для ведення аквакультури.

Оренда частини рибогосподарських водних об'єктів та рибогосподарської технологічної водойми здійснюватиметься відповідно Закону України «Про аквакультуру», земельного, водного законодавства та інших чинних нормативно-правових актів. Підставою для справляння платежів за оренду частини рибогосподарського є договір на оренду частини рибогосподарського водного об'єкту. Підставою для справляння платежів є договір оренди земельної ділянки з розташованою на ній рибогосподарською технологічною водоймою. Розмір орендної плати, розрахований за цією Методикою, фіксується договором оренди між орендодавцем та орендарем.

Розрахунок орендної плати за використання земельних ділянок водного фонду під частиною рибогосподарського водного об'єкта та під рибогосподарською технологічною водоймою слід здійснювати відповідно до діючого законодавства щодо оренди земельних ділянок. Розрахунок розміру плати за використання на

⁴ Алтухов В.Л. Высшие формы развития – ключ к пониманию других его форм / В. Л. Алтухов // Вопросы философии. – № 2. – 1986. – С. 3–16.

⁵ Пружинин Б.И. Рациональность и историческое единство научного знания (гносеологический аспект) / Б.И. Пружинин. – М.: Наука, 1986. – С. 21, 54, 130.

умовах оренди води (водного простору) частини рибогосподарського водного об'єкта та рибогосподарської технологічної водойми здійснюється з урахуванням таких методичних підходів: орендна плата за використання води (водного простору) частини рибогосподарського водного об'єкта та рибогосподарської технологічної водойми складається з орендної плати за використання природного ресурсу – води (водного простору), який визначається на основі рентної плати за природний ресурс з використанням нормативної грошової оцінки 1 га води (водного простору), нормативного середньорічного економічного ефекту при веденні рибного господарства, відповідних ставок та коефіцієнтів згідно діючого законодавства. Орендна плата за оренду частини рибогосподарського водного об'єкта та рибогосподарської технологічної водойми зараховується до відповідних бюджетів у порядку, визначеному Бюджетним кодексом України та іншим чинним законодавством.

Розрахунок орендної плати за частину рибогосподарського водного об'єкта та рибогосподарську технологічну водойму здійснюється у такій послідовності: визначається розмір річної орендної плати. На основі розміру річної орендної плати встановлюється розмір орендної плати за базовий місяць розрахунку орендної плати – останній місяць, за який визначено індекс інфляції, яка фіксується у договорі оренди. З урахуванням розміру орендної плати за базовий місяць оренди розраховується розмір орендної плати за перший та наступні місяці оренди. Розмір орендної плати переглядається щороку з урахуванням інфляції. Орендна плата за використання на умовах оренди води частини рибогосподарського водного об'єкта та рибогосподарської технологічної водойми розраховується за формулою (2.1):

$$O_{н.в.н.} = (H_o \times K \times 0,3 / 100) \times П, \quad (2.1)$$

де $O_{н.в.н.}$ – орендна плата за використання природного ресурсу води (водного простору), грн; H_o – нормативна грошова оцінка 1 га води водойми; K – коефіцієнт індексації грошової оцінки (розраховується відповідно до пункту 289.2 ст. 289 Податкового кодексу України виходячи з індексу споживчих цін за кожний рік); 0,3 – ставка податку 0,3 % відповідно до пункту 280.1 ст. 280 Податкового кодексу України; $П$ – площа водойми, га;

Нормативна грошова оцінка води (водного простору) водойми розраховується за формулою (2.2):

$$H_o = E_n \times T_k \times K_1 \times K_2 \times K_3 \times П, \quad (2.2)$$

де H_o – нормативна грошова оцінка 1 га води (водного простору) водойми; E_n , грн/га – нормативний середньорічний економічний ефект при веденні рибного господарства, грн/га водного простору визначений відповідно до законодавства (Наказ Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбудархітектури України Держкомлісгоспу України, Держводгоспу України, УААН 27.01.2006 № 19/16/22/11/17/12. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 5.04.2006 за № 389/12263); T_k – термін капіталізації нормативного середньорічного економічного ефекту, який встановлюється на рівні 33 років; K_1 – коефіцієнт, який враховує місце розташування водойми (загальнодержавного значення – території надмірного зволоження – 1,0; нестійкого зволоження – 1,2; недостатнього зволоження – 1,5; місцевого відповідно 0,7; 1,0; 1,1); P – площа водойми, га; K_2 – коефіцієнт, який враховує якісний стан та екологічне значення водойми (табл. 2.1). Коефіцієнт K_2 слід розраховувати за формулою (2.3):

$$K_2 = K_j \times K_e, \quad (2.3)$$

де K_j – коефіцієнт, що характеризує якісний стан водойми; K_e – коефіцієнт, який враховує екологічне значення водойми; K_3 – коефіцієнт, який враховує функціональне використання водойми.

Таблиця 2.1

Величини коефіцієнтів, які враховують якісний стан та екологічне значення водойми

Показники	Величина коефіцієнта	
	Якісного стану, K_j	Екологічного значення, K_e
<i>Якісний стан водних ресурсів</i>		
Чисті	1,5	
Умовно чисті	1,2	
Малозабруднені	0,9	
Середньозабруднені	0,7	
Сильнозабруднені	0,5	
<i>Екологічне значення</i>		
Унікальні		2,0
Особливо цінні		1,5
Цінні		1,2
Інші		1,0

Коефіцієнт (K_3), що характеризує функціональне призначення водойми, ураховує напрями використання останнього для виробничих і невиробничих

потреб. Величини коефіцієнта K_3 у залежності від кількості напрямів з використання водойми, яка оцінюється, наведені у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Величини коефіцієнтів, які характеризують функціональне використання водойми

Напрями використання водойми	Значення коефіцієнта K_3
Одноцільове	1,0
Двоцільове	1,2
Водозабезпечення населених пунктів + рибне господарство	
Гідроенергетика + рибне господарство	1,4
Водний транспорт + рибне господарство	1,1
Водопостачання промислових, енергетичних та агропромислових підприємств + рибне господарство	1,1
Рибне господарство + зрошення земель	1,05
Трьохцільове	1,6
Водозабезпечення населених пунктів + рибне господарство + рекреація	
Зрошення земель + водозабезпечення населених пунктів + рибне господарство	1,75
Рибне господарство + водопостачання промислових, енергетичних та агропромислових підприємств + водний транспорт	1,8
Водопостачання промислових, енергетичних та агропромислових підприємств + рибне господарство + водний транспорт	1,6
Рибне господарство + рекреація + зрошення земель	1,75
Водопостачання населених пунктів + зрошення земель + рибне господарство	1,65
Багатоцільове	2,0
Чотири – п'ять напрямів використання	
Шість – сім напрямів використання	2,5

Приклад розрахунку розміру орендної плати за використання частини рибогосподарського водного об'єкта та рибогосподарської технологічної водойми наведено в таблиці 2.3.

Отже, орендна плата за частину рибогосподарського водного об'єкта (або рибогосподарської технологічної водойми) площею 100 га як за використання природного ресурсу – води складає: $O_{н.в.н.} = (6915,15 \text{ грн/га} \times 1,0 \times 0,3 / 100) \times 100 \text{ га} = 20,75 \text{ грн/га} \times 100 \text{ га} = 2075 \text{ грн}$. 1,0 – коефіцієнт індексації грошової оцінки за 2012 рік (розраховується відповідно до пункту 289.2 ст. 289 Податкового кодексу України).

Розрахунок нормативної грошової оцінки води (водного простору) водойми при одноцільному використанні для рибного господарства

Показники	Позначення	Одиниці виміру	Величина показника
Площа води (водного простору)	П	га	100
Нормативний середньорічний економічний ефект при веденні рибного господарства	E_n	грн/га	127
Термін капіталізації нормативного середньорічного економічного ефекту	T_k	років	33
Коефіцієнт, який враховує місце розташування	K_1		1,1
Коефіцієнт, який враховує якісний стан та екологічне значення водойми	K_2		1,5
Коефіцієнт, який враховує функціональне використання водойми	K_3		1,0
Нормативна грошова оцінка 1 га води (водного простору) водойми	H_0	грн	$127 \times 33 \times 1,1 \times 1,5 \times 1,0 = 6915,15$
Нормативна грошова оцінка води (водного простору) частини рибогосподарського водного об'єкта (або рибогосподарської технологічної водойми) площею 100 га		грн	691 515

Аналіз еволюції нормативно-правових актів України за період 1992-2012 рр., якими були затверджені відповідні методичні документи з регулювання господарської діяльності, у тому числі й у аграрному секторі, свідчить про певні позитивні зрушення у даному питанні. При цьому варто підкреслити той факт, що стосовно рибного господарства були затверджені дві методики: 1) Методика розрахунку збитків, заподіяних рибному господарству внаслідок порушення чинного законодавства про охорону навколишнього природного середовища (наказ Міністерства охорони навколишнього природного середовища та ядерної безпеки України № 36 від 18.05.1995); 2) Методика розрахунку збитків, заподіяних рибному господарству внаслідок порушень правил рибальства та охорони водних живих ресурсів (наказ Мінагрополітики та Міністерства охорони навколишнього природного середовища України № 248/273 від 12.07.2004). Певним чином, зазначені Методики не мають своїх аналогів у аграрному секторі. Водночас вони переважно зосереджені на екологічній складовій сталого розвитку. Якщо ми звернемося до аграрних нормативно-правових актів, то вони тяжіють до економічних показників,

зокрема як кількості, так і якості видів виробленої сільськогосподарської продукції. Дослідження висвітлює, що Закон України «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів» від 8.07.2011 № 3677-VI недостатньо приділяє уваги саме аквакультури. На ліквідацію таких прогалин спрямований Закон України «Про аквакультуру». У даному випадку буде доречним порівняння даного закону із Модельним законом СНД «Про аквакультуру» (№ 24-9 від 04.12.2004) на предмет їх методичної адекватності. Методичний контекст закону включає наступні складові: 1) методи інтенсифікації аквакультури – технологічні процеси, спрямовані на підвищення рибопродуктивності, що включають штучну годівлю об'єктів аквакультури, спеціальну підготовку водойм із удобренням їх органічними та мінеральними речовинами з періодичним спуском води для рибогосподарських потреб та інші контрольовані технологічні процеси, які застосовуються вибірково або комплексно; 2) збирання й опрацювання звітних даних щодо виробництва продукції аквакультури, де методологічне керівництво здійснює центральний орган виконавчої влади у галузі рибного господарства; 3) раціональна годівля прісноводних та морських гідробіонтів із використанням штучних кормів поліпшених рецептур; 4) поліпшення середовища рибогосподарських водних об'єктів із метою підвищення їх біологічної продуктивності та одержання екологічно безпечної продукції аквакультури, діагностика, профілактика захворювань та лікування гідробіонтів (оздоровлення та підвищення рівня виживання об'єктів аквакультури). При цьому збитки, нанесені об'єктам аквакультури, середовищу їх існування, відшкодовуються згідно з методикою, затвердженою Мінагрополітики «Про затвердження Методики розрахунку збитків, заподіяних рибному господарству внаслідок порушень правил рибальства та охорони водних живих ресурсів» від 12.07.2004 № 248/273.

Методичний контекст Модельного закону «Про аквакультуру» включає: 1) молекулярно-генетичну ідентифікацію – використання спеціально розроблених методів молекулярної біології для визначення ідентичності та визначення приналежності особини до конкретної групи родинних об'єктів. Як бачимо, методичний контекст Модельного закону СНД «Про аквакультуру» суттєво відрізняється від такого контексту Закону України «Про аквакультуру». До певної міри, закон СНД у ряді своїх методичних складових дещо глибший, порівняно із Законом, проте останній має значно ширший контекст з точки зору виробничих процесів. Отже, порівняння вітчизняного проекту Закону України «Про аквакультуру» із Модельним законом СНД свідчить на користь вітчизняного проекту, який створює більш потужні методологічні передумови державного регулювання аквакультури з відповідними перспективами розвитку галузі.

З метою створення єдиного організаційно-економічного механізму справляння плати за користування на умовах оренди акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України для ведення аквакультури розроблено методіку визначення розміру плати за використання на умовах оренди акваторії (водного простору) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України. Розмір орендної плати встановлюється договором оренди між орендодавцем та орендарем. Орендна плата сплачується до Державного бюджету України. У випадку, коли майно орендується бюджетними організаціями, орендна плата вноситься за рахунок коштів, передбачених кошторисами на їх утримання. У разі визначення орендаря на конкурсних засадах орендна плата, розрахована за цією Методикою, застосовується як стартова, а її розмір може бути збільшено за результатами такого визначення. Орендна плата розраховується на 1 гектар акваторії. Дія даної методіки поширюється також на лимани, які мають з Чорним або Азовським морями постійний водообмін. Орендна плата розраховується у такій послідовності: визначається розмір річної орендної плати. На основі розміру річної орендної плати встановлюється розмір орендної плати за місяць або квартал розрахунку орендної плати. Розрахунок орендної плати за базовий місяць здійснюється орендодавцем. Розмір річної орендної плати за користування на умовах оренди акваторією (водним простором) внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України визначається за формулою (2.4):

$$O_n = (\Phi_n \times K_z \times K_{об} \times K_{ен} \times K_i + Z_{гр}) \times S, \quad (2.4)$$

де O_n – орендна плата за рік, грн/га гектар; Φ_n – фіксована середня плата за надану в оренду акваторію (водний простір) – середньозважена величина орендної плати за водні об'єкти по Україні 100 гривень за 1 га акваторії внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України; K_z – коефіцієнт, який враховує середню глибину ділянки акваторії (для Чорного та Азовського морів глибина від 2 до 10 м – 1,2; 11 м і більше – 1,0); $K_{об}$ – коефіцієнт, який враховує віддаленість ділянки акваторії від берегової лінії (для Чорного та Азовського морів – до 1 км – 1,4; від 1 до 5 км – 1,2; більше 5 км – 1,0); $K_{ен}$ – коефіцієнт, який враховує віддаленість ділянки акваторії від населених пунктів; K_i – щомісячний коефіцієнт інфляції; S – площа відведеної акваторії, га; $Z_{гр}$ – збір за використання природних ресурсів, грн. Збір за використання природних ресурсів визначається за формулою (2.5):

$$Z_{ep} = (\Phi_n \times K_z \times K_{\text{вб}} \times K_{\text{вн}} \times K_i) / 10. \quad (5)$$

Терміни внесення орендної плати визначаються у договорі. Платіжні документи на перерахування до бюджету або орендодавцеві орендних платежів подаються платниками установам банку до настання терміну платежу. Суми орендної плати, зайво перераховані до бюджету або орендодавцеві, зараховуються в рахунок наступних платежів або повертаються платникові в 5-денний термін від дня одержання його письмової заяви. Контроль за перерахуванням орендної плати до державного бюджету здійснюється орендодавцем (табл. 2.4). Значення поправочних коефіцієнтів, які враховують віддаленість ділянки акваторії від населених пунктів ($K_{\text{вн}}$) до 5 км становить – 1,2; більше 5 км – 1,0.

Таблиця 2.4

Розрахунок розміру орендної плати за надану в оренду ділянку акваторії

Складові формули розрахунку		Вихідні дані	
Φ_n	Фіксована орендна плата	100 гривень	100
K_z	Глибина	Від 2 до 10 м	1,2
$K_{\text{вб}}$	Віддаленість від берега	До 1 км	1,4
$K_{\text{вн}}$	Віддаленість від населеного пункту	Більше 5 км	1,0
K_i	Коефіцієнт інфляції	Індекс інфляції у березні 2013 року	1,01
Z_{ep}	Збір за природні ресурси	1/10 фіксованої орендної плати з урахуванням коефіцієнтів	12,3
S	Площа ділянки акваторії	10 га	10

Таким чином, розмір річної орендної плати за користування на умовах оренди акваторією внутрішніх морських вод, територіального моря, виключної (морської) економічної зони України (O_n) складає 1819,8 грн ($100 \times 1,2 \times 1,4 \times 1,0 \times 1,01 + (100 \times 1,2 \times 1,4 \times 1,0 \times 1,01 / 10) \times 10$).

Отже, наведені теоретичні та практичні аспекти удосконалення методологічного забезпечення аграрного сектору зумовлюють взаємоузгодження запропонованих в роботі методик із Законом України «Про аквакультуру», розділ II «Повноваження органів виконавчої влади, Ради Міністрів Автономної Республіки Крим, органів місцевого самоврядування у сфері аквакультури», що сприятиме виконанню покладених на них функцій, забезпечить раціональне використання природних ресурсів, збільшення надходжень до бюджету.

Розділ 3.

Ресурсно-виробничі аспекти забезпечення стійкого розвитку аграрного виробництва

3.1. Соціально-економічна категорія «трудоий потенціал сільськогосподарських підприємств»

Докорінні структурні зміни у суспільному виробництві, дисбаланс у працевзабезпеченості, зниження якості робочої сили обумовлюють необхідність активізації наукових досліджень у сфері трудових відносин. Існує нагальна потреба у науковому та практичному обґрунтуванні й використанні категорії, яка б повніше відображала суть явища, характеризуючи його з кількісної, якісної та результативної сторін. Цій меті може служити категорія «трудоий потенціал», яка акумулює у собі характеристики трудових ресурсів, робочої сили, особистого фактора виробництва. До того ж трудоий потенціал характеризує ступінь використання можливостей і динаміку цього процесу через механізм реалізації здатності у результат. Сучасний стан розвитку суспільства, який характеризується кризовими явищами в економіці, соціальними суперечностями, вимагає пильної уваги до формування й ефективного використання трудового потенціалу, особливо у сільському господарстві. Формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств нерозривно пов'язане з демографічною ситуацією на селі.

Дослідження проблеми формування кількісних і якісних параметрів трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств та забезпечення ефективного його використання, вимагає наукового аналізу, уточнення соціально-економічного змісту і природи відповідного понятійного апарату, що використовується в науковому вжитку. Аналіз наукових праць, присвячених дослідженню даної проблеми, засвідчує наявність широкого спектру трактувань таких категорій як «робоча сила», «трудоі ресурси», «трудоий потенціал», «економічно активне населення», «людський капітал».

Історично першим, виникло поняття «робоча сила». Класичне визначення даного поняття сформульоване К Марксом, який під робочою силою, або здатністю до праці розумів «...сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини, і які вона

пускає в хід кожного разу коли виробляє які-небудь споживчі вартості»¹. Далі К. Маркс відзначає, що особа, індивід насправді стає робочою силою, лише з моменту зайнятості, тобто тоді, коли його фізичні й духовні здібності реалізуються в процесі праці. До цього говорити про робочу силу людини можна лише умовно як про фізичну та духовну працездатність взагалі, як про потенційний трудовий внесок².

Однак, як справедливо зауважують К. Якуба³ та М. Самодурова⁴, що поняття «робоча сила» в формулюванні К. Маркса являє собою абстрактне поняття економічної науки, позбавлене будь-якої кількісної визначеності, оскільки єдиного показника виміру «здатності до праці» не існує. Як відзначає К. Якуба, у людському суспільстві неможливо знайти навіть двох абсолютно однакових за своїми здібностями до праці людей: природа людини в своєму абсолютному виразі неповторна. Тому для практичного використання поняття «робоча сила» необхідний конкретний показник-вимірник. Найближчі до нього за своєю природою, але не за точністю, люди – носії робочої сили, її абсолютні і невіддільні власники. В процесі праці тільки вони реалізують свої фізичні і розумові здібності для створення споживчих вартостей, засобів до життя⁵.

З метою практичного використання в процесах обліку, планування, та прогнозування чисельності населення здатного приймати участь у ході виробництва матеріальних та духовних благ, на початку 20-х років минулого сторіччя академіком С.Г. Струміліним була введена до наукового обороту категорія «трудові ресурси». Під трудовими ресурсами він розумів все населення віком від 16 до 49 років⁶ (внаслідок меншої тривалості життя, верхня межа працездатного віку в той час була нижчою).

В процесі розвитку наукових економічних поглядів дана категорія з обліково-статистичної перетворилась на соціально-економічну та набула більш конкретної визначеності.

Одним з перших визначення «трудових ресурсів», у тому вигляді в якому воно застосовується і в сучасних дослідженнях запропонував В.Ф. Машенков, який відносив до них ту частину населення, що володіє

¹ Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс – Т. 23. – С. 165.

² Там же. – С. 168.

³ Якуба К.І. Трудові ресурси села в умовах індустріалізації / К.І. Якуба; за ред. О.А. Бугуцького. – К.: Урожай, 1978. – 81 с.

⁴ Самодурова М.Ф. Актуальные вопросы перераспределения и использования постоянной и сезонной рабочей силы в сельскохозяйственных предприятиях АПК / М.Ф. Самодурова. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1986. – 172 с.

⁵ Якуба К.І. Поліпшення використання трудових ресурсів села / К.І. Якуба. – К.: Урожай, 1991. – С. 15.

⁶ Струмилин С.Г. Избранные произведения: в 5 т. / С.Г. Струмилин – Т. 3. Проблемы экономики труда. – М.: Наука, 1964. – С. 25.

сукупністю фізичних і духовних здібностей, які дають змогу їй трудитись⁷.

Також, порівняно з визначенням С.Г. Струміліна, в подальшому було уточнено кількісні межі трудових ресурсів, до яких в сучасному розумінні відноситься населення працездатного віку, тобто чоловіки 16-59 років, жінки 16-54 років (за винятком непрацюючих інвалідів 1-ї та 2-ї групи та пенсіонерів, що одержують пенсії по віку на пільгових умовах); населення старше і молодше працездатного віку, яке зайняте в галузях економіки⁸.

Більшість дослідників визнає трудові ресурси складною соціально-економічною категорією, їх соціальну суть становлять люди у певних виробничих умовах, а економічну – робочий час необхідний для виконання суспільно корисної праці⁹.

Саме за допомогою введення у науковий обіг категорії «трудові ресурси» став можливим кількісний вираз поняття «робоча сила». Основним критерієм віднесення частини трудових ресурсів до робочої сили при цьому став запропонований ще К. Марксом критерій зайнятості. Як наслідок в прикладних дослідженнях під «робочою силою» більшістю науковців, що займалися розробкою даної проблематики розумілась частина трудових ресурсів, яка зайнята в процесі виробництва¹⁰. Таким чином, трудові ресурси стають робочою силою лише тоді коли фізичні й духовні здібності людини реалізуються в процесі праці. Отже, кількісно трудові ресурси ширше і багатогранніше поняття, ніж робоча сила. До трудових ресурсів, крім зайнятих у суспільному виробництві, належить і так звана потенціальна частина запасів праці, що не бере участі в процесі виробництва. Тобто, трудові ресурси слід розглядати як сукупність здатних до праці людей, що бере безпосередню участь у суспільному виробництві, а також тих, що не беруть, але можуть брати участь у виробництві продукції або наданні послуг.

⁷ Машенков В.Ф. Использование трудовых ресурсов сельской местности / В.Ф. Машенков. – М.: Экономика, 1965. – С. 13.

⁸ Бугуцький О. Фактори ефективного використання трудових ресурсів села / О. Бугуцький, В. Лишиленко // Економіка України. – 1995. – № 8. – С. 59-68; Про зайнятість населення: Закон України // ВВР. – № 20. – С. 361-375; Населення і трудові ресурси села: [Навч. посіб.] / за ред П.Т. Саблука, М.К. Орлатого. – К.: ІННУ ІАЕ УААН, 2002. – 277 с.; Струмилин С.Г. Избранные произведения: в 5 т. / С.Г. Струмилин – Т. 3. Проблемы экономики труда. – М.: Наука, 1964. – 527 с.

⁹ Бугуцький О.А. Демографічна ситуація та використання людських ресурсів на селі / О.А. Бугуцький – К.: ННУ ІАЕ, 1999. – 280 с.; Долішній М.І. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці / М.І. Долішній, С.М. Злупко, Т.Б. Токарський – Львів, 1997. – 340 с.; Лишиленко В. Проблеми відтворення трудових ресурсів аграрних підприємств / В.Лишиленко // Економіка України. – 1998. – №4. – С. 72-78; Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М. 1999. – 406 с.

¹⁰ Бугуцький О.А. Демографічна ситуація та використання людських ресурсів на селі / О.А. Бугуцький – К.: ННУ ІАЕ, 1999. – 280 с.; Долгушкин Н. Демографическая ситуация в сельской местности России: анализ и прогноз развития / Н. Долгушкин// Экономика сельского хозяйства России. – 2000. – №7. – С. 19; Саенко М. До питання про розробку державної програми розвитку трудового потенціалу в Україні / Саенко М. // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 3. – С. 10-11; Якуба К.І. Трудові ресурси села в умовах індустріалізації / К.І. Якуба; за ред. О.А. Бугуцького. – К.: Урожай, 1978. – 81 с.

Такий підхід до трактування поняття «робочої сили», при якому вона визначається як синонім зайнятого населення, відрізняється від сформульованого К. Марксом, оскільки в останньому йдеться про індивідуальну робочу силу «організм, живу особистість людини».

В міжнародних дослідженнях, зокрема, в методології Міжнародної організації праці (МОП) під «робочою силою» розуміють економічно активне населення. Кількісно економічно активне населення складається з чисельності зайнятих і чисельності безробітних. Тобто, в такому значенні це поняття скоріше ближче до категорії трудових ресурсів, хоча і відрізняється від нього кількісно. Як відзначає Е. Лібанова відмінності між категоріями «трудова ресурси» і «економічно активне населення» полягають у наступному:

по-перше, у зв'язку з старшими контингентами (всі бажаючі працювати чи тільки працюючі);

по-друге, з визначенням можливості участі у трудовому процесі (дієздатність чи працездатність);

по-третє у зв'язку з фіксацією самого волевиявлення до трудової діяльності (у випадку з трудовими ресурсами – це працездатне населення, а у випадку з економічно активним населенням – це готовність, потяг до оплачуваної трудової діяльності)¹¹.

За свої економічним змістом працездатні чоловіки і жінки як носії робочої сили незалежно від їх зайнятості, тобто зайняті й безробітні, та працюючі підлітки й особи похилого віку, максимально наближені до такої категорії ринкової економіки як економічно активне населення. За визначенням МОП до економічно активного населення належать особи обох статей у віці 15-70 років, які впродовж певного періоду часу забезпечують пропозицію робочої сили на ринку праці. Тобто це особи, які потенційно здатні й готові створювати споживні вартості або надавати послуги.

Ця група населення складається з двох частин: зайняті економічною діяльністю та безробітні. До зайнятих економічною діяльністю належать особи цього віку, які працювали за винагороду (оплату) впродовж тижня (хоча б одну годину) за наймом, індивідуально на власному підприємстві або в окремих громадян; працювали безкоштовно впродовж тижня (хоча б одну годину) на підприємстві, у бізнесі домогосподарства або ОСГ; особи які тимчасово відсутні на роботі з причин, що надають право повернення на роботу. Таким чином, зайняті – це частина економічно активного населення

¹¹ Либанова Э.М. Рынок рабочей силы. Методы анализа и возможности регулирования: [Учеб. пособ.] / Э.М. Либанова. – К., 1993. – С. 11.

у віці 15-70 років, які в процесі виробництва своєю працею фактично створюють споживні вартості або надають послуги, тобто створюють національний дохід або так звану новостворену вартість. Частина її (новоствореної вартості), яка отримана ними як винагорода (в грошовому або натуральному вираженні) використовується для відтворення їх робочої сили, решта – на утримання економічно неактивного населення. Друга складова економічно активного населення – безробітні – це особи, які лише потенційно здатні і за певних умов готові за відповідну винагороду створювати споживні вартості або надавати платні послуги. За визначенням МОП, безробітні – це особи у віці 15-70 років незалежно від реєстрації їх у державній службі зайнятості, які одночасно задовольняють трьома умовами:

- «не мали роботи (прибуткового заняття)»;
- «активно шукали роботу або намагалися організувати власну справу впродовж останніх 4-х тижнів, що передували опитуванню»;
- були «готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів».

До категорії безробітних належать також особи, що проходять навчання за направленням державною служби зайнятості населення¹².

Тобто, як відзначають Д.П. Богиня та О.А. Грішнова кількісно поняття «трудові ресурси» ширше, оскільки відображає максимально можливу чисельність населення яке може працювати, поняття ж «економічно активне населення» це та реальна частина трудових ресурсів, що добровільно працює або ж хоче працювати¹³.

Категорія «кадровий потенціал» підприємства формується за рахунок людських ресурсів певної території, які складають людський капітал. «Людський капітал» розглядають як сукупність людських здібностей, які дають можливість їх носію одержувати дохід. Здатність приносити дохід співвідносить людський капітал з іншими формами капіталу, які функціонують в суспільному виробництві. Відмінність між категоріями «кадровий потенціал» та «людський капітал» полягає в тому, що людський капітал розуміють з точки зору вартісної оцінки здібностей людини-працівника, а кадровий потенціал з позицій функціональних можливостей носія робочої сили. При цьому дані категорії майже тотожні, оскільки їх характеристики формуються на основі вроджених якостей людини і подальшому їх розвитку шляхом цілеспрямованих інвестицій. В кінцевому результаті носії робочої сили одержують можливість виконувати складнішу

¹² Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект / О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – С. 137.

¹³ Богиня Д.П. Основи економіки праці: [Навч. посіб.] / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – 2-е вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2001. – 313 с.

роботу та отримати відповідний рівень індивідуального доходу.

Кадровий (трудоий) потенціал доцільно розглядати у широкому плані: як людський потенціал, як людський розвиток, крім того, потрібно розкрити деякі особливості стосовно кадрового і трудового потенціалу. Вони полягають, на нашу думку, в тому, що «трудоий потенціал» має територіальну прив'язку та являє собою сукупність кількісних і якісних характеристик економічно активного, працездатного населення певної території, які визначають можливості цієї категорії населення виконувати відповідні види робіт, тобто виступати в ролі потенційних працівників; «кадровий потенціал підприємства» – це сукупність кількісних і якісних характеристик персоналу, зайнятого на підприємстві, куди ми відносимо кількість працівників, їх вік, стать, освітній рівень та професійно-кваліфікаційні здібності, які за наявності певних можливостей дозволяють виконувати відповідні роботи¹⁴.

Категорія «трудоий потенціал» увійшла до наукового обігу на початку 70-х років, її поява та поширення використання пов'язується, передовсім, з потребою виявлення і відображення недовикористаних можливостей і резервів прискорених темпів економічного росту, які лежать у площині людського фактора і пов'язані з недостатнім урахуванням інтеграційного характеру багатьох процесів у відтворенні трудових ресурсів, робочої сили і населення за умов постійного експансійного розвитку науково-технічного прогресу; характером демографічного процесу, якому притаманне поступове зниження частки населення в працездатному віці, а також недостатньою придатністю категорій «населення», «трудоі ресурси», «робоча сила» для цілей стратегічного управління соціально-економічним розвитком суспільства¹⁵.

Існуючі визначення категорії «трудоий потенціал» не відображають зміни, які відбуваються у процесі ринкової трансформації економіки України, інноваційні перетворення та перехід від індустріального до інформаційного суспільства¹⁶.

Визначаючи будь-яке поняття, слід, по-перше, вказати на найближче

¹⁴ Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект / О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 370 с.

¹⁵ Аметов Р. Населення – головна продуктивна сила господарського комплексу АР Крим / Р.А. Аметов // Україна: аспекти праці. – 2002. – №4. – С. 9-15; Левченко О. Якість трудового потенціалу як визначальна умова конкурентоспроможності робочої сили / О. Левченко // Україна: аспекти праці. – 1999. – №6. – С. 12-16; Пітюлич М.І. Трудоий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М.І. Пітюлич, М.І. Бібен, В.В. Мікловида. – Ужгород: Карпати, 1996. – 140 с.; Труд и заработная плата в СССР: [Словарь-справочник]. – М.: Экономика, 1989. – 401 с.; Трудовые ресурсы сельского хозяйства (вопросы теории и методологии) / под ред. В.Н. Овчинникова. – М.: Мысль, 1982. – 115 с.

¹⁶ Аграрный ресурсный потенциал Украинской ССР / П.Ф. Веденичев, Б.И. Пасхавер, В.М. Трегобчук и др. – К.: Наук. думка, 1988. – С. 9-10.

родове поняття; по-друге, пояснити, чим одне поняття відрізняється від інших. Для категорії «трудоий потенціал» найближчим родовим поняттям є поняття «потенціал». В енциклопедичних словниках наводяться два його трактування: перше – потенціал як джерела, запаси, засоби, можливості, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення конкретного завдання, досягнення певної мети; друге – потенціал як можливості певної особи, суспільства, держави у конкретній галузі¹⁷. Спільним є те що поняття «потенціал» пов'язується з можливістю досягнення певного результату. Обов'язковою умовою є наявність ресурсів, які мають кількісні й якісні характеристики незалежно від того використовуються вони у даний момент чи ні. Рівень ефективності використання наявних ресурсів залежить від їх якості й оптимального співвідношення складових. Отже, ресурси віддзеркалюють кількісній бік проблеми, а потенціал – ще і два принципово важливих моменти організацію складу потенціалу й якість наявних ресурсів¹⁸.

Логвін М.М. також вважає, що термін «потенціал» походить від латинського «potencia» і етимологічно означає «приховані можливості, потужність, силу» Широке трактування змісту поняття потенціал полягає в розгляді його як «джерела можливостей, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якого-небудь завдання або досягнення певної мети; можливостей окремої особи, суспільства, держави в певній сфері»¹⁹.

Таким чином, терміни «потенціал», «потенціальний» означають наявність у кого б то не було (чи то окрема людина, трудовий колектив підприємства, суспільство в цілому) прихованих, ще не проявлених можливостей або здібностей у відповідних сферах життєдіяльності. Як відзначає О. Левченко потенціал, виступаючи в єдності просторових і часових характеристик, концентрує у собі одночасно три рівні зв'язків. По-перше, він відображає минуле, оскільки являє собою сукупність властивостей, накопичених системою в процесі її становлення і обумовлюючих її здатність до функціонування та розвитку. В такому розумінні поняття «потенціал» фактично співпадає із поняттям «ресурсу». По-друге потенціал характеризує сучасність, з точки зору застосування і використання наявних здібностей. Адже в кожний конкретний період часу на

¹⁷ Аметов Р. Населення – головна продуктивна сила господарського комплексу АР Крим / Р.А. Аметов // Україна: аспекти праці. – 2002. – №4. – С. 9-15.

¹⁸ Аналіз трудового потенціала підприємства / О.С. Редькин, В.В. Волков, О.И. Гродзинская и др. – К.: Либідь, 1993. – С. 144.

¹⁹ Логвін М.М. Методологічні аспекти дослідження територіальної організації трудових ресурсного потенціалу агропромислового регіону / М.М. Логвін // Економіка АПК. – 2001. – № 9. – С. 119-123.

підприємствах виникають відхилення між існуючими можливостями та їх реальним використанням, тобто у складі потенціалу існують як реалізовані, так і нереалізовані складові. Останні виступають у вигляді виробничих резервів, які в кінцевому рахунку і відображають ступінь використання виробничого і трудового потенціалів. Слід зауважити, що з одного боку наявність нереалізованих елементів структури потенціалу призводить до зниження ефективності його функціонування (наприклад, втрачаються трудові навички, що не використовуються в роботі, руйнуються нереалізовані особистісні здібності), а з іншого боку «надлишковий» запас сил та здібностей працівника забезпечує можливість маневрувати в процесі зміни умов праці. По-третє потенціал орієнтований на розвиток, тобто на майбутнє, оскільки в процесі трудової діяльності працівник не лише реалізує свої наявні здібності, але й набуває нових професійних знань та навичок. Тобто являючи єдність стабільного та мінливого станів, потенціал містить у собі в якості «потенції» елементи майбутнього розвитку. Таким чином, рівень потенціалу, характеризуючи сучасний стан системи, обумовлений взаємодією всіх трьох перерахованих вище станів, що і відрізняє його від таких, на перший погляд близьких йому понять, як «ресурс» і «резерв»²⁰.

Як вважають М.Й. Малік та О.Г. Шпикуляк потенціал людини (працівника) формується в процесі життєдіяльності і поділяється на первинні задатки та характеристики набуті в процесі життєдіяльності (табл. 3.1.1)²¹.

Таблиця 3.1.1

Складові формування потенціалу кадрів

Первинні задатки	Характеристики набуті в процесі життєдіяльності
1. Талант – схильність до певного виду робіт 2. Рівень інтелекту 3. Здатність сприймати і засвоювати інформацію 4. Мотиваційні пріоритети	1. Професія 2. Рівень освіти 3. Рівень кваліфікації 4. Ставлення до певної професії

Як відзначає І.С. Маслова перевага трудового потенціалу, як узагальнюючої соціально-економічної категорії полягає в тому, що її практичне застосування розширює можливості комплексної оцінки резервів активізації людського фактора і створює умови для якісно нового підходу до

²⁰ Левченко О. Якість трудового потенціалу як визначальна умова конкурентоспроможності робочої сили / О. Левченко // Україна: аспекти праці. – 1999. – №6. – С. 12-16.

²¹ Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект / О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 370 с.

системи управління трудовими ресурсами (уточнення її цілей, функціонального змісту, організації, форм і методів)²².

З моменту впровадження в науковий обіг поняття «трудового потенціалу» багато дослідників намагались визначити зміст даної категорії, що призвело до виникнення значної кількості трактувань трудового потенціалу.

Досить вдалою є класифікація підходів до визначення суті трудового потенціалу здійснена львівськими дослідниками М.І. Долішнім, С.М. Злупком та ін. На основі узагальнення існуючих визначень трудового потенціалу, вони згрупували їх у наступні підходи: трудоресурсний, політекономічний та демографічний²³.

Трудоресурсний підхід набув найбільшого поширення на початкових етапах розробки проблематики трудового потенціалу, коли більшість дослідників ототожнювали його з трудовими ресурсами з додатковим акцентом на їх якісних параметрах. Так, за визначенням Г. Сергєєвої та Л. Чижової, трудовий потенціал – це ресурси праці, якими володіє суспільство. Реальне значення трудового потенціалу визначають чисельність працездатного населення та його якісні характеристики, що виявляються через стать, вік, рівень освіти та професійної підготовки²⁴.

Подібне визначення пропонується і В. Костаковим та А. Поповим «трудова потенціал країни та її регіонів, – це відповідні трудові ресурси, що розглядаються в аспекті єдності їх якісної та кількісної сторін»²⁵.

В подальшому вчені відійшли від такого звуженого розуміння трудового потенціалу. Представники політекономічного підходу до визначення суті трудового потенціалу, так як і І.С. Маслова та інші, наголошують, що ототожнення трудового потенціалу з трудовими ресурсами, неправомірне, оскільки між ними існує суттєва різниця. Вони розглядають трудовий потенціал як органічну складову частину економічного потенціалу суспільства, тобто сукупної здатності виробляти матеріальний продукт і послуги певного обсягу і структури. В той час, як чисельність трудових ресурсів виступає одним із елементів кількісної характеристики трудового потенціалу. Трудовий потенціал слугує узагальнюючою характеристикою сукупної здатності до праці, якою визначаються можливості окремої людини,

²² Трудовые ресурсы: эффективность использования / И.С. Маслова, В.М. Москович, А.Г. Косаев [и др.]. – М: Наука, 1988. – 264 с.

²³ Долішній М.І. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці / М.І. Долішній, С.М. Злупко, Т.Б. Токарський – Львів, 1997. – 340 с.; Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / М.І. Долішній, С.М. Злупко [та ін.]. – Ужгород: Карпати, 1997. – 422 с.

²⁴ Сергєєва Г.П. Трудовой потенциал страны / Г.П. Сергєєва Л.С. Чижова. – М.: Знание, 1982. – С. 22.

²⁵ Костаков В. Интенсификация использования трудового потенциала / В. Костаков, А. Попов // Социалистический труд. – 1982. – № 7. – С. 9.

різних груп працівників і працездатного населення, а також суспільства в цілому до участі в суспільно-корисній діяльності (при даному рівні розвитку продуктивних сил та виробничих відносин). Коли ж йде мова про трудові ресурси, мається на увазі сукупність в межах суспільства носіїв здатності до праці. Поняття трудового потенціалу виникло на базі та в доповнення до категорій «населення», «трудові ресурси», «робоча сила», генетично пов'язане з ними окремими сторонами якості, кількості і міри. Генетичним сполучником всіх перерахованих категорій є людина, яка виступає одночасно і частиною населення, і носієм здатності до праці і соціальним індивідом²⁶.

Таких же поглядів, про неправомірність зведення трудового потенціалу тільки до працездатного населення (трудових ресурсів) як ресурсно-особистісного фактора виробництва, дотримуються і представники демографічного підходу до визначення категорії «трудового потенціалу». Так, С.І. Пірожков, відзначає, що людина в своїх суспільних проявах виявляє не лише кількісні, але і всі якісні характеристики своєї особи²⁷.

Демографічний підхід у визначенні трудового потенціалу ґрунтується на принципах потенційної демографії. Представники даного підходу Д.І. Валентей, В.С. Стешенко, С.І. Пірожков, В.В. Піскунов та інші розглядають трудовий потенціал суспільства як частину його життєвого потенціалу. Загалом життєвий потенціал характеризує кількість майбутніх років життя особи, або групи осіб певного віку, обчислену за умови збереження наявного рівня повікової смертності. Життєвий потенціал вимірюють у людино-роках і він може бути розрахований як на весь період життя (повний потенціал), так і для певного його інтервалу, що дозволяє виміряти також можливу тривалість періоду трудової діяльності²⁸.

Так, за визначенням В.С. Стешенко трудовий потенціал – це такий життєвий потенціал, що може бути реалізований у сфері трудової діяльності за конкретного рівня зайнятості і смертності. Він характеризується тривалістю життя індивідів, протягом якого певна сукупність працездатного населення може в заданих фіксованих умовах брати участь у праці²⁹.

²⁶ Население и трудовые ресурсы: [Справочник] / сост. А.Г. Новицкий. – М.: Мысль, 1990. – 398 с.; Труд и заработная плата в СССР: [Словарь-справочник]. – М.: Экономика, 1989. – 401 с.; Трудовые ресурсы: эффективность использования / И.С. Маслова, В.М. Москович, А.Г. Косаев [и др.]. – М.: Наука, 1988. – 264 с.

²⁷ Пірожков С.І. Трудовой потенциал в демографическом измерении / АН Украины: Ин-т экономики; отв. ред. И.И. Лукинов. – К.: Наук. думка, 1992. – 180 с.

²⁸ Валентей Д.И. Основы демографии: [Учебник] / Д.И. Валентей, А.Я. Кваша – М.: Мысль, 1989. – 286 с.; Пірожков С. Відтворення трудового потенціалу / С. Пірожков // Економіка радянської України. – 1991 – № 7. – С. 8-19; Стешенко В.С. Демографічні перспективи України до 2026 року / В.С. Стешенко; відп. ред. В.С. Стешенко, О. Рудницький, О. Хомра, А. Стефановський. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1999. – 56 с.

²⁹ Стешенко В.С. Демографічні перспективи України до 2026 року / В.С. Стешенко; відп. ред. В.С. Стешенко, О. Рудницький, О. Хомра, А. Стефановський. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1999. –

Поділяючи таке розуміння сутності трудового потенціалу, ми погоджуємось з думкою К.І. Якуби, яка зауважує, що врахування рівня зайнятості населення при визначенні кількісних параметрів трудового потенціалу дещо занижує його розмір – при цьому не враховуються потенційні запаси незайнятого населення. Звідси: чим вищий рівень безробіття тим менший трудовий потенціал³⁰.

С.І. Пірожков під трудовим потенціалом розуміє розвинуту в даному суспільстві сукупність демографічних, соціальних та духовних характеристик і якостей працездатного населення, які реалізовані, або можуть бути реалізовані в умовах досягнутого рівня розвитку продуктивних сил, науково-технічного прогресу та системи відносин по участі в процесі праці і суспільної діяльності³¹.

У визначенні львівських дослідників М.І. Долішнього, С.М. Злупко та ін. категорія трудового потенціалу набула соціальної спрямованості і визначається ними як соціально-трудова потенція. «Соціально-трудова потенція – це той самий трудовий потенціал, але зорієнтований на виробниче функціонування з допомогою соціальних умов, факторів, мотивацій. У понятті «соціально-трудова потенція» увага зосереджується на тих його якісних параметрах, які не обмежені у плані вдосконалення, але мають часові пороги зростання, що диктуються економічною, виробничою, культурною та політичною зрілістю суспільства»³².

Одна з перших спроб сформулювати поняття трудового потенціалу на нормативно-правовому рівні здійснена в Указі Президента України «Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року», в якому він визначається як «...сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність»³³.

Однак, ми погоджуємось з думкою М. Саєнка про те, що це звужене розуміння даної категорії³⁴. Трудовий потенціал не доцільно зводити лише до «громадян працездатного віку», оскільки пенсіонери і підлітки також входять

С. 8.

³⁰ Якуба К.І. Поліпшення використання трудових ресурсів села / К.І. Якуба. – К.: Урожай, 1991. – 104 с.

³¹ Пірожков С.І. Трудовий потенціал в демографічному вимірі / АН України: Ін-т економіки; отв. ред. І.І. Лукинов. – К.: Наук. думка, 1992. – С. 9.

³² Долішній М.І. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці / М.І. Долішній, С.М. Злупко, Т.Б. Токарський. – Львів, 1997. – С. 49.

³³ Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року: Указ Президента України // Праця і зарплата. – 1999. – № 18. – С. 1.

³⁴ Саєнко М. До питання про розробку державної програми розвитку трудового потенціалу в Україні / Саєнко М. // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 3. – С. 10-11.

до трудового потенціалу, як і ті з них хто хоче і може працювати, але не має роботи. Також, згідно з указом до трудового потенціалу належать лише громадяни, які «здатні та мають намір провадити трудову діяльність». Таким чином, величезна когорта працюючих громадян опинилася за межами даного визначення трудового потенціалу. Також не слід трудовий потенціал трактувати лише як кількісну категорію. Це водночас і якісна категорія, обидва аспекти якої перебувають у діалектичній єдності.

На погляд М. Саєнка, трудовий потенціал слід розуміти як трудові можливості країни (галузі, території, підприємства, працівника), наявні нині й передбачувані на перспективу, що сформовані і формуються у певних виробничих відносинах і умовах відтворення³⁵.

Поділяючи думку С.І. Пірожкова, нам здається недостатнім оперувати тільки загальним поняттям трудового потенціалу, яким зручно користуватися в теорії, але на практиці воно виступає дуже абстрактною категорією. Тому, необхідно розрізняти: сукупний (повний) трудовий потенціал – як загальну міру всіх можливостей, необхідних для трудової діяльності і закладених у трудоактивному населенні, а також продуктивний трудовий потенціал, який дає найбільшу віддачу в створенні якихось цінностей, необхідних як суспільству в цілому, так і кожній окремій людині, і нарешті, приватний (селективний) трудовий потенціал, який визначає можливості для діяльності конкретної сукупності населення: демографічної (особи певного віку чи статі), соціальної, національної чи регіональної (в широкому розумінні слова – від конкретної території до конкретного трудового колективу)³⁶.

Такої ж думки дотримується К.І. Якуба, яка зазначає, що в прикладних дослідженнях можливе розуміння «трудоного потенціалу» відносно конкретного об'єкта вивчення: регіону, галузі народного господарства і т.д., оскільки він виступає важливою складовою економічного потенціалу цього об'єкта. З огляду на це стає можливим використання поняття «трудоного потенціал аграрного сектора економіки», який можна розглядати як створювальну силу працівників сільського господарства. При цьому його необхідно розглядати в широкому і вузькому розумінні їх сутності. В широкому розумінні – як створювальну силу для самовідтворення і створення споживчих вартостей, у вузькому – як створювальну силу для виробництва лише споживчих вартостей, тобто без урахування

³⁵ Саєнко М. До питання про розробку державної програми розвитку трудового потенціалу в Україні / Саєнко М. // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 3. – С. 10.

³⁶ Пірожков С. Відтворення трудового потенціалу / С. Пірожков // Економіка радянської України. – 1991 – № 7. – С. 8-19.

демографічного аспекту³⁷.

Трудовий потенціал аграрного сектора економіки слід розуміти як сукупні трудові можливості галузі, наявні нині й передбачувані на перспективу, що сформовані і формуються у певних виробничих відносинах і умовах відтворення. Носіями таких можливостей є люди з певними фізичними і духовними здібностями, що мають відповідну загальноосвітню і професійну підготовку, навички, знання, здібності до трудової діяльності.

3.2. Структурно-динамічні тенденції відтворення основного капіталу аграрних підприємств

Важливою проблемою в системі господарських відносин є забезпечення оптимального складу та ефективного використання виробничих ресурсів підприємств, у тому числі й основного капіталу. Процес переходу до ринкових умов господарювання, в результаті якого відбулася зміна форм власності на засоби виробництва, негативно вплинув на діяльність аграрних підприємств, спричинив затяжну трансформаційну кризу в усьому агропромисловому комплексі. Це не могло не позначитися на матеріально-технічній базі аграрних підприємств, характер якої визначає основний капітал. Відбулись суттєві зміни у структурі, вартості, у процесах відтворення та використання основного капіталу.

Основний капітал визначає рівень капіталоозброєності та продуктивності праці, детермінує загальну ефективність виробництва, конкурентоспроможність підприємств. Однак на сьогодні у аграрних підприємствах України основний капітал зношений майже наполовину, здебільшого морально застарілий. Спостерігається погіршення структури основного капіталу, яка й до початку трансформації не була оптимальною. Тому постійне відтворення основного капіталу повинно бути першочерговим завданням для тих аграрних підприємств, які хочуть встояти в конкурентній боротьбі, а інвестиційну політику держави треба спрямовувати на створення необхідних умов для того, щоб ці підприємства мали змогу залучати кошти для здійснення процесу розширеного відтворення основного капіталу, а також на забезпечення ефективного використання цих коштів та контролю за ними. У зв'язку з цим видається особливо актуальним дослідити структурно-динамічні тенденції відтворення основного капіталу, визначити джерела, за рахунок яких є можливим забезпечення процесу відтворення основного

³⁷ Якуба К.І Поліпшення використання трудових ресурсів села / К.І. Якуба. – К.: Урожай, 1991. – 104 с.

капіталу і визначити заходи покращання існуючої ситуації.

Дослідження проблем, що виникають у процесі використання основного капіталу, здійснювали ще класики економіки А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сей, К. Маркс, Й. Шумпетер, А. Маршал. Основний капітал не залишається поза увагою таких сучасних зарубіжних учених, як К. Макконнелл, С. Брю, П. Семюелсон, В. Нордгауз. Проблемаам формування, відтворення та використання основного капіталу підприємств приділяють увагу українські вчені-економісти, зокрема: Я. Білоусько, О. Бондаренко, О. Боброва, Ю. Губені, К. Ілляшенко, В. Котковський, Т. Косова, М. Могилова, С. Матковський, Г. Підлісецький, О. Пасько, О. Сторожук, Т. Старицький, Н. Татаренко, Г. Черевко, А. Фукс, Н. Швець та ін. Однак орієнтація на динамічний та інноваційний розвиток галузі, практичне значення зазначених проблем роблять актуальним продовження досліджень щодо забезпечення процесу розширеного відтворення основного капіталу, підвищення ефективності його використання, вдосконалення структури основного капіталу та приведення її до оптимального рівня.

Ефективність аграрного виробництва визначається наявністю, станом і структурною комплексністю усіх факторів виробництва. В їхній триєдиній сукупності – земля, праця, капітал – рівнозначну з іншими складовими роль відіграє основний капітал. Сьогодні, в епоху інформаційної економіки, науково-технічного прогресу та інноваційних технологій, його роль набуває ще більшої ваги. Досягти в сучасних умовах стабілізації та підвищення ефективності аграрного виробництва без належного забезпечення основним капіталом не видається можливим.

На сучасному стані забезпеченості основним капіталом аграрних підприємств позначилися трансформаційні процеси та виникнення на їх основі нових організаційно-правових форм господарювання та нових організаційно-правових форм забезпечення аграрних підприємств матеріально-технічними ресурсами. Багато вчених сходяться на думці, що на сьогодні забезпеченість аграрних підприємств основним капіталом є незадовільною як у кількісному, та і у якісному плані³⁸. Також, наголошується на тому, що значно нижчою за нормативну є питома вага основного капіталу у структурі авансованого капіталу в аграрний сектор, яка, відповідно до технологічних нормативів, повинна становити 40%, у тому числі для виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції – 20-

³⁸ Черевко Г.В. Особливості сучасного етапу формування матеріально-технічної бази сільського господарства України / Г.В. Черевко // Організаційно-економічні та правові проблеми розвитку сільського господарства та сільських територій: Зб. наук. доп. та ст. [За ред. проф. Ю. Губені та проф. С. Матковського]. – Львів: Українські технології, 2012.

40%³⁹.

Проаналізувавши забезпеченість основним капіталом аграрних підприємств Чернівецької області (табл. 3.2.1), бачимо, що протягом останніх десяти років спостерігалася тенденція до зростання забезпеченості основним капіталом аграрних підприємств Чернівецької області. Так, у 2010 році, проти 2000 року, капіталоозброєність праці та технічна озброєність праці зросли у 6 разів, капіталозабезпеченість сільськогосподарського виробництва зросла у 2,8 рази, продуктивність праці зросла у 7,6 рази. Однак, варто зауважити, що даний ріст відбувався за рахунок екстенсивних факторів. Так, зростання капіталоозброєності та технічної озброєності праці відбулося за рахунок того, що протягом аналізованого періоду чисельність працівників зменшилася у 4,6 рази, тоді як вартість основного капіталу зросла лише на 28,5%, тобто темпи зниження чисельності працівників аграрного сектору значно випереджали темпи росту вартості основного капіталу. Зростання капіталозабезпеченості виробництва відбулося за рахунок того, що протягом аналізованого періоду площа сільськогосподарських угідь зменшилася у 2,2 рази, що теж значно випереджало темпи зростання вартості основного капіталу. Дещо кращою можна вважати ситуацію із зростанням продуктивності праці, оскільки протягом аналізованого періоду поряд із значним скороченням чисельності працівників аграрного сектору вартість валової продукції сільського господарства зросла на 64,3%.

Таблиця 3.2.1

Динаміка забезпеченості основним капіталом аграрних підприємств Чернівецької області*

Показник	Роки					
	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Капіталоозброєність праці, тис. грн.	24,5	49,5	61,9	84,6	124,3	146,0
Технічна озброєність праці, тис. грн.	7,3	9,7	16,7	22,1	36,2	44,1
Капіталозабезпеченість, тис. грн.	5,0	8,0	8,2	13,8	14,3	14,2
Продуктивність праці, тис. грн.	5,6	11,0	20,2	27,8	35,1	42,4

* Джерело: Розраховано та складено за даними⁴⁰

³⁹ Могилова М.М. Економічні проблеми формування та відтворення основних засобів у сільському господарстві / М.М. Могилова, Г.М. Підлісецький, Я.К. Білоусько // Економіка АПК. – 2012. – №1. – С. 58.

⁴⁰ Статистичний щорічник Чернівецької області за 2010 рік / [за ред. А.В. Ротаря]. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2011. – С. 78, 131, 144, 368; Сільське господарство Чернівецької області у 2009 році: статистичний збірник / [відп. ред. А. В. Ротар]. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2010. – С. 49.

Отже, не дивлячись на зростання показників забезпеченості основним капіталом аграрних підприємств Чернівецької області, не можемо однозначно стверджувати, що протягом останніх десяти років відбулися позитивні зрушення щодо фактичної наявності та відтворення основного капіталу. Підтвердженням цього є аналіз показників відтворення та руху основного капіталу в аграрних підприємствах Чернівецької області (табл. 3.2.2).

Таблиця 3.2.2

Динаміка показників відтворення та руху основного капіталу в аграрних підприємствах Чернівецької області*

Показник	Роки					
	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Вартість основного капіталу						
На початок року	1433,8	1094,0	992,1	1032,0	1252,5	1467,9
Надійшло за рік	44,2	79,3	90,9	296,8	183,9	136,2
в т. ч. нового	31,0	73,6	67,7	265,3	128,5	114,7
Вибуло за рік	273,0	139,6	147,8	119,6	31,4	56,1
в т. ч. ліквідовано	74,8	42,6	26,5	48,1	13,0	21,5
На кінець року	1205,0	1033,7	935,2	1209,2	1405,0	1548,0
Коефіцієнт						
Надходження	0,04	0,08	0,10	0,25	0,13	0,09
Оновлення	0,03	0,07	0,07	0,22	0,09	0,07
Вибуття	0,19	0,13	0,15	0,12	0,03	0,04
Ліквідації	0,05	0,04	0,03	0,05	0,01	0,01
Приросту	-0,19	-0,06	-0,06	0,16	0,11	0,05
Зносу	0,52	0,54	0,41	0,41	0,22	0,25
Придатності	0,48	0,46	0,59	0,59	0,78	0,75

* Джерело: Розраховано та складено за даними Зведеного звіту про наявність і рух основних засобів, амортизацію (знос) основних засобів сільськогосподарських підприємств Чернівецької області за 2000, 2005-2010 роки.

Проаналізувавши показники руху та відтворення основного капіталу в аграрних підприємствах Чернівецької області, бачимо, що протягом 2000-2007 років вартість основного капіталу, який вибув з аграрних підприємств області, перевищувала вартість основного капіталу, що надійшов на підприємства, тобто коефіцієнт вибуття основного капіталу був більшим за коефіцієнт його надходження та спостерігався від'ємний приріст основного капіталу. Лише у 2008-2010 роках відбулися певні позитивні зрушення і вже вартість основного капіталу, що надійшов на підприємства, перевищувала вартість основного капіталу, що вибув, тобто коефіцієнт надходження основного капіталу зріс, порівняно з коефіцієнтом вибуття, та спостерігався, хоч і в незначних розмірах, приріст основного капіталу. Варто зауважити, що

протягом 2000-2005 років знос основного капіталу був більшим за 50%, тобто з усього основного капіталу, який використовувався аграрними підприємствами Чернівецької області, менше половини було придатним до використання у виробничому процесі. Починаючи з 2007 року, спостерігається позитивна тенденція щодо зменшення використання зношеного основного капіталу. У 2009-2010 роках зношений основний капітал становить уже приблизно четверту частину вартості всього основного капіталу, а придатним до використання є 75% наявного основного капіталу.

Процес відтворення основного капіталу прямо впливає на оптимізацію його структури, від якої, своєю чергою, прямо залежать виробництво конкурентоспроможної та високоякісної продукції, зведення до мінімуму виробничих витрат, підвищення техніко-технологічного рівня виробництва. Існують різні трактування процесу відтворення основного капіталу українськими вченими-економістами. Так, Т. Старицький розглядає відтворення основного капіталу як процес постійного повторення його виробничого використання, зносу, амортизації, підтримання в робочому стані через здійснення ремонтів і відновлення в натуральному вигляді⁴¹. За В. Котковським відтворення основного капіталу є інтегрованою, органічно пов'язаною цілісною системою економічних, організаційних і правових форм та методів господарювання, спрямованих на запровадження прогресивної і принципово нової техніки, комплексної модернізації основного капіталу⁴². О. Пасько вважає, що відтворення основного капіталу – це процес, що включає дві групи чинників: ендогенну (розмір нарахованої амортизації, відповідність суми нарахованої амортизації собівартості продукції, конкурентної стратегії підприємства, використання нарахованої суми амортизації), яка перебуває у сфері впливу конкретного підприємства, та екзогенну (урядова політика, економіка, технологія, суспільство), яка перебуває у сфері впливу державних органів управління⁴³. На нашу думку, найбільш точним є визначення процесу відтворення основного капіталу, яке дає Н. Швець, як безперервного процесу формування, забезпечення працездатного стану та розвитку основного капіталу підприємства згідно з його стратегічними орієнтирами⁴⁴.

⁴¹ Старицький Т.М. Рациональне відтворення основного капіталу в сільському господарстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т.М. Старицький; Інститут аграрної економіки УААН. – К.: ІАЕ УААН, 2006. – С. 8.

⁴² Котковський В.С. Відтворення основних засобів та його фінансове забезпечення на підприємствах залізничної промисловості України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В.С. Котковський. – К.: КНЕУ, 2001. – С. 5.

⁴³ Пасько О.В. Відтворення основних засобів аграрних підприємств в сучасних умовах / О.В. Пасько. – Суми: Козацький вал, 2004. – С. 24.

⁴⁴ Швець Н.В. Організаційно-економічний механізм управління відтворенням основних засобів

Однозначним та незмінним залишається твердження про те, що процес відтворення основного капіталу неможливий без достатньої кількості фінансових ресурсів. Джерела фінансових ресурсів, які аграрні підприємства можуть залучати для відтворення основного капіталу, є внутрішні та зовнішні.

Внутрішніми джерелами відтворення основного капіталу в аграрних підприємствах є прибуток та амортизаційні відрахування. Здебільшого, основний капітал, відтворений за рахунок власних джерел, використовується більш ефективно. Позитивними особливостями власних джерел відтворення основного капіталу є швидкість та простота залучення, висока віддача за критерієм норми прибутковості капіталу, що інвестується, низький ризик неплатоспроможності та банкрутства підприємства при його використанні, повне збереження управління у засновників підприємства. Поряд з цим існує також ряд негативних особливостей відтворення основного капіталу за рахунок власних джерел, зокрема обмежений зовнішній контроль за ефективністю використання власних фінансових ресурсів та їх незначний обсяг, що дозволяє відтворити обмежену кількість об'єктів основного капіталу.

Розглядаючи фінансові результати діяльності аграрних підприємств Чернівецької області протягом двох останніх десятиріч, зауважимо, що у 1990 році 99,5% аграрних підприємств були прибутковими, у 2000 році – 80,7%, у 2005 році – 45,1%, у 2010 році – 73,7%⁴⁵. Як бачимо, 2010 рік 26,3% аграрних підприємств області закінчили із збитками. Зрозуміло, що для цих підприємств не можливим є не лише розширене відтворення основного капіталу за рахунок прибутку, але й втрачають своє значення амортизаційні відрахування. Ми погоджуємось із думкою тих науковців, які вважають прибуток найважливішим джерелом формування основних засобів, розглядаючи цей процес як нагромадження капіталу⁴⁶.

Амортизаційні відрахування є одним із головних внутрішніх джерел відтворення основного капіталу. При цьому вони, по-перше, можуть прямо використовуватись для відтворення основного капіталу та, по-друге, підвищують собівартість продукції, зменшуючи тим самим загальну масу прибутку платника податку.

підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.В. Швець. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2005. – С. 4.

⁴⁵ Сільське господарство Чернівецької області у 2009 році : статистичний збірник / [відп. ред. А. В. Ротар]. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2010. – С. 42; Статистичний щорічник Чернівецької області за 2010 рік / [за ред. А. В. Ротаря]. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2011. – С. 56.

⁴⁶ Шнипко О. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки / О. Шнипко // Економіка України. – 2005. – №7. – С. 23.

Серед науковців існує широкий спектр поглядів щодо визначення функцій амортизаційних відрахувань. Так, О. Боброва визначає дві головні функції амортизації: відтворювальну і регулюючу⁴⁷. Т. Косова виділяє наступні функції амортизації – відтворювальну, розподільчу, стимулюючу, фіскальну⁴⁸. На думку А. Фукса амортизаційні відрахування повинні виконувати функції відшкодування, відтворення та стимулювання⁴⁹, тощо. Чітке визначення функцій амортизації необхідне для вирішення питання доцільності формування фонду амортизаційних відрахувань і його використання лише для відтворення основного капіталу. На сьогодні системою обліку амортизації не передбачено обов'язкове нагромадження амортизаційних відрахувань в амортизаційному фонді. В аграрних підприємствах при відсутності амортизаційного фонду амортизаційні відрахування надходять безпосередньо до господарського обліку та використовуються для вирішення різних господарських проблем, які не завжди стосуються цільового призначення амортизаційних відрахувань. Погоджуємось із тими вченими⁵⁰, які пропонують для забезпечення контролю за капіталізацією амортизаційних відрахувань та процесом відтворення основного капіталу, вести облік створення та використання амортизаційного фонду, застосовуючи для цього у Плані рахунків бухгалтерського обліку субрахунок «Амортизаційний фонд» до рахунку 48 «Цільове фінансування та цільові надходження». При цьому зазначимо, що багато вчених висувають вагомі контраргументи проти створення такого фонду.

Питома вага амортизаційних відрахувань, нарахованих аграрними підприємствами Чернівецької області протягом останнього десятиріччя, характеризується тенденцією до зменшення, однак не чіткою. Так, якщо у 2001 році амортизаційні відрахування у структурі операційних витрат аграрних підприємств області займали 5,8%, то у 2005 році – 3,8%, а у 2010 році вже 4,5%, що становило 37,2 млн грн⁵¹. Вважаємо, що суми нарахованих амортизаційних відрахувань недостатньо для забезпечення простого відтворення основного капіталу у тих аграрних підприємствах, які

⁴⁷ Боброва О.Г. Амортизаційна політика у відтворенні основних засобів / О.Г. Боброва // Економіка АПК. – 2000. – №4. – С. 54, 58.

⁴⁸ Косова Т.Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т.Д. Косова // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №9 (27). – С. 158-159.

⁴⁹ Фукс А.Е. Амортизація і оновлення основного капіталу: теорія і практика / А.Е. Фукс. – К.: КДЕУ, 1996. – С. 40-42.

⁵⁰ Огійчук М. Амортизаційна політика в сільському господарстві / М. Огійчук, В. Коваленко, Л. Кучеренко // Економіка України. – 2003. – №4. – С. 54.

⁵¹ Статистичний щорічник Чернівецької області за 2010 рік / [за ред. А. В. Ротаря]. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2011. – С. 85.

здійснюють беззбиткову господарську діяльність. Тому, за цих обставин важливого значення набувають зовнішні джерела відтворення основного капіталу.

Проблема відтворення основного капіталу за рахунок внутрішніх джерел залишається надзвичайно актуальною. Погоджуємось із тими науковцями, які вважають, що недостатність внутрішніх ресурсів для техніко-технологічної модернізації аграрного сектору в основному зумовлюється диспаритетом цін на промислову та аграрну продукцію. Протягом 1991-1996 років відбулося п'ятикратне перевищення цін на матеріально-технічні ресурси над зростанням цін на аграрну продукцію. Протягом 1996-2010 років при підвищенні цін на аграрну продукцію у 6,3 рази, ціни на матеріально-технічні ресурси промислового походження, спожиті аграрним сектором, збільшилися у 7,3 рази⁵².

Зовнішні джерела відтворення основного капіталу також характеризуються як позитивними, так і негативними особливостями. До позитивних особливостей зовнішніх джерел відтворення основного капіталу належать можливість залучити значно більший їх обсяг, рівень зовнішнього контролю за використанням зовнішніх джерел є досить високим, що дозволяє забезпечити їх використання за призначенням.

До негативних особливостей зовнішніх джерел відтворення основного капіталу належать досить складний та тривалий процес їх оформлення та отримання, необхідними для отримання є надання гарантій повернення або застави майна, значно вищим є ризик банкрутства через несвоєчасне погашення отриманих кредитів, можливою є втрата частини прибутку через необхідність сплати відсотків за кредит тощо⁵³.

Окремі вчені, зокрема О.Сторожук, вважають, що відтворення основного капіталу за рахунок зовнішніх джерел є більш вигідним для підприємств, порівняно з відтворенням за рахунок власних джерел тому, що сплата відсотків включається до складу валових витрат і відповідно на цю суму зменшується база оподаткування прибутку підприємств⁵⁴. Основним серед зовнішніх джерел відтворення основного капіталу, вважаємо зовнішні інвестиції.

Поняття «інвестиції» з'явилося в економіці України досить недавно, але зразу перетворилося на одне з ключових понять. Українські вчені

⁵² Могилова М.М. Економічні проблеми формування та відтворення основних засобів у сільському господарстві / М.М. Могилова, Г.М. Підлісецький, Я.К. Білоусько // Економіка АПК. – 2012. – №1. – С.60.

⁵³ Бондаренко О.А. Економічні основи відтворення основних засобів / О.А. Бондаренко. – Суми: Довкілля, 2001. – С. 55; 67.

⁵⁴ Сторожук О. Довгостроковий кредит як джерело формування та відтворення основних фондів підприємства / О. Сторожук // Вісник податкової служби України. – 2004. – №32. – С. 24.

Н. Татаренко та А. Поручник зазначають, що інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення певних соціальних ефектів. У першому випадку інвестиції розглядаються як засіб збільшення капіталу, у другому – як засіб надання соціальних послуг, які покращать соціально-економічний розвиток суспільства⁵⁵. Інвестиційна активність розглядається як основний фактор економічного росту, що залежить, перш за все, від економічної динаміки, співвідношення попиту та пропозиції (особливо на інвестиційних ринках), від рівня монополізації провідних галузей матеріального виробництва, наявності ефективних власників і стратегічних інвесторів тощо⁵⁶.

На сьогодні, для аграрних підприємств вкладення інвестицій в основний капітал ототожнюється з модернізацією і технічним переоснащенням, впровадженням енерго- і ресурсозберігаючих екологічно безпечних технологій, а, отже, із зменшенням частки матеріальних витрат у структурі собівартості продукції та збільшенням оплати праці, створенням передумов для конкурентоспроможності аграрної продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Для економіки області в цілому це означає насичення ринку високоякісною продукцією, зростання сукупного попиту, збільшення споживчих витрат, дохідної частини ВВП. Залучення інвестицій також дозволяє створити додаткові робочі місця і одночасно вирішити проблему сільського безробіття.

Як вважає професор Г. Черевко, для забезпечення достатньо високого рівня інвестицій у відтворення основного капіталу аграрних підприємств необхідно суттєво покращити інвестиційний клімат в аграрному секторі, щоб зробити його потенційно привабливим для вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Саме формування сприятливого інвестиційного клімату, а також стимулювання інвестиційних процесів засобами непрямого впливу є головним завданням держави, оскільки прямі державні кошти потрібно виділяти лише для фінансування програм державного рівня⁵⁷.

Протягом 2001-2010 років в аграрному секторі Чернівецької області відбувається певне пожвавлення інвестиційної діяльності. Так, у 2010 році інвестиції в основний капітал аграрних підприємств зросли, порівняно з 2001 роком, у 16,4 рази та становили 144,6 млн грн., проти 8,8 млн грн. у

⁵⁵ Татаренко Н.О. Теорії інвестицій: [Навч. посіб.] / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – С. 5.

⁵⁶ Ілляшенко К.В. Перспективні напрями розвитку інвестиційної політики в АПК України / К.В. Ілляшенко // Економіка АПК. – 2007. – №11. – С. 121.

⁵⁷ Черевко Г.В. Державне регулювання економіки в АПК: [Навч. посіб.] / Г.В. Черевко. – К.: Знання, 2006. – С. 104.

2001 році⁵⁸. Однак, необхідно зауважити, що в 2001 році інвестиції в основний капітал аграрних підприємств становили лише 3,7% в структурі інвестицій в основний капітал усіх підприємств області, а у 2010 році – зросли до 7,3%⁵⁹. На наш погляд, це свідчить про відсутність пріоритетності розвитку аграрного сектора, порівняно з іншими видами економічної діяльності. Також потрібно зазначити, що у 2010 році 85,9% інвестицій в основний капітал аграрних підприємств спрямовувалися на технічне переоснащення і реконструкцію діючого основного капіталу і лише 14,1% – на будівництво та придбання нового. Саме така ситуація, на наш погляд, якраз і свідчить про відсутність сприятливого інвестиційного клімату в аграрному секторі області.

Крім вітчизняних інвестицій в аграрний сектор Чернівецької області необхідно залучати також іноземні інвестиції. За умов обмеженості вітчизняних інвестицій вони є найпривабливішим джерелом відтворення основного капіталу. Іноземні інвестиції в основний капітал аграрних підприємств Чернівецької області зросли в 2010 році, порівняно з 2005 роком, в 5,8 рази⁶⁰. Однак, їх обсяг та рівень ефективності залишаються дуже низькими через нестабільність політичної ситуації в Україні, недосконалу законодавчу базу, низьку інвестиційну привабливість аграрного сектору області для іноземних інвесторів. Так, питома вага іноземних інвестицій в основний капітал аграрних підприємств Чернівецької області на 1 січня 2010 року становила 3,7%.

Отже, для забезпечення оптимального процесу відтворення основного капіталу аграрних підприємств за умов обмеженості внутрішніх та зовнішніх джерел відповідно до забезпечення сталого розвитку сільських територій та структурних змін в аграрному секторі вважаємо за необхідне:

- провести реформування амортизаційної системи у інвестиційному напрямі стимулюванням створення та використання за призначенням амортизаційного фонду та удосконаленням методів нарахування амортизаційних відрахувань;

- сприяти залученню інвестицій з інших секторів економіки та прямих іноземних інвестицій через створення сприятливого інвестиційного клімату за рахунок певних заходів, зокрема розробки стабільної нормативно-правової бази, прийняття законодавчих актів про правила вивезення капіталу,

⁵⁸ Статистичний щорічник Чернівецької області за 2010 рік / [за ред. А.В. Ротаря]. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2011. – С. 207.

⁵⁹ Там же.

⁶⁰ Сільське господарство Чернівецької області у 2009 році : статистичний збірник / [відп. ред. А.В. Ротар]. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2010. – С. 31.

- стимулювання іноземних інвесторів, формування ринку цінних паперів тощо;
- удосконалити напрями, форми та розміри державної фінансової підтримки аграрних виробників із застосуванням обґрунтованих еквівалентних цін на аграрну продукцію;
 - забезпечити вищий рівень фінансування техніко-технологічного переоснащення аграрного виробництва порівняно з питомою вагою аграрного сектору у валовій доданій вартості країни;
 - сприяти розвитку українського аграрного машино- і тракторобудування у кооперації з іноземними підприємствами;
 - створити систему ремонтно-сервісного обслуговування та належної інфраструктури ринку аграрної техніки і системи підготовки кадрів для роботи з нею;
 - збільшити фінансування наукових досліджень у сфері розробки і вдосконалення сільськогосподарських машин, тракторів та іншого обладнання з метою підвищення їх конкурентоздатності.

Вважаємо, що реалізувавши дані заходи, можна створити умови для зростання рівня забезпеченості та оптимального процесу відтворення основного капіталу аграрних підприємств як Чернівецької області, зокрема, так і України, в цілому.

3.3. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: сучасний стан та проблеми розвитку

Сучасний стан розвитку аграрного сектору України характеризується скороченням земель сільськогосподарського призначення, посівних площ, що призводить до зниження урожайності та валового збору продукції, до погіршення продовольчої ситуації в країні, що зумовлено світовими тенденціями ринкової кон'юнктури сільськогосподарського виробництва.

В сучасних умовах сільське господарство країни відчуває гостру нестачу оборотних коштів, що веде до неможливості здійснення процесу розширеного відтворення у виробництві. Недоступність довгострокових кредитних ресурсів зумовлена недостатністю заставного майна, що призводить до використання короткострокових кредитів, які характеризуються високими ставками. Враховуючи ситуацію, яка склалася на ринку кредитних ресурсів та для створення доступу сільського господарства до довгострокових кредитних ресурсів, необхідно розглядати землю як джерело заставного майна. Однак існує ряд проблем, які пов'язані зі станом

та розвитком ринку землі в Україні, які необхідно вирішити для досягнення оптимального співвідношення використання земель та обсягів кредитних ресурсів для забезпечення виробничого процесу в сільському господарстві.

Проблема пріоритетного використання земельних ресурсів входила в наукові дослідження видатних вчених – аграріїв, таких як В. Власов, О. Гудзь, М. Дем'яненко, О. Корчинська, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, П. Стецюк, Г. Підлісецький, М. Федоров, А. Чупіс та ін. Високо оцінюючі їх зусилля та внесок в досягнення взаємозв'язків щодо проблем розвитку земельної ситуації в аграрному секторі та отриманні довгострокових кредитних ресурсів під заставу землі, можна зауважити, що сучасний контур діяльності аграрного сектору в розрізі земельних відносин та фінансово-кредитних відносин, та наявність відчутних прогалів і нерегульованих завдань потребують здійснення наукових досліджень щодо уточнення проблеми земельних відносин аграрного сектору та пошуку дієвих практичних заходів їх розв'язання.

В роботі досліджено стан розвитку ринку земель сільськогосподарського призначення та розглянуто основні проблеми, які пов'язані з формуванням ринку земель та його функціонування в сучасних умовах.

Одним із специфічних ринків є ринок землі, який має безліч особливостей, які відрізняють його від інших ринків. Так, на сьогодні ринок землі в Україні чітко диференціюється в залежності від напряму використання. За наявного природно-ресурсного потенціалу Україна належить до досить забезпечених країн світу.

Найбільш цінним природним ресурсом і основною складовою національного багатства будь-якої країни є земля. Близько 27% чорноземів Земної кулі розміщені в Україні. Україна займає 5,7% території Європи, її сільськогосподарські угіддя – 18,9%, на ріллю приходить 26,9%⁶¹.

На відміну від промислових засобів виробництва, схильних до фізичного і морального зносу, правильне використання землі не тільки не знижує її продуктивних можливостей, але і збільшує їх, визначаючи ринкову ціну земельної ділянки при наявності рентного доходу та ринкового попиту.

Вся земля в межах країни, незалежно від форм власності, являє собою загальнонаціональне надбання. Держава повинна дбати про те, щоб земля була раціонально розподілена і ефективно використана, оскільки є не відтворюваним та незамінним засобом виробництва. Головне завдання ефективного використання землі полягає в збереженні і підвищенні

⁶¹ Авраменко Т.П. Ресурсний потенціал земель сільськогосподарського призначення та раціональне його використання / Т.П. Авраменко // Аграрна наука і освіта. – 2006. – Т. 7. – № 5-6. – С. 125-128.

родючості ґрунту, а також у створенні умов для найбільш повного використання під посіви сільськогосподарських культур, збільшення їх врожайності. Основними засобами підвищення родючості ґрунту є її оптимальна обробка, застосування мінеральних добрив, правильний підбір культур і сортів, а також порядок розміщення їх у сівозмінах.

Поняття «земельні відносини» охоплює широке коло питань як економічного (виробничого), так і правового характеру⁶². Земельні відносини повинні окреслювати такі питання, як форми власності, відносини ефективного використання землі, ринок землі, ренту, способи і методи державної підтримки та регулювання земельних відносин.

Розвиток земельних відносин безпосередньо пов'язаний з виникненням і розвитком відносин власності, зокрема права приватної власності, яке розуміється набагато ширше, ніж просто володіння, користування і розпорядження.

Земельні відносини у сільському господарстві слід розглядати як основний елемент сільського господарства, як складову частину аграрних відносин. Відтак зміна земельної власності та форм використання земельних ресурсів стає базою всієї аграрної реформи⁶³.

Ефективність використання земельних ресурсів визначається чинним організаційно-економічним механізмом землеволодіння та землекористування. Під час проведення аграрної реформи перерозподіл земель, зростання числа власників, власників і користувачів земельних ділянок не сприяли підвищенню ефективності використання землі. Значна частина земель виведена з господарського обороту, знизилася родючість ґрунтів, що в свою чергу призводить до нецільового використання. Наділення працівників виробничої і соціальної сфери села, пенсіонерів колишніх колгоспів земельними частками викликало безліч невирішених питань і протиріч. Земельний обіг розвивається під відповідними законодавчими і практичними обмеженнями і не сприяє переходу земель до власників і користувачів, які б могли використовувати за основним призначенням⁶⁴.

Так, на сьогодні державне регулювання ринку землі відбувається прямим та непрямим методами, враховуючи прийняття законодавчих та нормативних документів, а також надання консультативних та

⁶² Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України: [науково-навчальний посібник] / [за ред. докт. юрид. наук, проф. Н.І. Титової]. – Львів: ПАІС, 2005. – 368 с.

⁶³ Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / [за заг. ред. В.В. Медведчука]. – К.: Юрінком інтер, 2004. – 643 с.

⁶⁴ Демина М.И. Перспективы развития рынка земли / М.И. Демина // Известия ИГЭА. – 2012. – №4 (84) – С. 19-22.

інформаційних послуг щодо реалізації певних завдань учасниками ринку землі. Державне регулювання ринку землі ґрунтується на прикметних атрибутах, таких як: збалансованість, пропорційність, цілісність, прозорість, динамічність, самоорганізація та саморозвиток, структурованість, інноваційність, цілеспрямованість, еластичність, мобільність, адаптивність, гнучкість, достатність, інертність, синергетичність, керованість, сталість.

Ринок землі є важливим сегментом ринкової економіки і забезпечує реалізацію відносин між його суб'єктами. Земля розглядається в економіці як експлуатаційний або вичерпний ресурс. Особливий статус землі в економіці країни та її властивості визначають цілий ряд специфічних особливостей даного ринку (рис. 3.3.1):

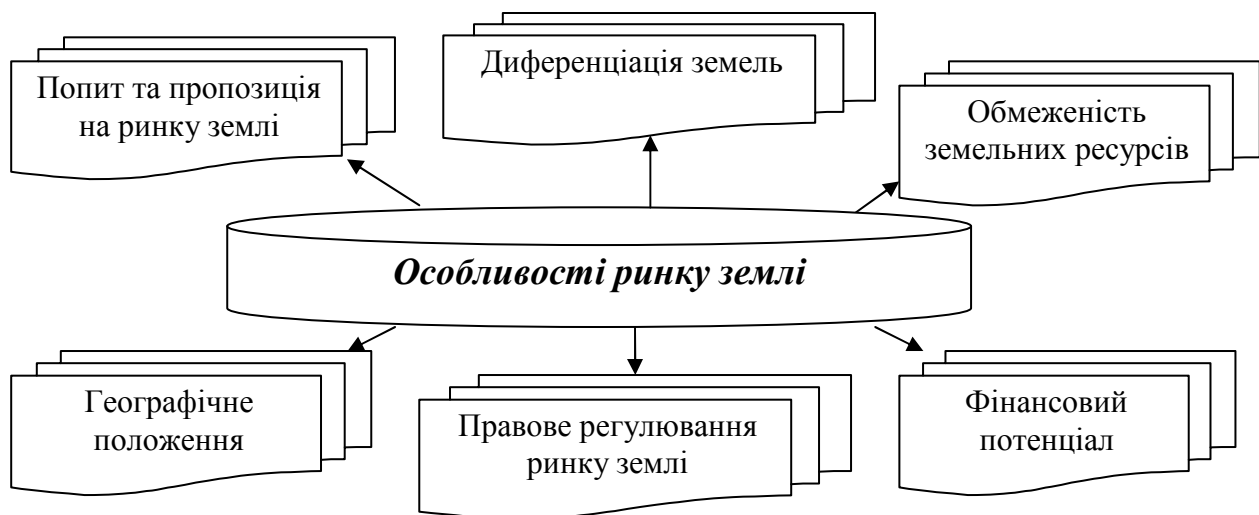


Рис. 3.3.1. Особливості ринку землі як фактору виробництва

- величина та характер попиту і пропозиції земельних ділянок, що зумовлені політичною системою суспільства, географічними, історичними факторами, станом інфраструктури і рівнем розвитку регіону в цілому, а також ірраціональністю її вартості;

- землі диференційовані за якістю та позиціонуванням. Додаткові вкладення праці і капіталу дозволяють економічно поліпшити родючість і отримати велику віддачу від землі, що можливо практично на будь-яких ділянках;

- обмеженість пропозиції земельних ресурсів посилюється відносинами приватної власності. В умовах ринку землевласники воліють не продавати свої земельні ділянки, а віддавати їх в оренду для отримання стабільного

доходу. Тому до продажу навіть пропонується незначна частина земельного фонду, що не є адекватною реакцією на зростаючий попит;

- правове оформлення угод на ринку землі потребують обов'язкової державної реєстрації і складного, дорогого юридичного оформлення. Це вимагає присутності держави в процесах регулювання ринку⁶⁵.

Розвиток земельних відносин неможливий без об'єктивної оцінки вартості землі. В цілому, система земельних відносин повинна базуватися на показниках ціни землі. Не дивлячись на існування достатньо великої кількості факторів, які впливають на формування вартості сільськогосподарських угідь, всі вони проявляються в двох основних показниках: прибуток від ведення сільського господарства та ринкової вартості землі.

Відносини у сфері оцінки землі сільськогосподарського призначення регулюються такими основними законодавчими та нормативними документами законами України від 11.12.2003 № 1378-IV «Про оцінку земель» та від 06.10.1998 № 161-XIV «Про оренду землі», постановою Кабінету Міністрів України від 23.03.1995 № 213 «Про Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів», наказом Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбуду України, УААН від 27.01.2006 № 18/15/21/11 «Про Порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів» (zareestrovаний Мін'юстом України 05.04.2006 за № 388/12262), Земельним кодексом України від 25.10.2001 № 2768-III, Податковим кодексом України від 02.12.2010 № 2755-VI.

Законом України «Про оцінку землі» визначено, що існують такі види оцінки землі: грошова оцінка, економічна оцінка та бонітування ґрунтів⁶⁶.

Об'єктом дослідження незалежних оцінювачів є грошова оцінка земель.

Грошова оцінка земельних ділянок буває двох видів: нормативна та експертна.

В основі нормативної грошової оцінки земельних ділянок закладені неринкові механізми формування вартості. Дана оцінка є перехідним варіантом бази для оподаткування земельної власності. Експертна грошова оцінка, розроблена для умов української економіки, містить інструментарій, що включає 9 методів оцінки земельних ділянок, заснованих на комбінації різних підходів до оцінки майна.

⁶⁵ Башаров Ч.Ф. Развитие рынка земли сельскохозяйственного назначения / Ч.Ф. Башаров // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ – 2009. – №8/1 – С. 82-85.

⁶⁶ Авраменко Т.П. Ресурсний потенціал земель сільськогосподарського призначення та раціональне його використання / Т.П. Авраменко // Аграрна наука і освіта. – 2006. – Т. 7. – № 5-6. – С. 125-128.

Грамотне використання затвердженого інструментарію дозволяє з високим ступенем точності провести аналіз і оцінку практично будь-якої земельної ділянки, як забудованої, так і вакантної. При цьому особлива увага відводиться аналізу найбільш ефективного використання земельної ділянки, враховується дозволене використання земельної ділянки з урахуванням містобудівних норм, що діють, і правил забудови, а також економічна доцільність того або іншого проекту.

У відповідності до законодавства України, сільськогосподарськими землями являються землі, які знаходяться за межами населених пунктів, та використовуються для сільськогосподарського призначення.

На ціну земель сільськогосподарського призначення впливають такі фактори, як:

- економічні фактори, які визначаються доходом, який отримує суб'єкт господарювання з даної ділянки, інвестиціями, залученими на даній території, стан фінансової підтримки галузей сільського господарства;

- соціальні фактори характеризують земле використання, попит на землю та вартість землі;

- фізичні фактори пов'язані з навколишнім середовищем та характером місця розташування земельної ділянки;

- природно-кліматичні фактори, що визначають напрями ведення сільськогосподарського виробництва, вибір пріоритетних напрямів вирощування зернових культур.

Оцінка земельної ділянки є непростим завданням. Відповідно до Закону України «Про оцінку майна та майнових прав і професійної оціночної діяльності в Україні», Законом України «О оцінку землі» і «Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок», оцінка земельних ділянок здійснюється наступними підходами: доходним (капіталізації чистого доходу від використання земельної ділянки), порівняльним (зіставлення вартості продажу подібних земельних ділянок), підхід залишку землі або витратний (облік витрат на земельні поліпшення). Кожен з перерахованих підходів має свої особливості і специфіку їх використання.

Дохідний підхід є одним з найкращих, з погляду досягнення головної мети суб'єкта господарювання. Економічна сутність даного підходу визначається шляхом розрахунку поточної вартості майбутніх доходів, які виникають в процесі реалізації даного майна.

Порівняльний підхід формується шляхом порівняння земель, які мають схожі властивості. Даний підхід заснований на застосуванні

принципу заміщення, тобто, визначенні земель-аналогів. Проте, дані землі мають певні відмінності, що в свою чергу, зумовлює певне коректування цих відмінностей.

Витратний підхід ґрунтується на відбудованій вартості або вартості заміщення землі тієї ж корисності за рахунок виключення всіх видів зношеності. Даний підхід ефективний у використанні земель спеціального призначення⁶⁷.

Ринок землі проявляється в системі економічних відносин, забезпечуючи мобільність цього ресурсу та відкриває можливість до перерозподілу прав користування та володіння земельними ділянками між суб'єктами господарювання.

Оцінюючи сучасний стан ринку землі в Україні, необхідно відмітити недостатню розвиненість деяких його елементів. Це в свою чергу зумовлено специфікацією відносин власності на землю, а саме, орендними відносинами. Тому, виходячи з поставлених задач оцінки землі, під економічною оцінкою землі слід розуміти норматив, який виражає в грошовій формі цінність земельної ділянки при її використанні у відповідних цілях. Цінність в даному випадку характеризує відносну величину і виражає порівняльну оцінку.

На вартість землі впливає урожайність, якість землі. Висока ціна на землю веде до інтенсифікації її використання, веде до перенаселення найбільш цінних територій та транспортному перевантаженню. Це, в свою чергу, призводить до зниження цінності території окремих районів для певних функцій. Високі ціни призводять до непропорційного розподілу територій між певними функціональними зонами, і т.д.

В ринкових умовах господарювання кожен із власників землі є учасником конкурентного ринку. Здаючи землю в оренду по найкращій ціні, власник забезпечує собі отримання певного рентного доходу. Як земельна рента, так і рентний дохід, підлягають обов'язковій оцінці. Економічна оцінка землі визначається як дисконтована вартість майбутньої ренти за даною формулою:

$$P_3 = \sum_{t=1}^t \frac{R_t}{(1 + E)^t}, \quad (3.3.1)$$

де P_3 – вартість землі, яка підлягає оцінці;

R_t – річна рента;

⁶⁷ Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України: [науково-навчальний посібник] / [за ред. докт. юрид. наук, проф. Н.І. Титової]. – Львів: ПАІС, 2005. – 368 с.

t – період часу, протягом періоду;

E – коефіцієнт капіталізації, при якому власник землі працює з метою отримання прибутку.

Оцінка визначення земельної ренти тісно пов'язано з визначенням рентного доходу, який отримає землевласник в результаті здійснення своєї діяльності та можливість залишитися в галузі за рахунок збереження прибутку на необхідному рівні, що забезпечить ефективну господарську діяльність в майбутньому.

Розрахунок земельної ренти проводиться в залежності від урожайності та місце розташування земельної ділянки за відповідними формулами.

$$R_{\text{урожайність}} = VP - V, \quad (3.3.2)$$

де $R_{\text{урожайність}}$ – земельна рента, грн./га;

VP – валова продукція, грн./га;

V – затрати, грн./га.

$$VP = Y * C, \quad (3.3.3)$$

де Y – урожайність сільськогосподарської продукції, ц/га;

C – ринкова ціна, грн./га.

$$R_{\text{місцерозташування}} = (S_{\text{збут}} - S_{\text{еквівалент}}) * G * T, \quad (3.3.4)$$

де $R_{\text{місцерозташування}}$ – земельна рента щодо місце розташування, грн./га;

$S_{\text{збут}}$ – збутова відстань від пункту виробництва до пункту збуту продукції, км;

$S_{\text{еквівалент}}$ – відстань від пункту виробництва продукції до центру району, км;

G – вантажоемкість території, т/га;

T – вартість однієї тони на один кілометр.

В оцінці землі важливу роль відіграє система оподаткування в аграрному секторі України. Основною метою стягнення земельного податку полягає в стимулюванні: ефективного залучення земельного фонду у виробничий процес; підвищення родючості ґрунтів; вирівнювання умов господарювання на землях аграрного призначення; забезпечення розвитку інфраструктури, формування фондів для задоволення цих заходів; освоєння і

охорона землі. Саме рента є основою при визначенні земельного податку. Враховуючи вище сказане, може виникнути ситуація, коли рента та рентний дохід, використовуючи в даному аспекті не забезпечать відповідного надходження до державного бюджету. Все це може привести до неефективного використання земельних угідь та виникненню диспропорцій в господарському механізмі господарювання.

На сучасному етапі, можна констатувати, що сформовані в Україні земельні відносини не стільки сприяють, скільки перешкоджають ефективному використанню земельно-ресурсного потенціалу. Тому земля завжди була, є і буде залишатися особливим об'єктом суспільних відносин, який характеризується просторовою обмеженістю, незамінністю, постійністю місцезнаходження тощо. Значення землі як провідного ресурсу людського розвитку у сільській місцевості, де вона виступає не лише як просторовий базис, але і як головний засіб виробництва, важко переоцінити⁶⁸.

Для розвитку потенціалу земельних ресурсів України необхідно комплексно вирішувати питання формування державної земельної політики, визначити напрями регулювання земельних відносин. В першу чергу необхідно створити правовий простір на ринку землі, систему захисту прав власності для забезпечення економічної безпеки країни та створення привабливого середовища для інвестицій, у тому числі іноземних. Обов'язковою умовою цивілізованого розвитку ринку землі є ведення державного земельного кадастру і моніторингу земель. Поки система земельного кадастру залишається незавершеною. Частина земельних ділянок не може виступати об'єктами кадастрового обліку, так як ці земельні ресурси не розмежовані за рівнями власності та залишаються у розпорядженні держави. Крім того, земельні ділянки сільськогосподарських володінь, які залишилися у вигляді паїв, фізично не виділені на місцевості, а, отже, не можуть виступати об'єктами кадастрового обліку та реєстрації. Кадастрова вартість об'єктів економічно недостатньо обґрунтована, так як цей облік в основному орієнтований на технічні та юридичні характеристики.

Держава повинна не тільки вести облік земельних ресурсів, але і нести відповідальність за стан земель, стежити за їх використанням і охороною. Стабільність цільового призначення земель, збереження, насамперед, сільськогосподарських земель, недопущення їх необґрунтованого переведення в менш ефективні форми використання, покликані забезпечити продовольчу безпеку країни. Особливо це стає актуальним в умовах світової

⁶⁸ Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні: [наук. моногр.] / А.Г. Мартин. – К.: «Аграр Медіа Груп», 2011. – 252 с.

продовольчої кризи, коли в світі зростає боротьба за природні ресурси, у тому числі за землі сільськогосподарського використання. Щоб утримати землі в сільському господарстві, необхідний певний економічний механізм, зокрема у вигляді фіскальних механізмів впливу на розвиток ринку землі.

Пошквалюванню земельного обороту в умовах нинішнього перехідного стану української економіки можуть сприяти наступні заходи:

- здійснення кадастрової та ринкової оцінки земельних ресурсів, що дозволить вільно формувати ринок земель;
- створення системи законодавчого захисту прав на земельну власність;
- формування єдиної системи державного земельного кадастру та реєстрації прав на нерухомість;
- перетворення кредитних ресурсів на головне джерело інвестицій, а також фінансових ресурсів українських та іноземних інвесторів;
- формування системи економічного та фінансового механізмів регулювання ринку землі.

Найважливіше місце у розвитку земельних відносин займають системно-інституційні перетворення. Їх головна мета полягає у створенні ефективної інфраструктури ринку землі – сукупності систем, служб, підприємств та організацій, що обслуговують ринок, забезпечують нормальний режим його функціонування. Обов'язковою умовою успішної земельної реформи є становлення нових економічних інститутів: державного і регіонального регулювання, правового забезпечення, реєстрації прав та угод, фінансового забезпечення, організаційного розвитку. Цілеспрямована комплексна земельна політика держави посприє укріпленню ринкових відносин в Україні, стабільності економічного розвитку, підвищенню конкурентоспроможності економіки.

3.4. Ефективність використання земельних ресурсів як основа формування виробничого потенціалу аграрних підприємств

На сучасному етапі розвитку економічних відносин аграрних підприємств їх діяльність характеризується не тільки забезпеченням прибутковості господарювання, але й передбачає управління процесами формування, використання і розвитку їхнього ресурсного потенціалу.

Розвиток суспільства пов'язаний із використанням такого виду ресурсів як земля, яка була і залишається основою існування населення і джерелом суспільного багатства. На різних етапах життєвого циклу аграрних

підприємств саме земельні ресурси відіграють визначну роль в досягненні високих фінансових результатів, формуванні конкурентоздатності сільськогосподарської продукції. А забезпеченість аграрного виробництва земельними ресурсами, ефективність їх використання визначає відповідні напрями розвитку економіки сільського господарства – основної ланки АПК.

Сучасна економічна система містить ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств, який формується у взаємозв'язку не тільки з урахуванням комплексності його використання, але й з умовою отримання певного ефекту, що задовольнить підприємницький інтерес з приводу отримання прибутку від виробничої діяльності.

На даний час, який можна визначити як період становлення земельних відносин та формування земельної реформи, від ефективного та раціонального використання земельних ресурсів залежить структурна та екологічна збалансованість земельного фонду, його цілеспрямоване використання, стан родючості ґрунту тощо, що має безпосередній вплив на формування ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

Ресурсний потенціал підприємств є системою різних видів ресурсів, які взаємопов'язані між собою та знаходяться у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення конкурентоспроможності на ринку. При цьому він визначається не просто кількістю та якістю ресурсів, які є на цей момент, а також їх оптимальним співвідношенням, відповідністю величини, складу і потребам вирішуваних завдань. Слід зазначити, що головною ознакою, яка характеризує зміст ресурсного потенціалу підприємства, є здатність безперервного створення матеріальних благ⁶⁹.

Земельні ресурси аграрних підприємств є базовою складовою їх ресурсного потенціалу, є основою економічного розвитку і можуть бути використані у господарській діяльності з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу.

Нині спостерігаються процеси деградації земель, зумовлені безгосподарним їх використанням; масовим вирубуванням лісів без урахування екологічних та соціальних наслідків; неконтрольованим внесенням добрив, пестицидів та гербіцидів, що призводить до забруднення навколишнього природного середовища та виробленої продукції.

Обмеженість земельних ресурсів і відсутність можливості їх переміщення в просторі або заміни іншими засобами виробництва викликає

⁶⁹ Дієсперов В.С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 103.

необхідність береженого ставлення до цього виду ресурсу і забезпечення збереження його якісних характеристик. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність забезпечення раціонального використання земельних ресурсів аграрними підприємствами для формування їх ресурсного потенціалу. Тому дослідження тенденцій і проблем використання земельних ресурсів, одержання ефективності від ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств на різних етапах його виробничого використання є актуальним як на рівні всієї держави, так і на рівні окремих його регіонів.

Теоретичні та практичні аспекти господарювання аграрних підприємств в умовах трансформації земельних відносин, заходи щодо збереження та відтворення земельних ресурсів, проблеми ефективного їх використання в сільському господарстві висвітлені в працях відомих вчених: В.Г. Андрійчука⁷⁰, В.С. Дієсперова⁷¹, О.М. Попадюка⁷², П.Т. Саблука⁷³, М.М. Федорова⁷⁴ та інших.

На сьогоднішній день багато питань, що стосуються земельних відносин, використання землі, як ресурсу аграрних підприємств, залишаються недостатньо розробленими і дискусійними. Динамічність змін в агропромисловому комплексі України, проблема підвищення ефективності використання земельних угідь, як головного ресурсу і потенціалу підприємств галузі, вимагають подальших поглиблених досліджень і обґрунтувань.

В. Дієсперов в обґрунтуванні земельного питання важливу роль відводить землевласникам та землекористувачам, справедливо зауважуючи, що форми землеволодіння зміцнюють або навпаки загрожують суверенітету держави⁷⁵. Це особливо стосується України, де сільгоспугіддя займають дві третини території і показник розораності становить 78%⁷⁶. Подібний стан справ спостерігається і в Луганській області.

Луганська область розташована на сході України і займає площу 2668,37 тис га, що становить 4,4% площі України. На півночі, сході і півдні

⁷⁰ Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 642 с.

⁷¹ Дієсперов В.С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 102-109.

⁷² Попадюк О.М. Ефективність земель сільськогосподарського призначення в аграрних підприємствах / О.М. Попадюк // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 135-140.

⁷³ Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.

⁷⁴ Федоров М.М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 55-60.

⁷⁵ Дієсперов В.С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 102.

⁷⁶ Охорона та раціональне використання природних ресурсів і рекультивация земель: [Навч. посіб.] / П.П. Надточій, Т.М. Мислива, В.В. Морозов та ін.; за заг. ред. П.П. Надточія, Т.М. Мисливої. – Житомир: Видавництво «Державний агроекологічний університет», 2007. – С. 261.

кордони області співпадають з державним кордоном України. Тут вона межує з Білгородською, Воронежською, Ростовською областями Російської Федерації. На південному заході її землі прилягають до кордонів Донецької, а на північному заході – до Харківської областей України. В адміністративному відношенні область поділяється на 18 районів і 14 міст обласного значення; 89 селищних і 205 сільських рад; 929 населених пунктів, в тому числі 37 міст (з них 14 міст обласного значення та 23 – районного), 109 селищ міського типу та 783 сільських населених пунктів⁷⁷.

Земельний фонд області станом на 01.01.2012 р. становить 2668,37 тис га, що становить 4,4% площі України. Велика частина території Луганської області зайнята сільськогосподарськими землями – 73,3%, 13,3% території області зайнято лісами та іншими лісовкритими площами, 4,8% займають забудовані землі, 0,8% – землі водного фонду, 7,8% – інші землі (рис. 3.4.1).

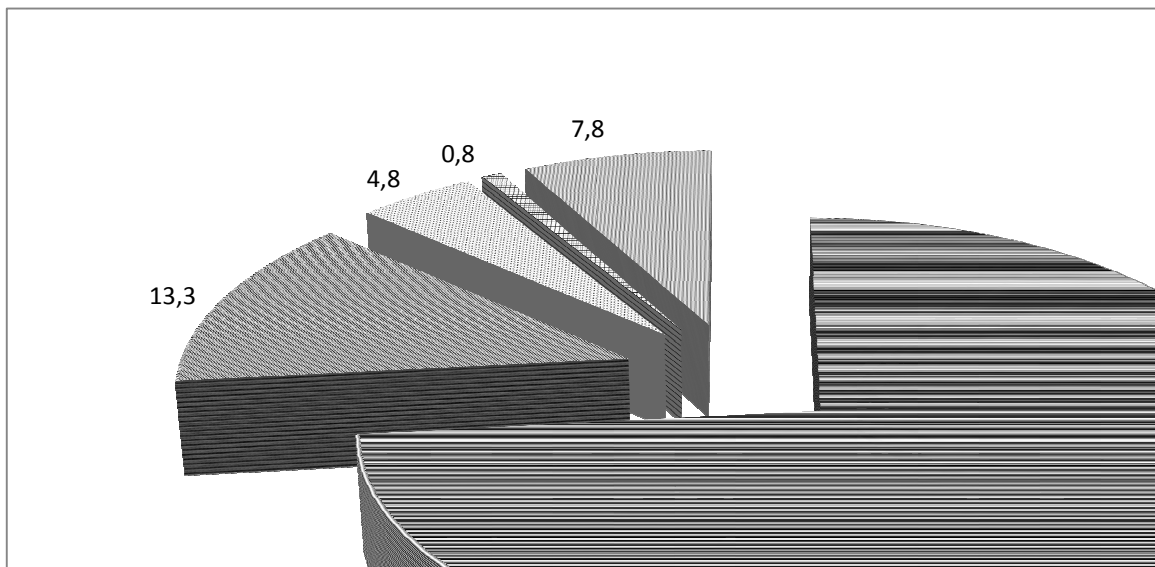


Рис. 3.4.1. Структура земельного фонду Луганської області,% (станом на 1.01.2012 р.)

Сільськогосподарське землекористування займає провідне місце в сучасній структурі земельного фонду Луганської області. Загальна площа земель сільськогосподарського призначення, що складає ресурсний потенціал підприємств галузі, в межах досліджуваної території становить 1956,73 тис. га (73,3%). Цей показник не відповідає науково обґрунтованим рекомендаціям, згідно з якими до активної сільськогосподарської обробці слід залучати не більше третини території. Стільки ж має бути відведено для іншої господарської діяльності, а одна третина повинна залишатися в

⁷⁷ Інформація Головного управління Держземагенства у Луганській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.loga.gov.ua/oda/ter/zemres/fond/description/>.

природному стані, що забезпечує екологічну рівновагу в природі⁷⁸.

У структурі сільськогосподарських угідь Луганської області (табл. 3.4.1) основне місце займає рілля, яка, як відомо, є основним джерелом виробництва продовольчих, технічних й частини кормових культур. Загальна площа ріллі становить 1279,7 тис га, що означає розораність сільськогосподарських угідь області на 67%.

Високий рівень розораності території області, в першу чергу, обумовлений екстенсивним використанням земель у сільськогосподарському виробництві. Так, за період з 2007 по 2011 роки на території Луганської області спостерігається тенденція збільшення частини ріллі в загальній площі сільськогосподарських угідь на 1,8% (табл. 3.4.1). Таке несуттєве зростання цього показника інтенсивності використання сільськогосподарських земель пояснюється рівномірними темпами збільшення площі ріллі з одного боку, та скорочення площі угідь сільськогосподарського призначення на користь інших угідь – з іншого.

Таблиця 3.4.1

Показники сільськогосподарської освоєності земельного фонду Луганської області станом на 01.01.2012 р. Ошибка! Ошибка связи.

Вченими встановлено зворотний взаємозв'язок між продуктивністю орних земель і ступенем їх розораності. Це означає, що продуктивність орних земель там вище, де менше сільськогосподарська освоєність території та частка ріллі, а більшу площу зайнято кормовими та іншими угіддями.

Слід зазначити, що науково обґрунтованих нормативів екологічної кордону розораності природно-територіальних комплексів поки не існує, хоча є різні пропозиції, засновані на критеріях обмежень і стандартів, що використовуються в сучасній світовій практиці⁷⁹.

Вважається оптимальним явищем, коли відношення факторів, які підсилюють негативні дестабілізуючі процеси в ґрунті (рілля, багаторічні насадження під паром), до факторів, які зменшують їх, а саме стабілізують позитивні процеси (природні кормові угіддя, ліси та лісосмуги), складає менше одиниці. У цей розрахунок не входять урбанізовані і змінені техногенними факторами території. Виходячи з цього, розораність ґрунтового покриву всій території не повинна перевищувати 40%, в тому

⁷⁸ Попадюк О.М. Ефективність земель сільськогосподарського призначення в аграрних підприємствах / О.М. Попадюк // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 137.

⁷⁹ Кобзев І.С. Проблеми раціонального використання та відтворення природного ресурсного потенціалу в аграрній сфері України / І.С. Кобзев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_1012/KOBZEV.pdf. – С. 5.

числі і земель сільськогосподарського призначення 50%⁸⁰.

Другим за величиною видом використання земель в структурі сільськогосподарського землекористування Луганській області є пасовища (табл. 1). Займаючи площу в 464,0 тис. га, вони складають 24,3% (або приблизно 4 частина) від загальної площі всіх сільськогосподарських угідь. Сінокоси займають 86,3 тис. га (4,5%) площі сільськогосподарських угідь.

До такої категорії сільськогосподарських угідь як перелogi відносять земельні ділянки, які були виключені з інтенсивного сільськогосподарського обороту на термін більше 5 років. У зв'язку з проведенням земельної реформи, наслідком якої стало розпаювання земель колишніх колективних підприємств в окремих районах області, які відрізняються високим рівнем землезабезпеченості, значні площі сільськогосподарських угідь не використовуються і віднесені до категорії перелогів.

У Луганській області станом на 01.01.2012 налічується 49,8 тис га перелогів, що становить 2,6% усіх сільськогосподарських угідь.

Багаторічними насадженнями зайнято 29,6 тис. га в Луганській області (1,6% площі всіх сільськогосподарських угідь).

Важливим для аналізу землекористування регіону є також показник землезабезпеченості населення сільськогосподарськими угіддями, який показує обсяг площі сільськогосподарських угідь, що припадають на одного мешканця⁸¹.

Велика площа сільськогосподарських угідь, як ресурс, обумовлює високе значення такого показника як землезабезпеченості населення сільськогосподарськими угіддями та ріллею, зокрема. Луганська область відноситься до регіонів України з високими показниками землезабезпеченості (табл. 3.4.2).

Загальний ресурсний потенціал землезабезпеченості сільськогосподарськими угіддями на одного мешканця Луганської області на 01.01.2012 р. складає 0,84 га (в середньому по Україні 0,9 га), ріллею – 0,56 га (в середньому по Україні 0,7 га). В Луганській області спостерігаються значні територіальні відмінності в показниках забезпеченості населення сільськогосподарськими землями.

Найвищі показники землезабезпеченості сільськогосподарськими угіддями та ріллею на 1 мешканця в Троїцькому (6,76 га та 4,9 га відповідно), Свердловському (6,47 га і 4,65 га відповідно) і Марківському (6,18 га і 4,09 га

⁸⁰ Вилучення з інтенсивного обробітку малопродуктивних земель та їх раціональне використання: [Методичні рекомендації] / за ред. В.Ф. Сайка. – К.: «Аграрна наука», 2000. – 37 с.

⁸¹ Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 180.

відповідно) районах Луганської області. Таким чином, високий рівень потенціалу землезабезпеченості створює сприятливі умови для сільськогосподарського виробництва, його концентрації, а як наслідок, і для збільшення обсягів сільськогосподарської продукції.

У містах обласного значення показники землезабезпеченості сільськогосподарськими угіддями та ріллею на 1 мешканця низькі і знаходяться в межах від 0,01 га до 0,14 га. Це є наслідком великої кількості населення і низькою концентрацією сільськогосподарських угідь в містах.

В цілому по землезабезпеченості на 1 мешканця Україна займає 7 місце у світі, поступаючись тільки Австралії (2,1 га), Казахстану (1,4 га), Канаді (1,4 га), Нігерії (1,0 га), Росії (0,9 га) і Аргентині (0,8 га). У Франції та Польщі цей показник на рівні 0,3 га, а в Німеччині і Великобританії 0,1 га. При цьому всі ці країни значно випереджають Україну за обсягами аграрного виробництва, що доводить, що не розміри земельних угідь, а їх ефективне використання визначає кінцевий результат⁸².

Таблиця 3.4.2

**Рівень землезабезпеченості населення Луганської області
(станом на 01.01.2012 р.)⁸³**

Назва адміністративно-територіальної одиниці	Кількість населення, тис. чол.	Площа, тис. га		Землезабезпеченість, га на 1 чол.	
		с.-г. угідь	ріллі	с.-г. угіддями	ріллею
Райони:					
Антрацитівський	31,50	96,43	45,80	3,06	1,45
Біловодський	24,50	135,51	93,79	5,53	3,83
Білокуракінський	19,80	119,92	73,71	6,06	3,72
Краснодонський	30,00	96,97	46,53	3,23	1,55
Кремінський	42,40	101,37	68,95	2,39	1,63
Лутугинський	68,00	69,83	40,36	1,03	0,59
Марківський	16,00	98,91	65,47	6,18	4,09

⁸² Кочетков Ю.О. Аналіз ефективності та шляхи оптимізації використання земельних ресурсів Луганської області / Ю.О. Кочетков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnu_ekon/2011_8/pdf/42.pdf. – С. 7.

⁸³ Таблиці 1, 2 розраховані авторами за даними: «Звіт про наявність земель та розподіл їх за власниками землі, землекористувачами, угіддями та видами економічної діяльності» (річна) Форма № 6-зем станом на 1 січня 2012 року за даними інформації Головного управління Держкомзему у Луганській області; Статистичний щорічник Луганської області за 2007 рік / за ред. С.Г. Пілієва. – Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області. – 2008. – 391 с.; Статистичний щорічник Луганської області за 2009 рік / за ред. С.Г. Пілієва. – Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області. – 2010. – 513 с.; Статистичний щорічник Луганської області за 2011 рік / за ред. С.Г. Пілієва. – Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області. – 2012. – 492 с.

Міловський	15,70	80,57	57,71	5,13	3,68
Новоайдарський	25,60	101,53	70,09	3,97	2,74
Новоопсковський	35,30	132,91	95,04	3,77	2,69
Перевальський	72,40	47,47	28,66	0,66	0,40
Попаснянський	41,20	82,26	50,88	2,00	1,24
Сватівський	37,60	146,62	111,15	3,90	2,96
Свердловський	12,20	78,97	56,70	6,47	4,65
Слов`яносербський	55,50	72,76	53,12	1,31	0,96
Станично-Луганський	49,70	124,27	89,68	2,50	1,80
Старобільський	47,80	135,22	101,42	2,83	2,12
Троїцький	21,20	143,36	103,97	6,76	4,90
Міста:					
Алчевськ	112,10	1,13	0,63	0,01	0,01
Антрацит	78,50	1,79	1,54	0,02	0,02
Брянка	54,10	1,41	0,58	0,03	0,01
Кіровськ	36,70	1,46	0,72	0,04	0,02
Красний Луч	125,20	3,93	1,92	0,03	0,02
Краснодон	104,60	1,94	1,11	0,02	0,01
Лисичанськ	120,80	2,22	0,83	0,02	0,01
Луганськ	466,60	8,73	5,80	0,02	0,01
Первомайськ	70,60	1,74	1,22	0,02	0,02
Ровеньки	84,40	12,22	7,45	0,14	0,09
Рубіжне	60,70	0,41	0,23	0,01	0,00
Свердловськ	99,00	3,21	2,45	0,03	0,02
Северодонецьк	120,20	1,97	1,39	0,02	0,01
Стаханов	92,80	2,40	0,79	0,03	0,01
Всього по області	2272,70	1909,45	1279,69	0,84	0,56

Незважаючи на те, що земля в сільському господарстві є не тільки засобом виробництва, але і просторовим базисом його розміщення, земельні ресурси є головним потенціалом, складовою агроресурсного потенціалу території. Тому в процесі визначення показників використання сільськогосподарських угідь Луганської області, доцільно враховувати такі критерії: розміри земельної площі, площі сільськогосподарських угідь і орних земель, сільськогосподарська освоєність території, забезпеченість населення сільськогосподарськими угіддями (у тому числі ріллею).

Проведений аналіз стану сучасної структури ресурсного потенціалу сільськогосподарського землекористування Луганській області свідчить про те, що на його частку припадає більша частина (73,3%) всієї площі земельного фонду області. Спостерігаються істотні територіальні відмінності в структурі розміщення сільськогосподарських угідь. Значний вплив на формування сучасної структури землекористування надали природно-кліматичні, географічні та соціально-економічні фактори.

В умовах проведення земельної реформи та впровадження трьох форм власності на землю необхідно зберегти оптимальну структуру

сільськогосподарських площ, що надасть змогу не тільки поліпшити стан земельних ресурсів, а й підвищити їх використання на 1 га.

Проте, за результатами проведеного дослідження, структуру земельних ресурсів Луганської області не можна вважати оптимальною. Внаслідок екстенсивного ведення землеробства сільськогосподарська освоєність і розораність території області досягли дуже високих показників. Високий рівень розораності та ігнорування економічної ролі землі як основи ресурсного потенціалу підприємств є одними з основних факторів, що роблять негативний вплив на стан і ефективність використання сільськогосподарських угідь, а також не сприяє отриманню підприємствами галузі відповідного економічного, екологічного та соціального ефекту.

Таким чином, основні характеристики потенціалу аграрного підприємства визначаються його структурою, тобто елементами, їх взаємозв'язком і взаємозалежністю; ресурсами, серед яких земельні – є головними для аграрного підприємства. Комплексна система підтримки безпеки ресурсного потенціалу аграрного підприємства є складною, динамічною, відкритою системою, оскільки, по-перше, процес організації аграрного виробництва складається з декількох етапів; по-друге, здійснення всіх етапів організації виробництва відбувається в результаті їх тісного взаємозв'язку, який відображає реалізацію принципу зворотного зв'язку; по-третє, даний процес характеризується наявністю численних зв'язків із зовнішніми системами.

Система управління ресурсним потенціалом підприємства повинна бути достатньо різносторонньою по орієнтації, здатній врахувати інтереси підприємства в різних аспектах його діяльності, демократичної по відношенню до внутрішніх підрозділів підприємства на будь-якому етапі розвитку – етапі становлення, активного зростання або зміни стратегії розвитку.

Формування і забезпечення ресурсного потенціалу аграрних підприємств має здійснюватися на основі реалізації системи комплексних заходів на всіх рівнях управління земельними ресурсами, що враховують, з одного боку, особливості діяльності підприємства, а, з іншого – його положення на ринку і стан зовнішнього середовища. Така сукупність дій є необхідною для запобігання негативним екологічним наслідкам, вдосконалення рівня земельних відносин, а також підвищення якості, раціональності та ефективності використання земельних ресурсів.

3.5. Сировинні зони круповиробництва як формуюча імпортозаміщення у харчовій промисловості України

В сучасних умовах рівень розвитку аграрного сектора економіки України в першу чергу визначає зернове господарство. Провідна роль зерновиробництва зумовлюється його винятковим значенням, насамперед, у харчуванні населення. Особливе місце у виробництві зерна і споживанні хлібної продукції займає круп'яна галузь.

Здатність зерна круп'яних культур зберігати протягом тривалого часу свої властивості зумовлює його цінність як сировини при виробництві високоякісних круп для харчування. Вони є основним енергетичним джерелом для функціонування людського організму. Крім круп, продуктами переробки зерна, які використовуються в харчуванні є хліб, макарони та кондитерські вироби. Ці продукти переробки зерна характеризуються високими поживними якостями, містять у достатній кількості білки, вуглеводи, вітаміни, макро- та мікроелементи, різноманітні ферменти – амілази, ліпази, пероксидази, оксиди тощо.

Головною продовольчою культурою України є пшениця, адже основою харчового раціону населення є хліб. Разом з тим, вагома частина пшеничного зерна йде на виробництво крупи. Вміст білка у зерні пшениці становить у середньому 13-15%. У зерні пшениці міститься велика кількість вуглеводів, з них до 70% крохмалю, вітаміни В₁, В₂, РР, Е, провітаміни А, Д, до 2% зольних мінеральних речовин. Білки пшениці повноцінні за амінокислотним складом, містять усі незамінні амінокислоти – лізин, триптофан, валін, метіонін, треонін, фенілалін, гістидин, аргінін, лейцин, ізолейцин, які добре засвоюються людським організмом⁸⁴.

В групу зернових входить кукурудза – культура різнобічного використання. Одним з напрямів її використання є виготовлення кукурудзяної крупи, яка містить 70% вуглеводів, 9-12 – білка, 4-8 – жиру, 4 мг каротину, 1,5% – мінеральних речовин, вітаміни В₁, В₂, В₆, Е та мікроелементи. За вмістом кальцію, фосфору і калію вона суттєво перевищує інші культури.

Досить важливою круп'яною культурою є ячмінь, зерно якого йде на виробництво ячної і перлової крупи. Зерно ячменю містить до 80% вуглеводів, до 12% білка, вітаміни групи В, Д, Е, каротин.

Завдання ефективного, комплексного і збалансованого розвитку

⁸⁴ Князев С.І. Ефективність розвитку борошномельно-круп'яної і комбікормової промисловості в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук 08.07.01 / С.І. Князев. – К., 2002. – С. 17.

сировинних зон регіону в сучасних умовах переростають в складні міжгалузеві проблеми, вирішення яких в масштабах із позиції окремих галузей є недостатніми. Це відноситься і до чисельних традиційно галузевих проблем, які в умовах сучасних агломерацій набувають чітко виражений регіональний територіально – виробничий характер.

Саме це викликає необхідність до розробки і реалізації цільових комплексних програм в якості одної із найбільш дійових елементів системи управління розвитку сировинних зон, що доповнює традиційну систему галузевих і територіальних планів і визначаючих конкретні шляхи вирішення важливих проблем сільського господарства регіону.

Практика створення перших регіональних програм, їх розробки незалежно від виду і змісту (соціально-економічний, виробничо-економічний, науково-технічний, екологічний, організаційно-господарські) може бути результативною лише при комплексній територіально – галузевій направленості з переважанням регіонального початку.

В цьому зв'язку найбільш прийнятою і достатньо універсальною є наступна структура регіональної програми з виробництва круп'яних культур: чітка фіксація цілей і задач (цільовий розділ), поєднання територіальних міжгалузевих і галузевих аспектів розвитку (відповідно територіальний і галузевий розділ); збалансованість результатів і затрат з представленням їх в системі показників (зведений розділ), а також реалізація програми у встановлені терміни (організаційний розділ).

Звідси і сама система управління сировинно-продуктовим підкомплексом, не розглядається як жорстка ієрархія супідлеглості, головна роль в цьому підкомплексі з виробництва сировини і продукції відводиться принципам організації партнерства на рівноправній і взаємовигідній основі.

Розвиток продуктивних сил держави відбувається в процесі поділу праці виникнення її нових видів, нетрадиційних їх комбінацій. Природним наслідком цього є поступове формування і виділення самостійних галузей, які до цього не існували в сільському господарстві. Така диверсифікація праці супроводжується паралельно протікаючою інтеграцією, в ході якої нові господарчі зв'язки закріплюються і набувають стійкий відтворювальний характер. Постійне відновлення, а головне розширення і розвиток форм екологічного співробітництва і юридично незалежних господарських об'єктів неминуче приводить до виділення всередині агропромислового комплексу частково відокремлених функціонально цілісних формувань – підкомплексів.

Насиченість внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва залишається високою: частка продажу продовольчих товарів, вироблених на

території України, у структурі роздрібного товарообороту продовольчих товарів у 2011 р. складала 87,2%, у 2012 р. – 86,6%. Галузь характеризується наявністю потужної сировинної бази сільськогосподарської продукції. Так, у 2011 р. рівень самозабезпеченості України молоком та молочними продуктами складав 106,7%, зерном – 192,9, яйцями – 109,5, овочами та баштанними культурами – 105,3, картоплею – 110,0%, що створює сприятливі умови для розвитку харчопереробної галузі в Україні. Недостатнім є рівень забезпечення України м'ясною та плодово-ягідною продукцією вітчизняного виробництва, який у 2011 р. становив 91,4% та 74,0% відповідно.

Аналіз показників динаміки виробництва основних видів продукції харчової промисловості у 2005-2011 рр. свідчить про суттєве зростання виробництва олії та тваринних жирів, які є основним продуктом експорту харчової промисловості – у 2011 р. їх виробництво подвоїлося порівняно з 2005 р. (табл. 3.5.1).

Протягом 2009-2011 рр. тенденцію до скорочення виявляли виробництва молочних продуктів та морозива, продуктів борошномельно-круп'яної промисловості та сигарет. У 2011 р. знизились обсяги виробництва м'яса та м'ясних продуктів, переробка та консервування овочів та фруктів, виробництва напоїв.

Розвиток харчової промисловості є важливою домінантою для задоволення споживчого попиту на внутрішньому ринку України і забезпечення продовольчої безпеки держави. Процеси реформування в агропромисловому комплексі привели до розширення асортименту і підвищення якості продовольчих товарів, але на сьогодні насичення споживчого ринку продуктами харчування відбувається частково за рахунок імпорту або переробки значної кількості імпортованої сировини⁸⁵.

Таблиця 3.5.1

Динаміка обсягів виробництва основних видів продукції харчової промисловості

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів, тис тонн	1102,4	1244,8	1501,8	1442,8	1352,4	1450,8	1439,7
Перероблення та консервування овочів та	852	934,5	1199,7	1151,6	919,6	924,2	851,2

⁸⁵ Гладченко М. Універсальний комплекс технологічного обладнання для виробництва і переробки різних видів круп з високими еколого-економічними показниками / М. Гладченко, Г. Трохименко // Економіст. – 2012 – № 6. – С.16.

фруктів, тис тонн							
Виробництво олії та жирів, тис тонн	1684	2391	2545	2183	3149	3393	3529,2
Виробництво молочних продуктів та морозива, тис тонн	1942	1843,3	1932	1852,9	1734,6	1730	1691,1
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної пром., крохмалю та ін., тис тонн	3286	3018	3226	3393	3131	2972	2569,1
Виробництво іншої харчової продукції, тис тонн	5389	5741	4951	4631	4146	4699	5326
Виробництво напоїв, млн дал.	615,8	674,9	774,9	745,9	666,9	687,9	644,3
Виробництво сигарет, млрд шт.	120	120	129	130	114	103	95,5

Аналіз показників зовнішньої торгівлі України продукцією харчової промисловості у 2005-2011 рр. свідчить, що частка імпорту продукції цієї галузі у загальній структурі товарного імпорту України становила у середньому 3-5%, у 2011 р. – 4,3%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі зросло майже у 13 разів (з 223,4 млн дол. у 2005 р. до 2901,7 млн дол. у 2011 р. і зумовлене нарощуванням експорту переважно жирів та олій. Імпорт за вказаний період збільшився більше ніж удвічі (з 1683,7 млн дол. у 2005 р. до 3545,0 млн дол. у 2011 р.), а експорт – більше ніж втричі (з 1907,1 млн дол. у 2005 р. до 6446,7 млн дол. у 2011 р.) – рисунок 3.5.1.

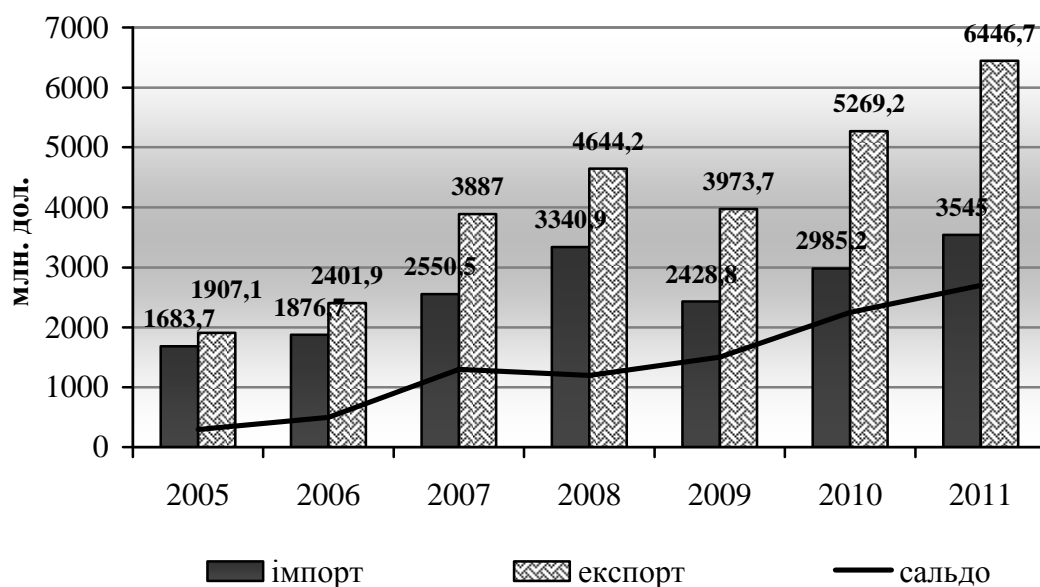


Рис. 3.5.1. Динаміка зовнішньої торгівлі України продукцією харчової промисловості

Незважаючи на високу частку вітчизняної продукції у загальному обсязі внутрішнього споживання, яка протягом 2005-2011 рр. перевищувала 80%, слід відзначити негативну тенденцію поступового зростання частки імпорту у структурі внутрішнього споживання протягом останніх років з 11,4% у 2005 р. до 19,6% у 2011 р. (табл. 3.5.2).

Таблиця 3.5.2

Динаміка внутрішнього ринку продукції харчової промисловості в Україні

Показники	Роки						
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяги реалізації продукції харчової промисловості, млрд грн	76,3	85,8	110,0	139,9	159,6	192,2	166,6
у т.ч. експорт, млрд грн.	9,7	12,1	19,5	24,4	30,8	41,8	51,2
Внутрішнє споживання							
Загальний обсяг (власна продукція плюс імпорт), млрд грн/% до попереднього року	75,2/ 124,3	83,1/ 110,5	103,3/ 124,3	133,0/ 128,8	147,7/ 111,1	174,0/ 117,8	143,5/ 82,5
вітчизняна продукція, млрд грн	66,6	73,7	90,5	115,5	128,8	150,4	115,4
% вітчизняної продукції в загальному обсязі внутрішнього споживання	88,6	88,7	87,6	86,8	87,2	86,4	80,4
імпортована продукція, млрд грн	8,6	9,4	12,8	17,5	18,9	23,6	28,1
% імпорту в загальному обсязі внутрішнього споживання	11,4	11,3	12,4	13,2	12,8	13,6	19,6

Структура круповиробництва саме за територіальним аспектом потребує вирішення трьох завдань:

- удосконалення розміщення круп'яних культур в зерновій групі за природно-економічними зонами, з урахуванням наявності орендованих, малопродуктивних чи екологічно забруднених земель;

- впровадження глибшої спеціалізації базових областей щодо виробництва круп'яних культур;

- раціональне розміщення потужностей заготівельно-переробної сфери з метою оптимізації обсягів тривалого зберігання зерна круп, транспортних витрат тощо.

При цьому слід домогтися збільшення виробництва необхідного асортименту круп та підвищення їх якості для забезпечення потреб держави у продовольчому ресурсі та створення експертного потенціалу.

Розміщення і спеціалізація зернокруп'яного господарства формується у тісному взаємозв'язку з розвитком інших галузей. Виходячи з цього, круп'яна галузь у перспективі має бути зорієнтована на високо інтенсивний тип розвитку, пріоритетне впровадження здобутків науки і техніки, на

наукоємні ефективні технології. По суті йдеться про адаптацію до зміни традиційних уявлень щодо організації виробництва, які сформувалися на так званій старій ресурсній базі і постійному дефіциті матеріально-технічних засобів.

Основними пріоритетними завданнями стосовно виробництва зерна круп'яних культур є:

- поглиблення спеціалізації виробництва на всіх рівнях його організації;
- оптимізація структури посівів, освоєння науково-обґрунтованих сівозмін, впровадження раціональних (ресурсоощадних) технологій, обробітку ґрунту тощо;

- удосконалення й розвиток системи виробництва в загальному контексті сортового забезпечення насінництва круп'яних;

- впровадження вискоєфективних, конкурентоспроможних технологій вирощування круп'яних культур на основі принципів точного землеробства.

На етапі формування в силу появи потреби в нових продуктах чи послугах виникають виробництва, які орієнтуються на досягнення загальних цілей, однак структура управління продовжує базуватися на існуючих раніше принципах, що є перепорою на шляху розвитку продуктивних сил, оскільки не містить елементів здатних ефективно регулювати якість і кількість виробничого процесу, який поступово розростається.

Етап зрілості представляє багатофункціональну цілісність, об'єднану загальними інтересами і структурою управління, яка з найбільшою ефективністю реалізує окремі цілі в загальній діяльності. Зрілість круп'яного підкомплексу можлива лише тоді, коли його складові частини почнуть діяти як єдиний механізм. Для цього необхідно збалансованість усіх виробництв, які входять до круп'яного підкомплексу, економічний механізм їх взаємовідносин, структура управління, відповідна новому рівню продуктивних сил. Тільки в цьому випадку політика розвитку зможе здійснюватися ціленаправлено і приносити реальні результати.

Звідси в загальному виді регіональний сировинно-продовольчий підкомплекс з виробництва і переробки круп'яних культур – сукупність елементів, які здійснюють розширене відтворення умов для задоволення потреб населення, насамперед окремої території й сукупності з іншими регіональними підкомплексами держави в продукції круп'яної галузі. Життєдіяльність круп'яних підкомплексів не обмежується виключно виробництвом і в залежності від цілей управління, аналізу та інших потреб ділиться на виробничу і соціальну інфраструктуру.

Виробнича інфраструктура вирішує комплекс питань, пов'язаних з

постійним розширенням економічного потенціалу круп'яного підкомплексу з позицій виконання регіональних потреб. В цьому плані її зручно представити у вигляді блоків: основного (землеробства), утворюючого матеріальну основу виробництва споживчих товарів; забезпечуючого (множинність економічних об'єктів, відтворюючих в розширеному об'ємі основні фонди круп'яної галузі); споживчого (множина економічних об'єктів перетворюючих вихідну сировину в крупи та круп'яні вироби).

Соціальна інфраструктура круп'яного підкомплексу не володіє індивідуальними рисами, які функціонально виділяють її в ряді подібних. Специфічний окрас набувають деякі її об'єкти саме в регіональному розрізі. В сенсі ж реалізації основної функції круп'яного підкомплексу важливі лише два моменти: створення такого рівня соціального обслуговування в аграрній сфері регіону, який би гарантував необхідні масштаби відтворення трудових ресурсів галузі крупо виробництва і підготовку спеціалістів обслуговуючих блоків⁸⁶.

В цьому контексті слід звернути увагу на ще одну обставину. Так, розробка індустріальних технологій, які поступово становляться домінуючими в круп'яному виробництві, як правило спираючись на єдність всього процесу створення, переробки і реалізації продукту. Тим самим реально розширюється рамки круп'яного під комплексу, куди органічно вливаються нові нетрадиційні учасники відтворюваного процесу.

Сільськогосподарське виробництво, що функціонує в регіонах, набуває ряд специфічних рис, що дозволяє вести розмову про унікальні виробничо-економічні створення – регіональні сировинно-продуктові підкомплекси, в даному випадку круп'яні.

Основний чинник, формуючи економічну структуру круп'яного виробництва в регіоні – концентрований попит на продовольчі крупи і як наслідок цього, поступова переорієнтація на круп'яну продукцію кінцевого споживання.

Така продуктова переорієнтація виробництва відповідним чином змінила саме рослинництво, насамперед структуру посівних площ: питома вага посівів зернових збільшилась за п'ятнадцять років майже на 30%, знизилась посіви кормових культур, натомість збільшились посіви технічних, що правда пов'язане з іншими причинами. Крім того, значна частина одержаного в Україні зерна експортується.

Ціни на сільськогосподарську сировину в реальному вираженні, швидше

⁸⁶ Камінська А.І. Проблеми формування та розвитку ринку круп'яних культур в Україні / А.І. Камінська // Економіка АПК. – 2011. – №8. – С.44.

за все, будуть триматися на більш високому рівні протягом майбутніх десяти років у порівнянні з попереднім десятиріччям. Собівартість виробництва збільшується, а зростання врожайності сповільнюється. Витрати на енергію і корми значно підвищилися. Також збільшуються труднощі, пов'язані з наявністю природних ресурсів, особливо водних і земельних. У багатьох традиційних регіонах-виробниках площі, придатні для сільського господарства продовжують скорочуватися, а виробництво розміщується на менш придатних землях, в зонах з більш низькою родючістю і більш високими кліматичними ризиками. Необхідні значні додаткові інвестиції в підвищення ефективності виробництва, щоб гарантувати можливість задоволення зростаючого попиту в майбутньому (рис. 3.5.2).

В міру того, як високі ціни на сільськогосподарські товари передаються по продовольчому ланцюгу, з'являються свідчення того, що прискорюється інфляція продовольчих роздрібних цін, що збільшує загальну інфляцію споживчих цін. Дана ситуація викликає побоювання з приводу економічної та продовольчої нестабільності в деяких країнах, що розвиваються через зниження купівельної спроможності найбільш бідного населення.

Очікується, що зростання світового сільськогосподарського виробництва складе в середньому 1,7% рік, у порівнянні з 2,6% у попередньому десятилітті. Очікується уповільнення зростання виробництва більшості культур, особливо олійних і кормового зерна, оскільки в цих галузях спостерігається підвищення виробничих витрат і зниження зростання врожайності.

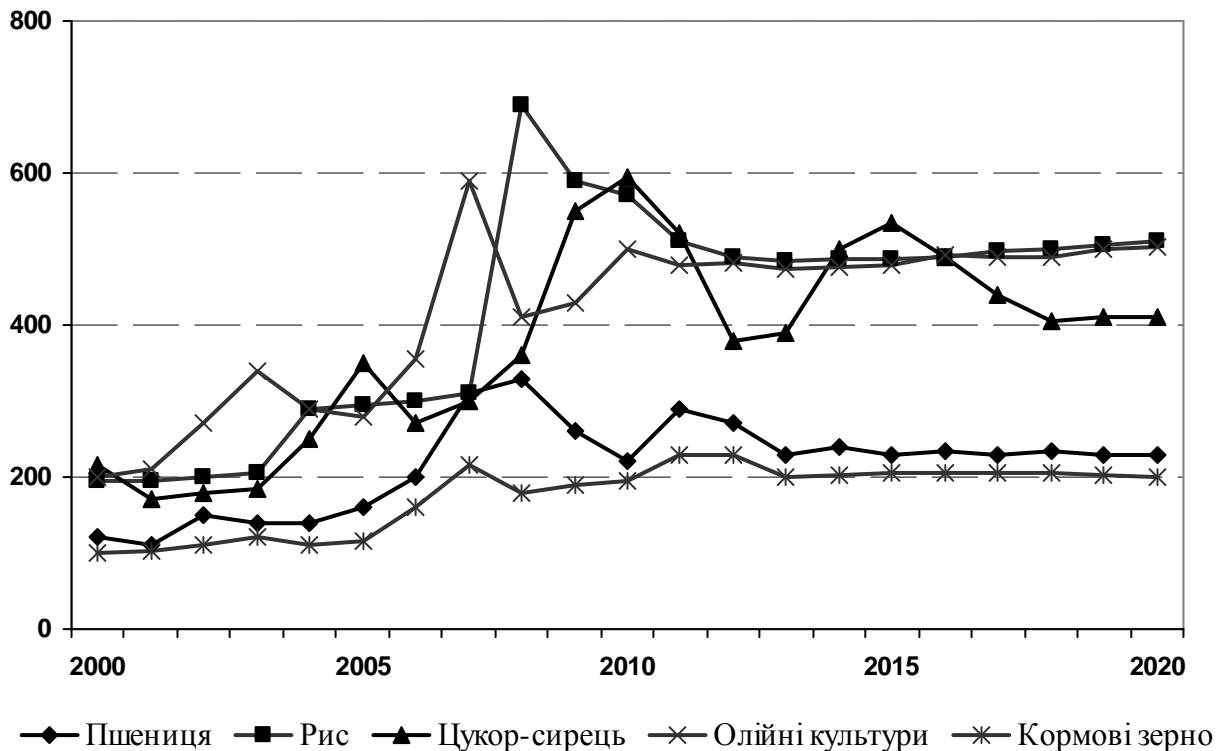


Рис. 3.5.2. Тенденції змін цін на сільськогосподарські культури до 2020 року (прогнозовані номінальні ціни)

Від стану агропромислового комплексу безпосередньо залежить рівень продовольчої безпеки України. Нині в АПК зосереджено більше половини виробничих фондів, виробляється близько 50% ВВП, дві третини товарів народного споживання, працює майже 40% населення.

Межа продовольчої безпеки знаходиться за різними оцінками на рівні імпорту продовольства від 18% до 35% від загальної потреби. За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України зовнішньоторговельний обіг основних видів продукції харчової та переробної промисловості за 2011 рік склав 11845,6 млн дол., що порівняно з відповідним періодом 2010 року більше на 18,8%. Зовнішньоторговельне сальдо позитивне і дорівнює 3043,6 млн дол., що становить 141% порівняно з аналогічним періодом 2010 року: експортовано товарів на суму 7444,6 млн дол., а імпортовано на суму 4401 млн дол.

За повідомленням прес-служби Міністерства аграрної політики та продовольства, у 2011 році скоротилися обсяги імпорту м'ясної та молочної продукції в Україну завдяки зростанню вітчизняного виробництва. Зокрема, імпорт м'яса в Україну скоротився на 132 тис т, а молока – на 25 тис т. У 2010 р. в Україну імпортували м'ясо в обсязі 246 тис т із Бразилії, Польщі та Німеччини. Але Україна й експортувала м'ясо – у 2011 році в обсязі 80 тис т

до Росії, Білорусі, Казахстану, Молдови – переважно свинину та курятину. Імпорт молока та молокопродуктів переважно з Росії, Польщі, Білорусі, Франції та Німеччини за 2010-2011рр. зменшився на 25 тис т і на кінець 2011 р. склав 248 тис тонн. Імпортозалежність України спостерігається за такими позиціями як рибні продукти, плоди, ягоди та виноград, оскільки частка імпорту становить 68,3% та 53,8%⁸⁷.

Квотування на ринку зерна з метою створення достатніх внутрішніх запасів було уведено в Україні з жовтня 2010 року і діяло до 1 липня 2011 року. На жаль, моніторинг наявності продовольчого і фуражного зерна, а отже поточний і прогнозний рівень забезпеченості був проведений неякісно й Україна втратила позиції з експорту зерна на світовому ринку. Адже за нормальних умов та урожаю понад 40 млн т експортний потенціал України становить не менше 20 млн т зерна, проте за 2010-2011 маркетинговий рік було експортовано лише 8743 тис т зерна.

На зміну квотам з 11.07.2011 року в Україні були запроваджені вивізні мита на пшеницю у розмірі 9% від контрактної ціни (але не менше 17 євро/т), кукурудзу – 12% (не менше 20 євро/т), ячмінь – 14% (не менше 23 євро/т) відповідно до Закону про внесення змін до Податкового кодексу України. За даними Рахункової палати щодо виконання держбюджету України за 2011 року запровадження експортного мита на зерно сприяло збільшенню доходів держбюджету на суму понад 0,7 млрд грн. Хоча за підрахунками Міністерства фінансів, якщо виробити зерна 50 млн т і експортувати 24 млн т, надходження до бюджету складуть понад 4 млрд грн. Тож із жовтня 2011 року експортні мита було скасовано.

Індикаторами стану продовольчої безпеки експерти ФАО (Продовольчої сільськогосподарської організації) вважають обсяг перехідних (до наступного врожаю) запасів зерна та рівень його виробництва в середньому на душу населення. Гарантують продовольчу безпеку перехідні запаси, яких вистачить на 60 днів.

Закон України «Про основи національної безпеки» ще з 2003 року визначає основні загрози продовольчій безпеці країни, як-то незбалансоване споживання продуктів харчування населенням; низький рівень споживання продуктів тваринного походження; висока частка витрат домогосподарства на продукти харчування у структурі загальних витрат; висока диференціація вартості харчування за соціальними групами; низька ємність внутрішнього ринку за окремими продуктами; сировинний характер експорту

⁸⁷ Обзор рынка круп в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rb.com.ua/rus/marketing/tendency/8652/>.

сільгосппродукції; зростання цін на сільгосппродукцію на внутрішньому ринку; відсутність контролю за безпечністю продуктів харчування.

За цими критеріями рівень продовольчої безпеки України останнім часом знизився до критичної межі. За калорійністю та якісним складом раціону харчування Україна перейшла від рівня розвинених країн (3300-3800 ккал) до межі продовольчої безпеки (2500 ккал), а за споживанням протеїнів тваринного походження опинилася нижче цієї межі, оскільки 30% продуктів тваринництва є у дефіциті. Найбільше відставання від норм, наприклад у 2010 році, спостерігалось по молоку і м'ясопродуктах – на 46%, плодах, ягодах та винограду – на 46%. З іншого боку картопля, хлібопродукти та олія споживаються понад норму. Таким чином можна зробити висновок, що харчування є незбалансованим. Частка витрат домогосподарств на продукти харчування досить висока. Як правило сукупні витрати домогосподарств на харчування досягають 52% при граничному показникові 60%.

Разом з тим слід зазначити, що порівняно з країнами, що розвиваються та за показником виробництва зерна на душу населення (понад 1 т порівняно із світовим показником 450 кг) Україна має непоганий потенціал у забезпеченні продовольчої безпеки (рис. 3.5.3).

В Україні вже був прецедент з дефіцитом гречки. Аграрії України ніколи не вважали гречку провідною сільськогосподарською культурою. Її вирощували переважно тільки власники крупорушок та виробники з налагодженими контактами із переробниками. У багатьох господарствах гречка вирощувалася з метою підтримки власного бджільництва. Товарне зерно мало незначну географію переміщення. Як правило, де гречка вирощувалася, там вона і споживалася.

За останні роки площа під гречкою суттєво не змінювалася. У 2010 році посіви становили майже 200 тис га, що на 22% менше рівня попереднього року. Торішній урожай сягав 134 тис т та поступався попередньому на 29%. При цьому урожайність знаходилася на рівні 6,7 ц/га. Аграрії називали той рік неврожайним через несприятливі погодні умови під час сівби, коли в ґрунті не вистачало вологи та посушливий період досягання зерна. Як наслідок, невиправдані сподівання. Урожай виявився найменшим за увесь період вирощування гречки, а ситуація із виробництвом миттєво позначилася на кон'юктурі ринку.

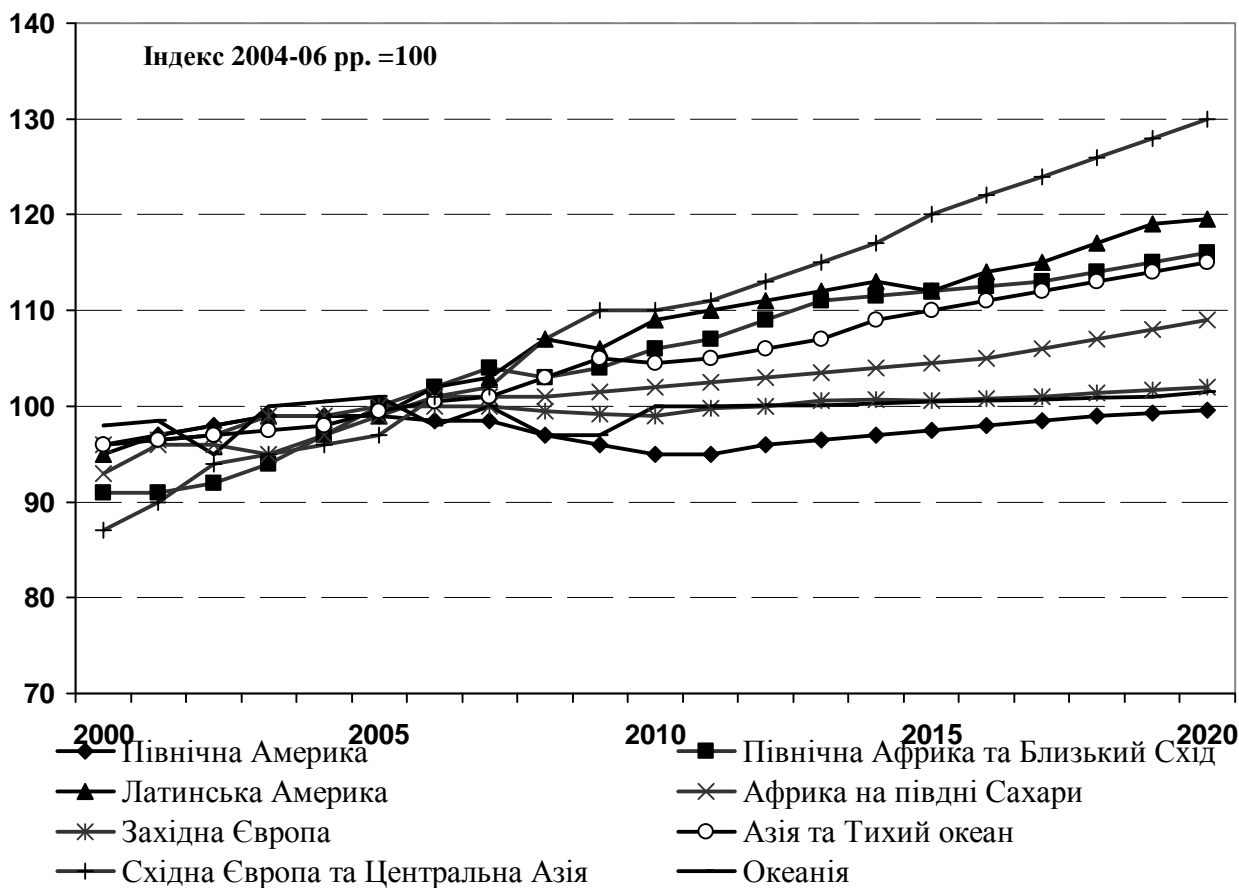


Рис. 3.5.3. Споживання продовольства на душу населення в країнах, що розвиваються

За даними Державної служби статистики України в 2011 році виробництво гречки становило 282 тис т. На збільшення валового виробництва зерна вплинуло розширення посівної площі та підвищення урожайності. Площа збирання цього зерна становила 286 тис га; середня урожайність дорівнювала 9,9 ц/га. Кліматичні умови Полісся та лісостепової зони дозволяють захистити посіви від посушливих вітрів, завдяки чому рослини краще розвиваються впродовж вегетації та дають вищий урожай⁸⁸.

Ґрунти інших регіонів також придатні для вирощування гречки, проте через невисокі врожаї вирощувати її там недоцільно. Найбільші валові збори гречки, за підсумками минулого року, отримали у Харківській (31 тис т), Хмельницькій, Сумській (по 30 тис т), Вінницькій (28 тис т). Найвищі врожаї зерна з 1 гектара отримали аграрії Харківської (13,6 ц/га) та Закарпатської (12,3 ц/га) областей. Для порівняння: урожайність в Одеській області становила 5,6 ц/га.

Основне виробництво гречки зосереджено в сільськогосподарських

⁸⁸ Боршономельна та круп'яна промисловість // Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків «Держзовнішінформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mfa.gov.ua.

підприємствах. Так, за підсумками минулого року агроформуваннями було зібрано 184 тис т врожаю, що становить майже дві третини загального обсягу. Питома вага господарств населення у загальному виробництві цього зерна становила 16%, фермерських господарств – 20% (рис. 3.5.4).

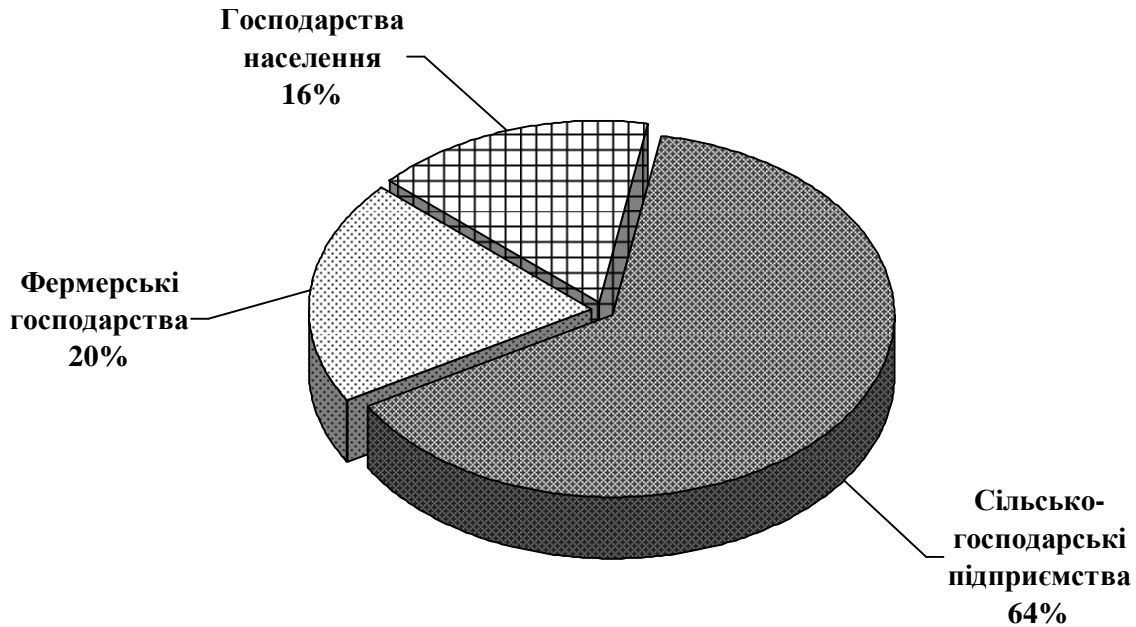


Рис. 3.5.4. Структура виробництва гречки в Україні в 2011 році

Незважаючи на те, що більшість розвинених країн світу не відносять гречку до продовольчої культури, більшість країн Східної Європи та пострадянського простору, окремі країни Азії віддають перевагу саме цьому зерну. Рівень внутрішнього споживання гречки оцінюється близько 180 тис т зерна. Відтак, у 2010-2011 маркетинговому році за відсутності значних обсягів експорту дефіцит гречки на внутрішньому ринку становив близько 45-50 тис т.

Це відразу вплинуло на цінову ситуацію. Закупівельна ціна на зерно гречки підвищилася впродовж серпня 2010 року на 35%. Якщо на початок 2010-2011 зернового сезону вона коштувала 4,6 тис грн/т, то у вересні подорожчала до 6,3 тисяч. У лютому 2011 року середні ціни по Україні досягли рекордного рівня – 10 тис грн/т. Для порівняння: ціни на гречану крупу зростали ще більшими темпами. В окремих місцях роздрібної торгівлі вони досягали 25 грн/кг і вище, що значно дорожче від рису.

Стабілізації внутрішнього ринку зерна в той час сприяли імпорт гречаної крупы з Китаю та очікування зерна нового урожаю в обсягах значно більших за потреби внутрішнього ринку. За інформацією Мінагропроду про рівень середньозважених закупівельних цін на зерно, протягом 2012 року

гречку купляли від 4,5 тис. грн/т у Чернігівській області до 5,2 тис грн у Дніпропетровській. Порівняно з березнем протягом поточного року ціни, за винятком окремих регіонів, не змінювалися та знаходилися на сталому рівні.

У поточному сезоні на ринку матиме місце надлишок зерна. Якщо в 2009-2010 МР перехідні запаси становили 9% від загальних обсягів виробництва, у 2010-2011 МР – 2%, то в 2011-2012 МР вони зросли до 30%. Така ситуація зумовлена не тільки розширенням посівних площ, але й підвищенням урожайності. Відтак, кінець сезону для виробників зерна гречки та крупи буде менш прибутковим порівняно з його початком.

Гречка – цінна медоносна культура. За сприятливих погодних умов 1 га посіву гречки забезпечує збір 90-100 кг високоякісного лікувального меду. Гречку використовують у фармакології. З її листків і квіток одержують рутин, який використовують для лікування склерозу, гіпертонії та виведення з організму радіоактивних речовин. Луску, яка залишається після переробки зерна гречки на крупу і містить до 40% окису калію, використовують як цінне місцеве калійне добриво і сировину для виготовлення поташу (K_2CO_3).

Агротехнічне значення гречки полягає у тому, що вона як культура пізніх строків сівби застосовується для пересівання загиблої озимини та ранніх ярих культур. Враховуючи скоростиглість, її вирощують у післяукісних та післяжнивних посівах, а також на зелене добриво. Гречка – добрий попередник у сівозміні для інших культур, особливо при вирощуванні її широкорядним способом. Культури, що вирощуються у сівозміні після гречки добре забезпечуються фосфором і калієм за рахунок її післяжнивних залишків.

Гречка має умовний вплив на продовольчу безпеку держави. Дефіцит гречки на ринку та зростання цін на неї має більше психологічний характер. Склався стереотип, що оскільки культура вирощується в Україні, то й коштувати має дешевше за імпортні крупи, зокрема рис. Раніше теж траплялося, що гречка була дорожчою за рис, проте різниця в ціні у першому кварталі минулого року спостерігається вперше. Гречана крупа коштувала майже вдвічі дорожче від рису та у 2,5-3 рази перевищувала вартість інших круп.

За підсумками 2010 року фактичне споживання в Україні хлібних продуктів, а саме круп, бобових, борошна, хліба та макаронних виробів у перерахунку на борошно становило 111 кг на одну особу. Це більше у порівнянні з рекомендованою Міністерством охорони здоров'я нормою 101 кг на 10-11%. При цьому частка гречки знаходиться в межах 10%, що цілком

можливо замінити іншими продуктами з цієї групи⁸⁹.

Насичення ринку можливе за рахунок імпорту цієї продукції. Підтвердженням стало укладення угод на ввезення в Україну 20 тис. т гречки з Китаю. Проте в перспективі імпорт гречки є не вигідним для України, оскільки насичення внутрішнього ринку товарами іноземного походження не на користь вітчизняних виробників. До того ж, невідомо як ринок реагуватиме на імпортний товар щодо ціноутворення та сприйняття споживачами якості запропонованої продукції.

Ситуація на ринку гречки з урожаю 2010 року стала уроком для України. Зокрема, для товаровиробників, які втратили можливість за рахунок власних невеликих площ, низької урожайності скористатися ціновою ситуацією на ринку та отримати додаткові надходження від продажу продукції. Така ситуація не повинна повторитися, адже аграрії переглянули відношення до гречки і планують збільшення посівних площ, а уряд відніс гречку до об'єктів державного цінового регулювання.

За оцінками експертів ринку зерна, площа до збирання гречки в Україні в 2012 році розширилися до 295 тис га. Таким чином, за врожайності 9,7 ц/га цілком реально отримати 285 тис т гречки (рис. 3.5.5).

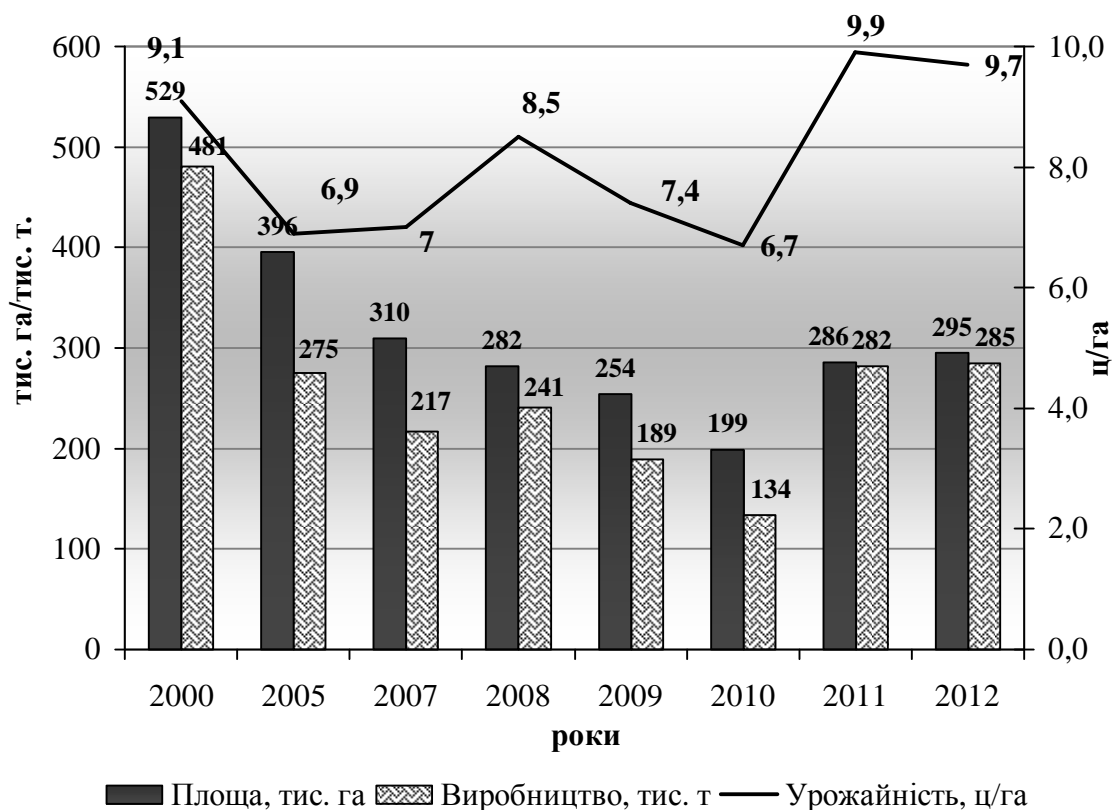


Рис. 3.5.5. Динаміка виробництва гречки в Україні

⁸⁹ Україна в цифрах 2011 рік: стат. зб. / За ред. О.Г. Осауленка. – К: Державна служба статистики України, 2012. – С. 145.

У поточному зерновому сезоні 2013 року гречка залишається у переліку об'єктів державного регулювання, на які встановлюються мінімальні та максимальні інтервенційні ціни. Це дає підстави Аграрному фонду України за несприятливої цінової ситуації на ринку здійснювати фінансові або товарні інтервенції. Таким чином, наказом Мінагропроду від 14 березня 2012 року №125 «Питання діяльності Аграрного фонду на організованому аграрному ринку у 2012-2013 маркетинговому періоді» визначені індикативні ціни на стратегічно важливі види сільськогосподарської продукції та продовольства, до яких потрапила гречка. У разі проведення фінансових інтервенцій закупівельні ціни на гречку становитимуть від 6,75 до 8,37 тис грн./т. Такі заходи стимулюватимуть аграріїв утримувати обсяги виробництва гречки на рівні внутрішніх потреб та формування стратегічних запасів.

Факт існування сировинних зон в основних регіонах аграрного виробництва уже не викликає сумніву. Частіше всього це поки багатовідомчий ланцюг сільськогосподарських та інших виробників, які можна розглядати в цілому тільки в якості носіїв загальної функції.

Існує декілька причин, які обумовлюють створення таких сировинних зон, а на їх основі круп'яних продовольчих підкомплексів. Перша і основна причина – необхідність забезпечення населення регіону продуктами щоденного попиту, та поповнення балансу споживання круп'яних культур на рівні держави, насамперед тих регіонів, де окремі види круп'яних не виробляються. Звідси концентрація і спеціалізація цього напрямку в зерновиробництві окремих регіонів. Друга – наявність економічних умов інтенсивного розвитку саме в край потрібної галузі круповиробництва, продукція якої, по-перше, користується підвищеним попитом, по-друге, при тривалому транспортуванні не втрачає споживчі якості, що не дозволяє збільшувати затрати при реалізації.

Розглядаючи регіональні сировинно-продовольчі підкомплекси круп'яної продукції потрібно представити їх функціональну структуру з трьома основами фазами циклу: виробництво сільськогосподарської продукції кінцевого споживання, виробництво продовольчих товарів з неї на промислових підприємствах, реалізація продуктів харчування. Всі вони органічно пов'язані, тому не збігання економічних інтересів виникає тільки при переході з фази виробництва до фази реалізації. Об'єднує їх цільова направленість, що реально проявляється у формуванні структури виробництва та її здійсненні. Виробничий та взаємозв'язок виробників сировини і підприємств харчової промисловості в регіональному розрізі не

досить тісний.

Комплекс соціально-економічних, господарських, суспільних і регіональних явищ, пов'язаних з окремими диспропорціями, у виробництві і споживанні круп'яних, які отримали назву продовольчої проблеми круповиробництва мають об'єктивний характер і потребують системного розгляду. Сутність продовольчої проблеми, пов'язаної з круповиробництвом не може зводити тільки до недостатніх темпів виробництва круп, витoki проблеми круповиробництва, як і шляхи її вирішення, криються в системі «сировинні зони крупно виробництва – промислова переробка – споживання» і обумовлені всією сукупністю факторів соціально-економічного розвитку, в тому числі і регіонах.

Регіональний статус, комплекси набувають не в силу відповідного організаційного оформлення, а завдяки особистій цільовій направленості. Економічний зміст формування любого підкомплексу, в тому числі круп'яного, представляє еволюцію форм виробництва для задоволення виробничих і кінцевих потреб. По мірі виділення вузькоспеціалізованих виробничих реалізацій незмінної функції, яка захищається, потребує заміни фактично розірваних внутрішніх зв'язків з зовнішніми, відповідним чином модеризованими, здатними виконувати на більш високому якісному рівні завдання стикування, корегування і регулювання. Таким чином, саме економічна доцільність конструює структуру управління, вибирає його форми і методи.

Сировинно-продовольчий круп'яний підкомплекс, як нове економічне явище можна представити так:

- виникнення взаємних економічних відносин, обумовлених залежністю результативності кожного із елементів від узгодженості діяльності інших;
- масовий перехід на інтенсивні методи ведення господарської діяльності в круповиробництві;

Виникнення і розповсюдження локальної (регіональної) агропромислової інтеграції.

Кожне соціально – економічне утворення проходить три основних етапи розвитку: виникнення, формування, зрілість.

На етапі виникнення круп'яний підкомплекс – сукупність розрізнених підприємств круп'яної галузі, функціонуючих в межах звичайного галузевого товарного обміну без спонукальних стимулів до оцінки своїх результатів з загальних, кінцевих позицій.

Послідовна орієнтація на індустріалізацію в круповиробництві обумовлює переважаючий відбір напрямів продуктової спеціалізації, де

виробництво круп забезпечено сучасною технічною базою. Сам підхід до вибору напрямів спеціалізації сировинних зон і їх обґрунтування не містять принципово нових моментів, якщо такими не рахувати більшу орієнтацію на споживання⁹⁰.

На сьогодні рівень спеціалізації сировинних зон на зерновиробництво, обумовлюється можливістю точно придержуватися пристосованої до конкретних умов технології.

Практика господарювання свідчить, що ефективність спеціалізації у виробництві круп тісно пов'язана за розміром сировинної зони. Неминуча концентрація при цьому обумовлюється методами, які задіяні для одержання продукції та сільськогосподарської техніки.

Конкурентоздатність круповиробництва у сировинних зонах визначається не тільки інтеграцією аграрного виробництва і промисловості, а й сферою реалізації. Для сільськогосподарського сектора сировинної зони ефективність виробництва знаходиться в прямому зв'язку з закупівельними цінами і самої системою реалізації. Якщо розглядати лише таку галузь сировинної зони, як виробництво круп, то система закупок, збереження, доставки і реалізації продукції, опиняється залученою в єдиний щоденний процес. Ця взаємообумовленість відносин виступає непростим побічним елементом акту обміну і єдиною гарантією надійності.

Фінансований механізм взаємовідносин підприємств переробників, підприємств харчової сфери, товаровиробників, усіх учасників виробництва і реалізації, служить своєрідною міркою еквівалентності обміну діяльності. Так, рівень закупівельних цін може стримувати або спонукати виробництво круп, кредитна система – застосування ефективних, але капіталоемних технологій, розцінки і тарифи – об'єм і структуру послуг, торгові знижки, форми зберігання і реалізації. В свою чергу, роздрібні ціни є фактором, в значній мірі формуючим структуру споживання, і отже опосередковано можуть слугувати відправним моментом формування всього наступного ланцюжка грошових розрахунків учасників процесу (оскільки визначають мінімально допустимий рівень оплати праці).

Згідно з результатами дослідження, проведеного компанією Research & Branding Group в квітні 2012 року, майже половина українців (49,6%) купують крупи і макаронні вироби з частотою 1-2 рази на місяць. Споживання фасованих виробів характерна для людей із середнім рівнем доходу, які купують крупи з частотою 1 раз на тиждень і 1-2 рази на тиждень

⁹⁰ Вишневецька О.В. Розвиток ринку продуктів харчування в Україні / О.В. Вишневецька // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 38.

(21,6% і 27,9% відповідно), а найвища – 2-3 рази на тиждень і частіше – для великих сімей і жителів СМТ і Південно-Східних областей України. Жителі центральних регіонів частіше жителів південно-східних областей роблять такі покупки 1-2 рази на місяць.

За останні роки в Україні ринок круп став більш насиченим. Це змушує шукати додаткові ринки збуту багатьох переробників зерна. На ринках сусідніх країн існують схожі традиції по споживанню круп, отже, є і деякий дефіцит даного продукту. Український товар в основному виявляється дешевше зарубіжного аналога. За результатами дослідження, Україна протягом останніх п'яти років поступово нарощувала експорт круп (крім 2010, в якому обсяги зменшилися на 14% через дефіцит гречаної крупи). За період 2006-2010 обсяг експорту круп виріс на третину і склав 67 800 тонн. Збільшилася експортна частка круп: манної, пшоняної, вівсяної. За даними компаній, близько 43% всього експорту круп в 2010 році, який здійснила Україна, припали на Росію, 17% на Білорусію⁹¹.

Розподільні відносини в круповиробництві ще далекі від досконалості: цілком збудовані на галузевій основі, вони не можуть результативно здійснювати функції зв'язку. Закупівельні ціни визначаються витратами виробництва круп і політикою стимулювання виробництва зернокруп'яної продукції. Тарифи на перевезення – транспортними витратами; торгівельні знижки залежать від роздроблених цін, але ніяк не пов'язані із закупівельними. Через це цінність системи фактично порушується, і кожна ланка, орієнтується на підвищення особистої ефективності, разом з тим це вносить свій вклад в зниження ефективності усього круп'яного підкомплексу. Тому кожна зміна ціноутворення повинна враховувати насамперед 2 моменти: структуру і взаємовідносини в середині круп'яного підкомплексу і місце роздрібних цін на круп'яні продукти.

Найвагомішими позиціями імпорту продукції харчової промисловості до України в останній період були наступні позиції УКТЗЕД: «різні харчові продукти» (16,7%), «какао та продукти з нього» (13,9%), «тютюн та його замітники» (13,5%), «жири та олії тваринного або рослинного походження» (13,2%), «алкогольні і безалкогольні напої та оцет» (11,9%) – таблиця 3.5.3.

Політика імпортозаміщення на ринку продукції харчової промисловості має бути спрямована на початковому етапі на розвиток підгалузей, які мають високий потенціал виробництва інноваційної продукції глибокої переробки, сировинну та технологічну базу для її виробництва та високий експортний

⁹¹ Якимчук Т.В. Стан і перспективи розвитку харчової промисловості України / Т. Якимчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С.164.

потенціал.

Таблиця 3.5.3

**Товарна структура імпорту продукції харчової промисловості
в Україну (середнє за 2011-2012 рр.)**

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	млн дол. США	% у заг. обсязі імпорту продукції харч. пром-сті
Усього	3545,0	100
21. Різні харчові продукти	592,1	16,7
18. Какао та продукти з нього	491,8	13,9
24. Тютюн і його замінники	477,6	13,5
15. Жири та олії тваринного або рослинного походження	468,7	13,2
22. Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	421,0	11,9
20. Продукти переробки овочів	277,3	7,8
23. Залишки і відходи харчової промисловості	247,1	7,0
17. Цукор і кондвироби з цукру	230,7	6,5
19. Готові продукти із зерна	164,8	4,6
16. Продукти з м'яса, риби	124,4	3,5
11. Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	49,6	1,4

Для продовольчого регіонального комплексу важливі усі виробники сировини, постачальники продовольства, і незалежно від виду круп і питомої ваги в сумарному виробництві. В ньому повинні включатися всі прямі і довгострокові зв'язки. Тут еквівалентність обміну набуває особливого значення, оскільки основними споживачами круп є міста, які в процесі обміну пропонують свій соціально-економічний потенціал, а наявність рівноправного обміну є основою стабільності.

Для регіональних сировинних баз, сама життєдіяльність яких знаходиться в прямій залежності від потреб конкретного регіону, більш гнучка і диференційована спеціалізація, вибір методів регулювання виробництва зернокруп'яної сировини, взаємовідносин із структурами, які доводять круп'яні продукти до кінцевого споживання, ефективність поєднання галузевого підходу з регіональним(причому з більшою орієнтацією на останній) визначається головою лінією розвитку.

Теоретичні дослідження по проблемам формування і розвитку сировинних баз круп'яної продукції в окремих регіонах, дозволяє сформулювати декілька загальних висновків:

- виділення сировинних зон, як основа сировинного забезпечення агропромислового і продовольчого комплексів регіонів є об'єктивно обумовлені явищем;

- формування регіональних сировинно-продовольчих комплексів, орієнтованих на максимальне використання ресурсів, орієнтованих на максимальне використання ресурсів регіону для задоволення місцевих потреб у продовольстві, відповідає конкретним умовам сучасного етапу урбанізації;

- регіональні сировинні зони або їх найбільш суттєві елементи реально існують; правомірність і ефективність подальшого їх розвитку підтверджуються всім ходом і тенденціями агропромислового розвитку в Україні;

- орієнтація на регіональні можливості і територіальні умови виробництва круп'яної продукції породжує надзвичайно широкий діапазон диверсифікації сировинних зон, а звідси і можливостей одержання продуктів харчування;

- однією із важливих умов ефективного функціонування регіональних сировинних баз є наявність і постійне зміцнення економічних і соціальних зв'язків між виробниками і інфраструктурними елементами агропродовольчого комплексу;

- регіональні сировинні бази як складова система вітчизняного сировинного комплексу, що розвивається з урахуванням державної стратегії і ринкової ситуації, також повинні розвиватися на основі ефективного поєднання державних інтересів і ринкових умов з використанням усіх інструментів і важелів адміністративного і економічного управління;

- функціональна територіальна орієнтація регіональних сировинних баз і чітко виражений диверсифікаційний характер визначає перспективність використання програмно-цільових методів управління його формуванням і розвитком.

Історична визначеність і доцільність формування комплексів з виробництва і переробки круп'яних культур на основі сировинних зон обумовлюється унікальними можливостями ефективного використання продуктивних сил сільських територій для успішної реалізації продовольчої безпеки за рахунок переваг територіальних та інтеграційних факторів інтенсивного розвитку. При цьому основний наголос повинен бути направленим на виявлення і реалізацію внутрішніх резервів, зважене використання принципу економічно виправданого самозабезпечення окремими видами сільськогосподарської продукції, на максимальне

використання в цих цілях промислового, інфраструктурного і наукового потенціалу регіону, розвиток територіальної спеціалізації. Формування і діяльність регіональних сировинно-продуктових круп'яних комплексів не тільки одна із форм прояву регіональних інтересів. Навпаки, вони – невід'ємний елемент загальноукраїнського агропромислового комплексу, ця спеціалізація окремих галузей сільського господарства, не порушив державної системи поділу праці, спонукає найбільш чіткому і повному її прояву.

Регіонально-сировинний комплекс круповиробництва формується не тільки з промислової і організаційної доцільності. Він пристосовує наявні можливості для більш успішної реалізації свого цільового призначення, в силу чого постає не в звичних формах об'єднання з єдиною управління, а в розмаїтті економічних і соціальних відносин, упорядкування яких, приведення до форми адекватній наявним продуктивним силам, є єдиною умовою надійності усієї системи.

Ефективність роботи харчової промисловості України та зниження залежності ринку продовольчих товарів від імпорту мають забезпечуватися шляхом розвитку сільськогосподарської сировинної бази, підвищення продуктивності праці за рахунок упровадження нових ресурсозберігаючих технологій, підвищення науково-технічного та технологічного рівня виробництва, розвитку коопераційних зв'язків між постачальниками сировини, виробниками та реалізаторами продукції, створення рівних умов конкуренції для вітчизняних та іноземних виробників; гармонізації українських стандартів виробництва та переробки аграрної продукції з європейськими; забезпечення пріоритетного розвитку виробництва кінцевої продукції глибокої переробки.

Проектом «Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки» передбачається ряд пріоритетних напрямів економічної політики України. Щодо підтримки вітчизняного виробника круп та реалізації політики імпортозаміщення, то пріоритетами стимулювання розвитку імпортозамінних виробництв на ринку продукції харчової промисловості є наступні:

- посилення захисту національних виробників від неякісної та небезпечної харчової продукції іноземного виробництва, недобросовісної конкуренції та монополізму на внутрішньому ринку, а також обмеження імпорту продукції, яка може виготовлятися в Україні.

- сприяти розвитку інфраструктури зберігання та збуту продукції агропромислового комплексу, а також виробничої інфраструктури у

харчопереробній галузі, що дозволить знизити втрати сировини через незадовільні умови її зберігання та суттєво підвищити рівень забезпеченості крупопереробних підприємств сировиною, а також забезпечити агропромислові підприємства необхідною технікою для переробки сільськогосподарської сировини.

- підвищити ефективність інноваційної діяльності у харчовій промисловості, сприяння налагодженню виробництва продукції з поліпшеними смаковими якостями, а також органічної продукції.

- створення замкнених виробничих циклів в агропромисловому секторі, що сприятиме більш ефективному використанню виробничих потужностей, зростанню конкурентоспроможності вітчизняних виробників на внутрішньому ринку.

3.6. Енергетична ефективність виробництва соняшника сільськогосподарськими підприємствами півдня України

Між ефективністю виробництва продукції рослинництва і витратами енергії існує тісний зв'язок. Можна констатувати, що ефективність виробництва визначається як здатність виробляти максимум продукції з мінімальною витратою всіх видів ресурсів, у тому числі енергетичних⁹².

Ефективне використання енергетичних ресурсів в сільському господарстві є одна з основних вимог сталого сільськогосподарського виробництва. Це забезпечує економію фінансових коштів, викопних ресурсів, збереження і скорочення забруднення навколишнього середовища. Для підвищення енергетичної ефективності потрібно прагнути збільшити урожайність або зменшити витрати енергетичних ресурсів без зменшення обсягів урожаю⁹³. Тому підвищення ефективності використання ресурсів у сільському господарстві остається актуальною та потребує проведення досліджень стосовно сільськогосподарських культур в окремих країнах та їх регіонів, у тому числі в Україні.

Основними олійними культурами, що вирощуються в Україні є ріпак та соняшник. Валовий збір ріпаку за останні два роки знаходиться на рівні 1,4 млн тонн за середньої врожайності приблизно 17 ц/га⁹⁴. Обсяги виробництва

⁹² Sherman, H.D. Service organization productivity management / H.D.Sherman // The Society of Management Accountants of Canada. –1988. – P. 345-346.

⁹³ Singh, G. Optimization of energy inputs for wheat crop in Punjab / G. Singh, S. Singh, J. Singh // Energy Conversion and Management. – 2004. – № 45. – P.453-465; Kitani, O. CIGR handbook of agricultural engineering, Volume 5: Energy and biomass engineering / O. Kitani. – St Joseph, MI: ASAE Publications, 1999. – 231 p.

⁹⁴ Рослинництво України. 2011 рік, статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенко. – К., 2012. – 108 с.

соняшнику значно більші. Так, зазначений показник в 2011 році становив 8,7 млн тонн. Для порівняння, у країнах Європейського Союзу зібрано 8,3 млн тонн. У структурі світового виробництва та експорту соняшнику Україна поступається лише ЄС-27. Щодо врожайності, то вона останні 4 роки не опускалася нижчі за 15 ц/га і в середньому не нижча за загально світовий рівень (рис. 1)⁹⁵. Урожайність у деяких країнах світу становить, ц/га: США – 15; Канада – 14; Австралія – 24,9; ФРН – 24,8; Франція – 22,9.

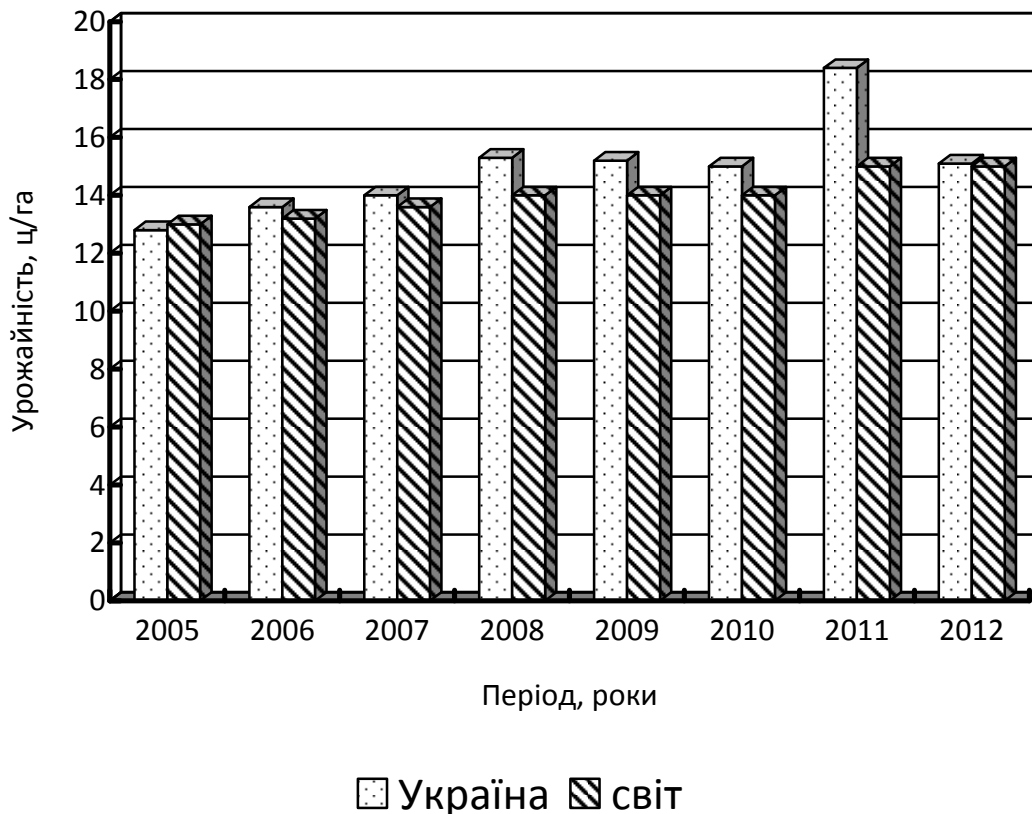


Рис. 3.6.1. Динаміка урожайності соняшнику

Виробництво соняшнику стимулюються високими цінами на зазначену культуру. Так, станом на серпень 2012 року, на Роттердамській біржі ціна за базисом поставки CIF становила 629 дол./т. В Україні середня ціна перевищила 4000 грн/т або 494 доларів США за тону.

Таким чином доцільно розглянути енергетичну ефективність виробництва соняшнику, як однієї з основних експортних культур.

У дослідженнях часто використовують коефіцієнт енергетичної ефективності технології, який є відношенням енергетичної цінності врожаю до сукупних енергетичних витрат⁹⁶. Це важливий показник, хоча вища

⁹⁵ Маслак О. На черзі – пізні культури / О. Маслак // Пропозиція. – 2012. – №9. – С.24-29.

⁹⁶ Unakitan, G. An analysis of energy use efficiency of canola production in Turkey / G. Unakitan, H. Hurma,

енергетична ефективність не завжди означає кращі економічні показники. При виконанні енергетичного аналізу потрібно враховувати й екологічні аспекти. Зазначений підхід було використано науковцями для визначення ефективності використання енергетичних ресурсів при виробництві низки сільськогосподарських культур⁹⁷.

Потрібно визначити не тільки кількісні показники використання енергетичних ресурсів, але пов'язати їх з індексами, які широко використовуються. На цьому наголошують і провідні вчені в даному напрямку⁹⁸. Однак зазначені дослідження не виконані на достатньому рівні для сучасних умов господарювання в Україні.

Тому дане дослідження фокусується на аналізі енергетичної ефективності виробництва соняшника в умовах півдня України.

У сільськогосподарському виробництві важливе місце займає ефективне використання паливно-енергетичних ресурсів. За даними Мінагрополітики України, споживання нафтопродуктів у національному сільському господарстві в 2010 році становило, млн тонн: дизельне паливо – 1,398; бензин – 0,398. А технологічні потреби у 2012 році становлять відповідно 1,412 та 0,393 млн тонн⁹⁹. Слід зазначити, що сільське господарство України, порівняно з 1990 роком, суттєво скоротило витрати моторного палива (з 9,1 до 2,61 млн тонн ум. палива)¹⁰⁰.

Однак ефективність використання енергетичних ресурсів доволі низька (табл. 3.6.1). У розрахунках, що наведені в таблиці 1, не враховано інвестиційні енергетичні витрати. Як бачимо, прями витрати енергетичних ресурсів на одиницю площі в Україні знаходиться на прийнятному рівні, але ефективність їх використання – на низькому рівні (вона вище за показники США майже втричі та порівняно з ФРН – майже у шість разів).

Для покращення ефективності використання енергетичних ресурсів в Україні необхідно впроваджувати енергозощаджуючі технології та

F.Yilmaz // *Energy*. – 2010. – № 35. – P. 3623-3627; Методические рекомендации по топливно-энергетической оценке сельскохозяйственной техники, технологических процессов и технологий в растениеводстве / [Токарев В.А., Братушков В.Н., Никифоров А.Н. и др.]. – М.: ВИМ, 1989. – 59 с.; Медведовський О.К. Енергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві / Медведовський О.К., Іваненко П.І. – К.: Урожай, 1988. – 205 с.

⁹⁷ Jianbo, L. Energy balance and economic benefits of two agroforestry systems in northern and southern China / L. Jianbo // *Agriculture, Ecosystems & Environment*. – 2006. – № 116. – P. 255-262; Kizilaslan, H. Input-output energy analysis of cherries production in Tokat Province of Turkey / H.Kizilaslan // *Applied Energy*. – 2009. – № 86. – P. 1354-1358; Meul, M. Energy use efficiency of specialized dairy, arable and pig farms in Flanders / M.Meul, F.Nevens, D.Reheul, G.Hofman // *Agriculture, Ecosystems & Environment*. – 2007. – № 119. – P.135-144.

⁹⁸ Topp, C.F.E. Estimating resource use efficiencies in organic agriculture: a review of budgeting approaches used / C.F.E. Topp, E.A. Stockdale, C.A. Watson, R.M. Rees // *Journal of the Science of Food and Agriculture*. – 2007. – № 87. – P. 2782-2790.

⁹⁹ Споживання нафтопродуктів // *Аграрний тиждень. Україна*. – 2012. – №11(223). – С.18.

¹⁰⁰ Економічне використання енергоресурсів у сільськогосподарському виробництві / В.Г. Бебко, С.Я. Меженний, В.Г. Стафійчук, В.Ф. Юрчук. – К.: Урожай, 1991. – 144 с.

відповідну техніку.

Для проведення досліджень щодо енергетичної ефективності була використана стандартна методика для проведення енергетичного аналізу вирощування сільськогосподарських культур. При визначенні енергетичних витрат технології на вирощування враховувались прямі, непрямі та інвестиційні витрати енергетичних ресурсів. Енергетична цінність одержаної продукції здійснювалася з урахуванням як основної, так і додаткової частини врожаю.

Таблиця 3.6.1

Ефективність використання енергетичних ресурсів

Показник	Країна		
	Україна	США	ФРН
Площа сільськогосподарських угідь, млн га	26	180	17,038
Прямі витрати енергетичних ресурсів (паливно-енергетичні ресурси), млн т ум. палива	2,61	18,9	2,29
Внесено у поживних речовинах, млн т	0,64	22,00	2,89
Непрямі витрати енергетичних ресурсів (мінеральні добрива), млн т ум. палива	1,75	60,07	7,89
Повні витрати енергетичних ресурсів, млн т ум. палива	4,36	78,97	10,18
Виробництво продукції, млн EUR	8759	205985	44990
Прямі витрати енергетичних ресурсів на одиницю площі, кг ум. палива на один га	100,4	105,0	134,4
<i>Прямі витрати енергетичних ресурсів на продукцію, кг ум. палива на 1000 EUR</i>	<i>297,97</i>	<i>91,75</i>	<i>50,90</i>
Виробництво продукції на одиницю площі, EUR/га	336,88	1144	2640
Повні витрати енергетичних ресурсів на одиницю площі, кг ум. палива на один га	167,7	438,7	597,5
<i>Повні витрати енергетичних ресурсів на продукцію, кг ум. палива на 1000 EUR</i>	<i>497,8</i>	<i>383,4</i>	<i>226,3</i>

* Джерело: розраховано автором на підставі статистичних даних України, джерел¹⁰¹.

Визначались наступні показники ефективності використання енергетичних ресурсів¹⁰²:

- коефіцієнт енергетичної ефективності технології:

$$K_{em} = E_u/E_m = (\alpha_o U_o + \alpha_d U_d)/E_m, \quad (3.6.1)$$

¹⁰¹ Energy and Agriculture, August 2006. United States Department of Agriculture – 2007 Farm Bill Theme Paper. 31 p.; US Agriculture and Forest Greenhouse Gas Inventory 1990-2005. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.usda.gov/AFGG-inventory/5_agricultureEnergyUse.pdf.

¹⁰² Rafiee, S. Modeling and sensitivity analysis of energy inputs for apple production in Iran / S. Rafiee, S.H. Mousavi Avval, A. Mohammadi // Energy. – 2010. – № 35. – P. 3301-3306.

де α_o, α_d – енергетичний еквівалент відповідно основної та додаткової продукції, МДж/кг;

U_o, U_d – урожайність відповідно основної та додаткової продукції, кг/га;

E_m – сумарні енерговитрати по технології, МДж/га;

- питомий вихід основної частини врожаю на одиницю енергії:

$$EP = \frac{U_o}{E_m}, \text{ кг/МДж}, \quad (3.6.2)$$

- питома енергоємність основної частини врожаю:

$$SE = \frac{E_m}{U_o}, \text{ МДж/кг}. \quad (3.6.3)$$

На нашу думку, формули (3.6.2) та (3.6.3) потребують уточнення у випадку використання додаткової частини врожаю як товарної продукції. Тому пропонується їх запис у наступному виді:

- питомий вихід основної частини врожаю на одиницю енергії:

$$EP = \frac{U_o}{E_m K}, \text{ кг/МДж}; \quad (3.6.4)$$

- питома енергоємність основної частини врожаю:

$$SE = \frac{E_m K}{U_o}, \text{ МДж/кг}, \quad (3.6.5)$$

де K – частка повних енергетичних витрат технології на виробництво основної продукції.

Енергія, витрачена на виконання технологічних операцій може бути отримана з різних джерел: поновлюваних та неоновлюваних. До поновлюваних джерел енергії (ПДЕ) відноситься вода на зрошення, людська праця, насіння, органічні добрива, біопалива тощо. Непоновлювані джерела енергії (НДЕ) складаються з машин, обладнання, моторного палива, електроенергії, мінеральних добрив, засобів захисту рослин тощо.

Результати аналізу енергетичної ефективності виробництва соняшнику в

умовах півдня України показали наступне. За інтенсивної технології виробництва зазначеної культури для досягнення врожайності 22 ц/га витрачається 12224 МДж/га. За цих умов енергетична цінність урожаю (основної та побічної продукції) становить 38060 МДж/га. Структура енерговитрат наведена на рисунку 3.6.2. Як бачимо, найбільша складова (47%) – це непрямі витрати. Це пов'язано, в першу чергу, з використанням мінеральних добрив.

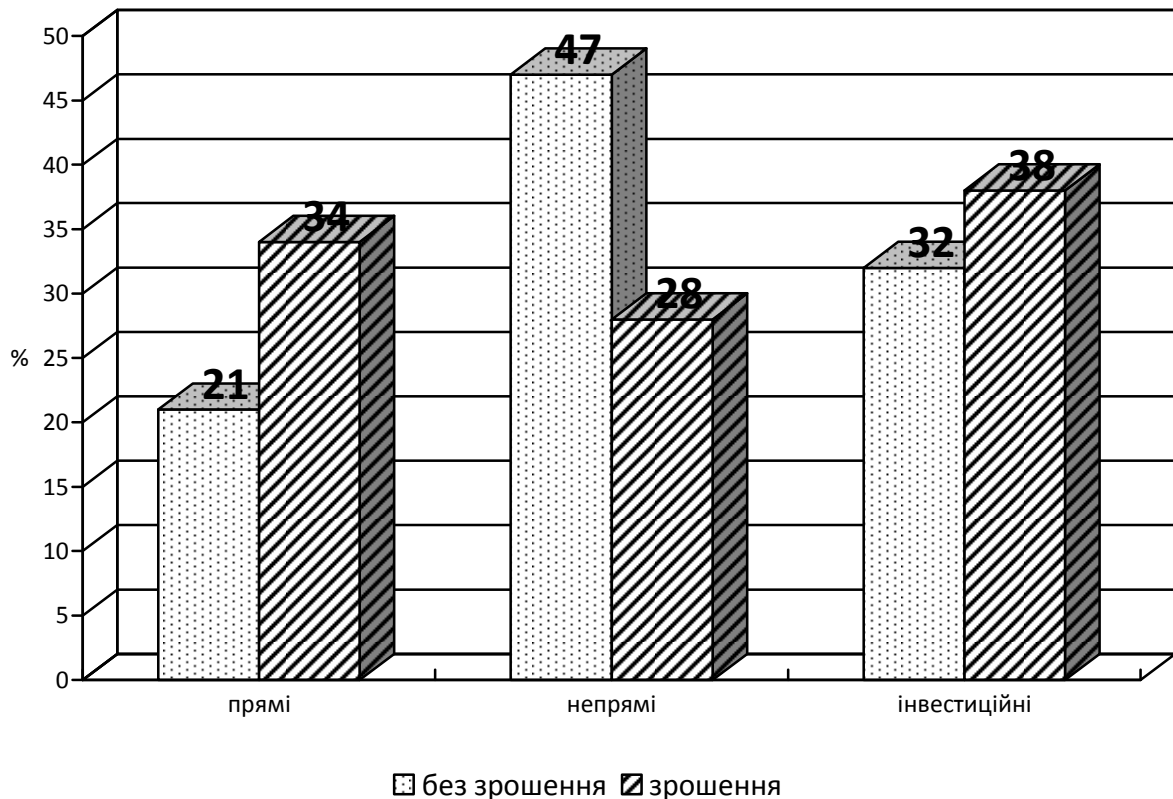


Рис. 3.6.2. Структура витрат енергетичних ресурсів

Якщо вирощувати соняшник на зрошувальних землях, то структура енерговитрат дещо зміниться. Збільшуються прямі та інвестиційні (за рахунок витрат на догляд за посівами) енергетичні витрати (рис. 3.6.2 та 3.6.3). Сумарні витрати енергії зростають до 14886 МДж/га.

Структура енерговитрат за технологічними операціями (без урахування мінеральних добрив) наведена на рисунку 3.6.3. Очевидно, що найбільш енергоємна операція – це збирання урожаю. А при вирощуванні соняшнику на зрошувальних землях збільшуються витрати на догляд за посівами, переважно, за рахунок витрат на зрошення.

Основні показники ефективності використання енергетичних ресурсів при вирощуванні соняшнику наведено в таблиці 3.6.2.

Дані, що наведені у таблиці 3.6.2 відповідають технологічним картам та середнім погодним умовам. У дійсності спостерігаються явища, які негативно впливають на енергетичну та економічну ефективність виробництва соняшнику. До них можна віднести нестачу опадів, недотримання технологічних вимог до кількості внесення мінеральних добрив, строків виконання технологічних операцій тощо. Це призводить до того, що показники енергетичної ефективності вирощування соняшнику у реальних умовах господарювання погіршуються до наступних значень: коефіцієнт енергетичної ефективності $Ke = 2,96$; повні енерговитрати – 9557 МДж/га; питомі витрати енергії – 6,43 МДж/кг. Частка повних енергетичних витрат на виробництво основної продукції знаходиться в межах від 25 до 50%.

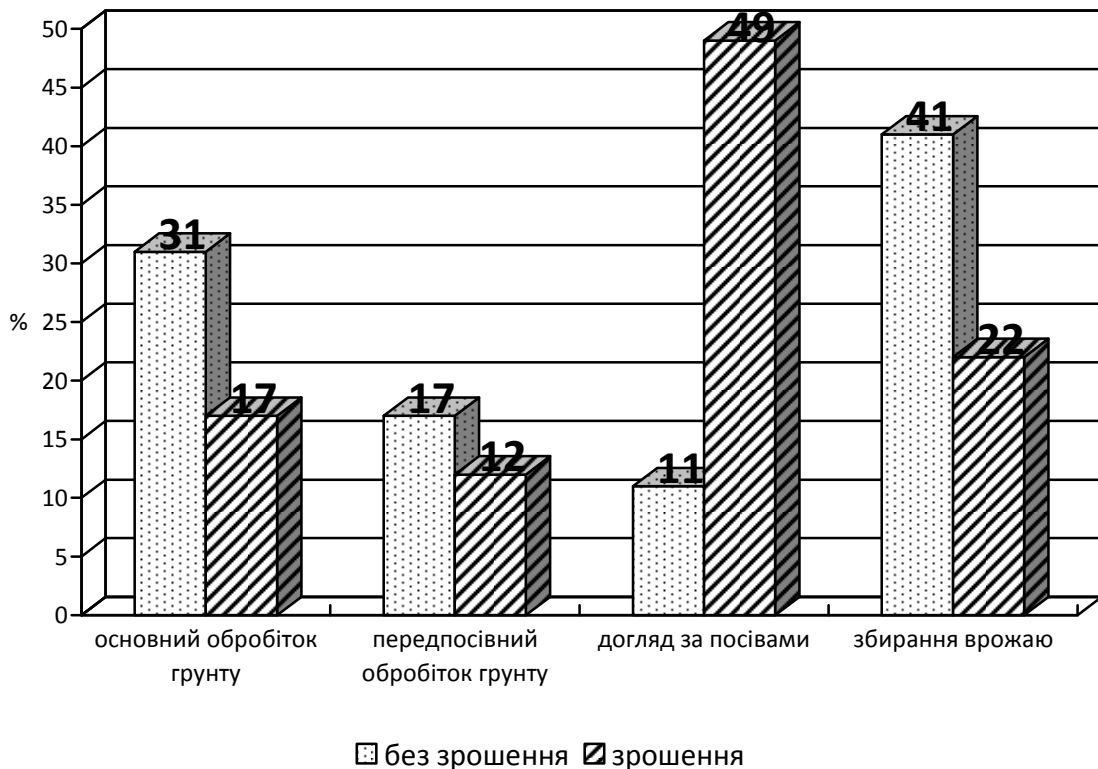


Рис. 3.6.3. Структура енерговитрат за технологічними операціями (без урахування мінеральних добрив)

Для порівняння, енерговитрати технологій вирощування соняшнику за кордоном (південь Європи) становлять 10500 МДж/га. Це менше ніж в Україні, але й забезпечують на зрошувальних землях менший рівень урожайності – приблизно 16 ц/га¹⁰³. Питомі витрати енергії в більшості країн

¹⁰³ Kallivroussis, L. The energy balance of sunflower production for biodiesel in Greece / L. Kallivroussis,

Азії та півдня Європи становлять 5,90 МДж/кг¹⁰⁴.

Таблиця 3.6.2

Показники енергетичної ефективності вирощування соняшнику

Показники	При зрошенні	Без зрошення
Коефіцієнт енергетичної ефективності технології	4,33	3,36
Питомий вихід основної частини врожаю на одиницю енергії, кг/МДж	0,2015	0,176
Питома енергоємність основної частини врожаю, МДж/кг	4,96	5,67
Частка поновлювальної енергії, %	10,35	0,086
Частка непоновлювальної енергії, %	89,68	99,914
Сумарна енергоємність технології, МДж/га	14886	12266

Як показують проведені дослідження, частка не поновлюваних джерел енергії у виробництві соняшнику в Україні досить висока, що вказує на те, що виробництво цієї культури залежить, переважно, від викопних видів енергетичних ресурсів. Таким чином у вітчизняних товаровиробників є великий потенціал впровадження поновлювальних енергоресурсів

Таким чином дослідження показали, що виробництво соняшнику залежить, переважно, від викопних енергетичних ресурсів. Тому потрібно впроваджувати ресурсозаощаджуючі технології та заміщувати викопні енергетичні ресурси поновлювальними. Це може бути використання біопалив, альтернативних джерел енергії, наприклад, органічних добрив з рослинних решток. Це може забезпечити підвищення родючості ґрунтів, знизити потребу в мінеральних добривах та зменшити негативний вплив на оточуюче середовище

Ефективність використання енергетичних ресурсів є ключовим показником для сталого розвитку аграрної сфери виробництва. Тому важливим є аналіз енергетичної ефективності вирощування сільськогосподарських культур.

Для оцінки ефективності використання енергетичних ресурсів у багатьох дослідженнях використовують коефіцієнт енергетичної ефективності. Застосовується і параметричний метод для виявлення зв'язку між витратами енергетичних ресурсів та рівнем урожайності. Визначення функціональної залежності між витратами енергії та результатами господарської діяльності корисно з огляду на визначення коефіцієнтів еластичності. Важливим є виконання аналізу чутливості. Він дозволяє

A. Natsis, G. Papadakis // Biosystems Engineering. – 2002. – № 81. – P. 347-354.

¹⁰⁴ Khan, S. Pathways to reduce the environmental footprints of water and energy inputs in food production / S. Khan, M.A. Khan, M.A. Hanjra, J. Mu // Food Policy. – 2009. – № 34. – P. 141-149.

розкрити залежність зміни витраченої енергії на кінцевий результат.

Виробнича функція широко використовується в макро- і мікроекономічних дослідженнях¹⁰⁵ для аналізу зв'язків між обсягом виробництва і чинниками, які на нього впливають. У сучасному понятті¹⁰⁶ виробнича функція – це функція дійсних аргументів:

$$X = X_1, \dots, X_n,$$

яка задовольняє певним умовам¹⁰⁷.

Виробнича функція обов'язково має бути явною функцією:

$$Y = F(\alpha, X) \quad (3.6.6)$$

де Y – обсяг випуску продукції;

X – n -мірний вектор витрат ресурсів;

α – вектор оцінюваних параметрів.

Виробнича функція – економіко-математична модель, що дозволяє апроксимувати залежність результатів виробничої діяльності підприємства, галузі чи національної економіки в цілому від вплинули на ці результати чинників. В якості факторів виробничої функції можуть виступати наступні змінні:

1) обсяг випущеної продукції (у вартісному або натуральному вираженні);

2) обсяг основного капіталу або основних фондів;

3) обсяг трудових ресурсів або трудових витрат;

4) витрати енергетичних ресурсів, та ін.

Багатофакторна виробнича функція характеризує залежність обсягу виробництва від n -ої кількості факторів виробництва.

У рамках даної роботи розглядатимемо різновид виробничої функції, відомій як функція Кобба-Дугласа. У загальному випадку вона має вигляд¹⁰⁸:

¹⁰⁵ Дубницький В.Ю. Визначення параметрів виробничої функції із сталого еластичністю / В.Ю. Дубницький, Б.В. Самородов // Системи обробки інформації. – Х.: ХУПС, 2008. – Вип. 7 (74). – С. 169-172.

¹⁰⁶ Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.

¹⁰⁷ Лотов В.А. Математические методы в экономике / В.А. Лотов, Е.П. Иванилов. – М.: Наука, 1979. – 304 с.

¹⁰⁸ Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.; Лотов В.А. Математические методы в экономике / В.А. Лотов, Е.П. Иванилов. – М.: Наука, 1979. – 304 с.; Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник / Под ред. Н.П. Федоренко. – М.: Экономика, 1975. – 699 с.; Лукашин Ю. Производственные функции в анализе мировой экономики / Ю. Лукашин, Л. Рахлина // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 1. – С.17-27.

$$Y = A \prod_{i=1}^n X_i^{\alpha_i},$$

де A – константа.

Зазначена функція використовується дослідниками для вивчення ефективності використання енергетичних ресурсів при вирощування сільськогосподарських культур. Однак дослідження за наведеною методикою виконані для окремих культур деяких регіонів світу¹⁰⁹. Тому доцільно виконати дослідження для сучасних умов господарювання в Україні, у тому числі для вирощування соняшнику.

Визначимо вплив енергетичних витрат на урожайність та коефіцієнт енергетичної ефективності вирощування соняшника в умовах півдня України.

Будемо досліджувати лише вплив технології без врахування погодних факторів. Проаналізуємо виробництво соняшника за інтенсивною технологією на богарних та зрошувальних землях. Для виробництва сільськогосподарських культур (залежність урожайності від витрат енергетичних ресурсів) функція Кобба-Дугласа має вид:

$$U = a \prod_{i=1}^n X_i^{\alpha_i}, \text{ ц/га}, \quad (3.6.7)$$

де a – константа;

X_i – витрата i -го виду енергетичного ресурсу;

α_i – коефіцієнт еластичності i -го виду енергетичного ресурсу;

n – кількість видів енергетичних ресурсів.

Значення коефіцієнта еластичності впливає на характер виробничої функції (рис. 3.6.4).

Для того, щоб зазначене рівняння мало фізичний сенс в явному вигляді, виразимо витрати енергетичних ресурсів у безрозмірному виді. Відносне безрозмірне значення показника енергетичних затрат визначаємо наступним чином:

¹⁰⁹ Singh, G. Optimization of energy inputs for wheat crop in Punjab / G. Singh, S. Singh, J. Singh // Energy Conversion and Management. – 2004. – № 45. – P. 453-465; Unakitan, G. An analysis of energy use efficiency of canola production in Turkey / G. Unakitan, H. Hurma, F. Yilmaz // Energy. – 2010. – № 35. – P. 3623-3627;

$$K_i = \frac{E_i}{E_i^o}, \quad (3.6.8)$$

де E_i – фактичні енергетичні витрати i -го виду енергетичного ресурсу;
 E_i^o – енергетичні витрати i -го виду енергетичного ресурсу за умови повного виконання технології.

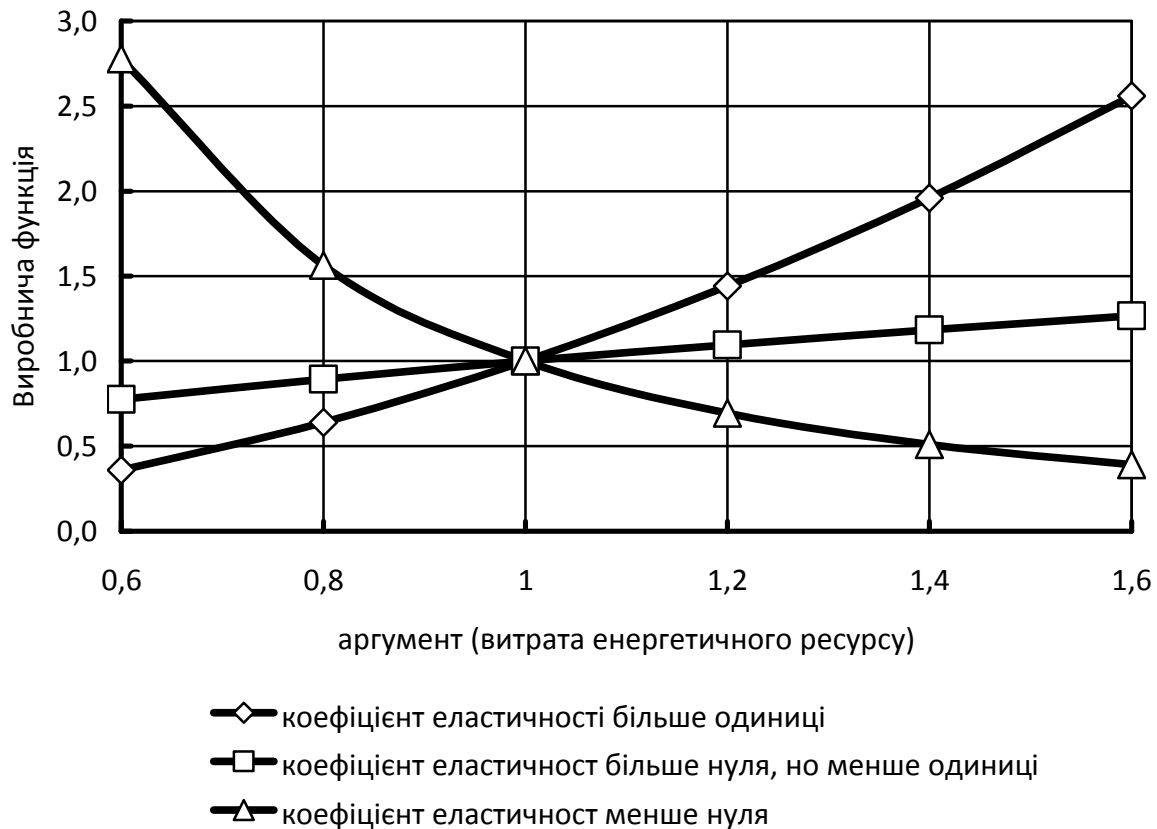


Рис. 3.6.4. Залежність зміни виробничої функції від значення коефіцієнта еластичності

Таким чином за повного виконання технології, значення кожного з коефіцієнтів буде дорівнювати одиниці. За даних умов рівняння (3.6.7) прийме вид:

$$U_o = a \prod_{i=1}^n K_i^{\alpha_i}, \quad (3.6.9)$$

де U_o – урожайність, за повного виконання технології, ц/га.

Тоді значення коефіцієнта a буде дорівнювати

$$a = U_0. \quad (3.6.10)$$

З урахуванням (3.6.10) рівняння (3.6.7) прийме вид:

$$Y = \frac{U}{U_0} = \prod_{i=1}^n K_i^{\alpha_i}. \quad (3.6.11)$$

Виконаємо логарифмування рівняння (3.6.11):

$$\ln(Y) = \sum_{i=1}^n (\alpha_i \cdot \ln(K_i)) + u, \quad (3.6.12)$$

де u – похибка.

Аналіз чутливості впливу застосування будь-якого виду енергетичного ресурсу на рівень урожайності виконаємо шляхом застосування методу маргінальної продуктивності (marginal physical productivity). Значення зазначеного коефіцієнта для любого виду енергетичного ресурсу визначається за формулою:

$$MPP_i = \frac{GM(Y)}{GM(K_i)} \cdot \alpha_i, \quad (3.6.13)$$

де $GM(Y)$ – середнє значення відносної урожайності;

$GM(K_i)$ – середнє значення витрати i -го виду енергетичного ресурсу на одиницю площі.

Розрахунки виконувались за допомогою вбудованих функцій табличного процесору Excel. Результати економічного моделювання вирощування соняшнику (залежність урожайності від енергетичних витрат) на богарних та зрошувальних землях наведені в таблиці 3.6.3.

Як видно з результатів, наведених в таблиці 3.6.3, найбільше значення коефіцієнта еластичності становлять для прямих витрат енергії та енергоємності МТА. Їх значення становлять, відповідно, 1,748 та 1,98. На зрошувальних землях найбільший вплив мають прями витрати енергії та енергоємність засобів захисту рослин.

Результати моделювання вирощування соняшнику

Вид енергетичного ресурсу	Богарні землі		Зрошувальні землі	
	Коефіцієнт еластичності	MPP_i , ц/МДж	Коефіцієнт еластичності	MPP_i , ц/МДж
Жива праця	-1,773	-3,71485	-7,973	-17,14146
Прямі затрати енергії (паливо)	1,748	0,01196	4,634	0,02630
Енергоємність мінеральних добрив	0,048	0,00030	0,084	0,00047
Енергоємність МТА	1,980	0,00414	0,014	0,00005
Енергоємність засобів захисту рослин	0,137	0,01408	0,629	0,08033
Енергоємність води	0	-	-0,121	-0,00259

З результатів моделювання, наведених в таблиці 3 видно, що урожайність найбільш чутлива до живої праці. За використання механізованих технологій це пояснюється тим, що людина витрачає свою енергію на керування технологічними операціями. Тобто її енергія лише призводить до дії більш потужні енергетичні потоки (рис. 3.6.5).

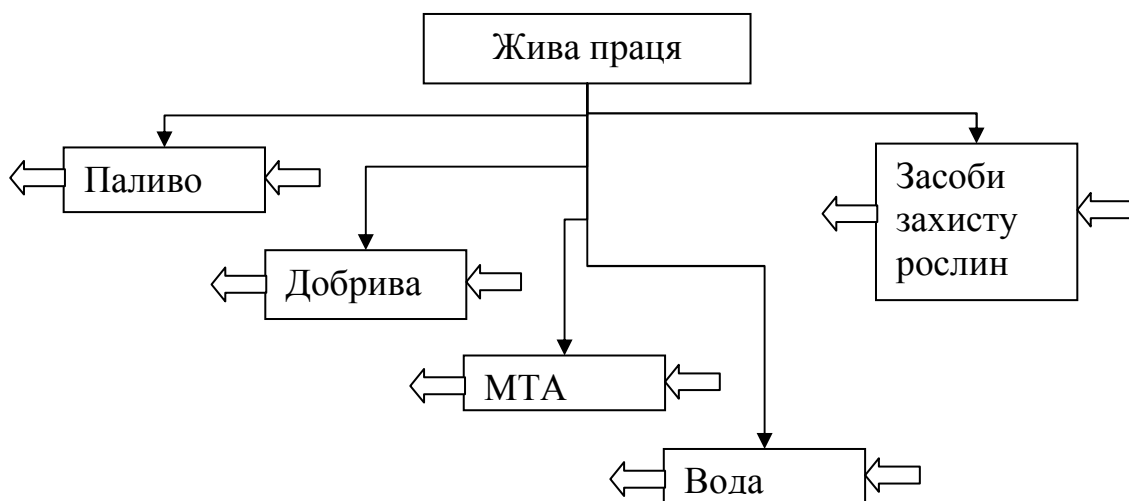


Рис. 3.6.5. Схема впливу живої праці на енергетичні потоки

Значення коефіцієнтів енергетичної ефективності визначалось за стандартними методиками¹¹⁰. Коефіцієнти еластичності для визначення цього показника використаємо функцію Кобба-Дугласа у виді:

¹¹⁰ Методические рекомендации по топливно-энергетической оценке сельскохозяйственной техники, технологических процессов и технологий в растениеводстве / [Токарев В.А., Братушков В.Н., Никифоров А.Н. и др.]. – М.: ВИМ, 1989. – 59 с.; Медведовський О.К. Енергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві / Медведовський О.К., Іваненко П.І. – К.: Урожай, 1988. – 205 с.

$$K_{ee} = \frac{Ke}{Ke_0} = \prod_{i=1}^n K_i^{\beta_i}, \quad (3.6.14)$$

де Ke та Ke_0 – коефіцієнт енергетичної ефективності відповідно за покращеної та повної технології;

β_i – коефіцієнт еластичності i -го виду енергетичного ресурсу.

Значення коефіцієнта еластичності на богарних землях за умови повного виконання технології становить 3,36. Результати розрахунків визначення коефіцієнта енергетичної ефективності вирощування соняшника на богарних та зрошувальних землях наведено в таблиці 3.6.4.

Таблиця 3.6.4

Коефіцієнти виробничої функції Кобба-Дугласа для коефіцієнта еластичності

Вид енергетичного ресурсу	Богарні землі		Зрошувальні землі	
	Коефіцієнт еластичності	MPP_i	Коефіцієнт еластичності	MPP_i
Енергетичні затрати живої праці	-9,370	-7,494	-11,814	-11,022
Прямі затрати енергії, обумовлені витратою палива	6,979	5,567	4,681	4,685
Енергоємність мінеральних добрив	0,317	0,349	0,042	0,047
Енергоємність МТА	2,397	1,881	0,906	0,899
Енергоємність засобів захисту рослин	0,963	0,655	0,845	0,858
Енергоємність води	0		-0,069	-0,081

Як видно з результатів, наведених в таблиці 3.6.4, найбільше значення коефіцієнта еластичності (богарні землі) становлять для прямих витрат енергії та енергоємності МТА. Їх значення становлять, відповідно, 6,979 та 2,397. А на зрошувальних землях найбільший вплив мають прямі витрати енергії, енергоємність машин та засобів захисту рослин.

При аналізі ефективності використання енергетичних ресурсів слід враховувати, що зміни витрат енергетичних ресурсів не однакові. Так, енергетичні витрати таких ресурсів як вода, мінеральні добрива та засобів захисту рослин змінюються в широкому діапазоні (від нуля до максимального значення або у відсотках – від нуля до 100%). Деякі змінюються в більш вузькому діапазоні. До них відноситься, наприклад, жива праця (максимальне та мінімальне значення відрізняються лише на

11%). Таким чином вклад зміни окремих видів енерговитрат на врожайність та коефіцієнт енергетичної ефективності можуть суттєво відрізнятися. Мінімальне відносне значень витрат енергетичних ресурсів відносно повного використання технології (100%) наведено в таблиці 3.6.5.

Порівняння отриманих результатів з даними закордонних науковців показує наступне. По-перше, коефіцієнти еластичності (для визначення впливу енергетичних ресурсів на урожайність) мають однаковий порядок. По-друге, від'ємне значення мають коефіцієнти еластичності для енерговитратах води та добрив.

Таблиця 3.6.5

Мінімальне відносне значення витрат енергетичних ресурсів, %

Вид енергетичного ресурсу	Богарні землі	Зрошувальні землі
Жива праця	82,3	85,4
Прямі затрати енергії (паливо)	80,3	52,6
Енергоємність мінеральних добрив	0	0
Енергоємність МТА	86,1	76,3
Енергоємність засобів захисту рослин	28,9	29
Енергоємність води	-	0

З вищенаведеного можна зробити наступні висновки. Дослідження показали, що при вирощування соняшнику на богарних землях найбільший вплив на урожайність здійснюють витрати моторних палив та енергоємність машинно-тракторних агрегатів. На зрошувальних землях найбільш впливовими факторами є прямі витрати палива, машин та використання засобів захисту рослин. Щодо коефіцієнту енергетичної ефективності, то характер впливу залишається аналогічним. Саме у цих напрямках потрібно зосередити зусилля для покращення ефективності використання енергетичних ресурсів.

У подальшому доцільно провести дослідження впливу коефіцієнта енергетичної ефективності та вартості енергетичних ресурсів на економічні показники вирощування соняшника.

3.7. Виробничо-економічний потенціал, універсальність використання та агробізнесові перспективи культури гірчиці в Україні

В історичному плані світова культура гірчиці майже нерозривно пов'язана із історією людської цивілізації – перші достовірні згадування про неї можна знайти вже у перших письмових документах, що дійшли до наших

днів. Про культивування та використання гірчиці в їжу та в якості лікарської сировини згадується в Торі, Талмуді та Старому Завіті. Сам вислів «гірчиця» є похідним від санскритського «та, що виганяє проказу», що одночасно свідчить як про фармацевтичні властивості, так і про поважний вік культури в контексті розвитку людства, адже санскрит – чи не найдавніша мова на планеті.

Перші матеріальні свідчення про вирощування та використання культури отримані дослідником Давнього Єгипту Вілсоном Петкінсоном, котрий під час археологічної експедиції 1925 року до Гізи знайшов у поховальній камері дружини фараона Тутмеса поряд із предметами домашнього вжитку і посудом ємності із насінням ячменю, проса та гірчиці, причому найбільшу сенсацію становив не історичний аспект знахідки (поховання було спустошене грабіжниками ще до початку н.е.) а, як не дивно, агрономічний – насіння гірчиці зберегло схожість, при тому що на той час похованню було 2312 років. Інші історичні джерела, насамперед ієрогліфічні написи та настінні малюнки, свідчать, що гірчиця використовувалася на той час не лише як приправа до їжі (причому, дозволена до вжитку лише знаті), а й як основний інгредієнт, що входив до складу суміші для бальзамування.

Згадується також гірчиця і в першому документі, котрий містить укладення щодо державного устрою – Законі царя Хамурапі, що його багато дослідників вважають прообразом першої Конституції. В ньому царською волею проголошується обов'язкове вживання гірчиці в їжу громадянами, і в першу чергу на час масових скупчень з метою захисту від інфекцій.

Наступні згадування про вирощування та використання гірчиці датуються античним часом. У Давній Греції, і особливо в Спарті, при кожній з військових шкіл, куди з 12-річного віку віддавали хлопчиків, були земельні ділянки, на яких вирощувалися рослини, що використовувалися для приготування бальзамів, які залічували рани, вживалися у їжу для підвищення витривалості, працездатності, зменшення відчуття болю при травмах та бойових пораненнях. Серед переліку необхідного для військового походу спорядження, кожен із воїнів, згідно розпорядження військового начальника, повинен був мати вузлик із часником та насінням гірчиці для вживання в якості профілактичного засобу в умовах табірної життя, де ризик виникнення інфекційних хвороб був дуже високим.

У Давньому Римі рабам, що брали участь у смертельних двобоях в Колізеї, до скудного переліку їжі та предметів вжитку обов'язково додавалася гірчиця як лікувальний та профілактичний засіб.

Поверхневі згадування про «татарську траву» зустрічаються і за часів Давньої Русі, коли руські дружинники помітили, що м'ясо, яким харчуються половецькі, монгольські та інші кочові нападники дуже довго не псується після того, як було посипане розтовченим насінням гірчиці. Скоріш за все, гірчиця та її властивості стала відома представникам монголоїдної раси від їхніх сусідів – мешканців півострова Індостан, звідки, зрештою, і походить культура.

Значна увага була приділена культурі в період Середньовіччя, коли гірчиця, що потрапила в Європу разом з лицарськими обозами, що поверталися із Азії після хрестових походів. Папським наказом Сикста IX вона обов'язково вирощувалася на землях монастирів, було навіть дозволено приймати насінням гірчиці підношення прочан, тому і не дивно, що смертність серед ченців від «чорної смерті» – пандемії чуми та віспи, що в цей час спустошували цілі країни, була мізерною. Під сутанною кожного мешканця монастиря на шиї висів мішечок, де, окрім святих мощів, було розмелене насіння гірчиці.

Як столова приправа гірчиця набула популярності в Росії за царювання Олексія Михайловича, а широкого розповсюдження в якості лікувального засобу зазнала за Петра I, котрий наголошував на її використанні для лікування ревматичних та застудних захворювань серед кораблебудівників. Доречи, згадування про позитивний ефект від застосування «горчичных трав» при лікуванні болі в попереку міститься і в записках придворного лікаря Катерини Великої фон Вебера.

Проте, початок масового виробництва власної гірчиці сировини у промислових об'ємах (до цього використовувалася виключно привозна з-за кордону) пов'язаний із заснуванням німецькими колоністами, що їх наділила землями імператриці Катерина II в Поволжі, поселення Сарепта, від чого отримала свою синонімічну назву і сиза (руська) гірчиця, котра абсолютно відповідала агрокліматичним умовам місцевості.

З цього моменту і до сьогоднішнього часу у еколого-географічному розміщенні посівних площ гірчиці на теренах колишнього СРСР просліджується чітка тенденція: виробничі масиви сарептської гірчиці характерні для Поволжя (в першу чергу, Саратовська та Волгоградська області), Західного Сибіру та півдня України, виробництво товарного насіння білої гірчиці, як більш вологолюбивої та холодостійкої, було характерне для північно-західних областей України, Білорусії та Росії, а чорна в незначних кількостях вирощувалася у середньоазіатських республіках, Молдавії майже виключно у господарствах системи Головного аптечного управління. Доречи,

чорна гірчиця – єдина з трьох видів гірчиці, власне виробництво якої не задовольняло внутрішньодержавних потреб, і котра імпортувалася з-за кордону. Причому експортно-імпортний паритет у питанні виробництва товарного гірчичного насіння в Україні зберігся з часів СРСР і до сьогодні: задоволення власного попиту у споживанні сизої і білої гірчиці одночасно із активним закордонним експортом та недовиробництво чорної, що змушує її імпорт. І якщо ще не так давно культура у жодному разі не мала статусу домінуючої, навіть у перерізі олійного підкомплексу, де найбільш упізнаними на зовнішньому ринку були і залишаються українські соняшник і ріпак, то сучасні реалії дещо змінилися.

Характерною особливістю сучасного світового агробізнесу є прогресуюче зростання виробництва так званих енергетичних культур, в першу чергу олійних, і, за прогнозами аналітиків, у наступні роки попит на жироолійні культури буде тільки зростати. Зокрема, протягом найближчих десяти років США за рахунок біопалива хоче скоротити споживання нафти на 20%. За прогнозами Енергетичного інформаційного агентства США, до 2015 року на долю етанолу буде припадати біля 11% автомобільного палива. В Євросоюзі найближчим часом доля біопалива повинна вирости до 5,75% зі сталою тенденцією подальшого збільшення. В Бразилії ця цифра вже у 2007 році становила 25%. За даними Credit Suisse, до 2016 г. вартість виробленого біопалива у світі сягне до 80,9 млрд дол. За даними Potash Corp., зараз під виробництво біопалива відводиться 1% посівних площ. До 2030 року ця площа зросте до 2,5% або до 35 млн га. І, що характерно, в пошуках ефективної олійної культури, науковці та практики все більше звертають увагу на гірчицю. І не дарма. При сучасних технологіях її вирощування, гірчиця може дати врожай, що майже не поступається ріпакові, водночас «зберігаючи нерви» сільгосптоваровиробників у сенсі ризиків щодо незадовільної перезимівлі ріпакового клину у випадку несприятливих погодних умов зимового періоду, яскравим прикладом чого є ситуація, що мала місце у сезоні 2011-2012 рр., коли ступінь загибелі озимого ріпаку в масштабах не лише окремих господарств, а й цілих сільськогосподарських районів сягав 90-100%. Структура виробництва насіння гірчиці у світі ділиться наступним чином: для кулінарного призначення витрачається близько 500 тис. тонн; для виробничих потреб – біля 2,7 млн тонн.

Кім того, не треба скидати із терезів і суто агрономічні зиски від більш активного введення культури гірчиці до структури посівних площ – це дозволить певною мірою зняти напруженість у питанні очевидного розбалансування вітчизняної системи сівозмін, де, через багаторічну

надмірну експансію таких економічно привабливих культур як соняшник та озимий ріпак, вкрай загострилися питання фітосанітарного стану ґрунтів, дефіциту хороших та відмінних попередників для ведучої зернової культури, що напряду зумовлює продовольчу безпеку країни – озимої пшениці. Інакше кажучи, гірчиця цілком реально може потіснити на ринку сировини для біопалива інші олійні культури. І це повинно бути заманливим для українських аграріїв, адже на сьогодні саме українська гірчиця посідає одне з чільних місць у світовому виробництві.

Необхідно згадати також постійний попит на насіння гірчиці з боку підприємств харчової та кондитерської галузей. Зокрема, її насіння використовується для виготовлення хліба вищих сортів (гірчичний хліб), а додавання гірчичної олії до тіста дозволяє збільшити термін зберігання хлібини до початку черствіння вдвічі, порівняно із традиційною рецептурою. У консервній промисловості гірчицю використовують для виготовлення кращих сортів рибних і м'ясних консервів, успішно замінюючи прованську олію – вважається, що «фірмовий» секрет улюблених «Ризьких шпротів» саме у використанні гірчичної олії. Широко застосовують гірчичну олію у маргариновій та миловарній галузях промисловості, у виробництві оліф і фарб. При цьому переробники більш спокійні за сировину, що заготовлена на склад. Адже гірчична олія може зберігатися декілька років без погіршення смакових властивостей та біохімічних показників, що в кілька разів довше, ніж термін зберігання соняшnikової олії. У той час як гірчичне масло може бути використано для приготування інших видів олії та олійних міксів, популярних у окремих регіонах (як не згадати знамениту з часів СРСР «Волзьку салатну» – суміш гірчичної та соняшnikової олій у пропорції 1:1). Крім споживання у чистому вигляді, гірчична олія – обов'язковий компонент у оригінальній рецептурі більшості сортів майонезу вітчизняних торгових марок «Чумак», «Верес», «Торчин», «Оліс», її широко використовують у виробництві м'яких сортів масла, маргарину та спредів, до яких останнім часом вітчизняний споживач ставиться із певною пересторогою через зловживання окремих виробників пальмовою олією, що має клінічно доведений шкодочинний вплив на людський організм, і в цьому сенсі гірчична олія – прекрасна (і, головне, корисна) альтернатива і відмінний шанс підтримати вітчизняного сільгосптоваровиробника (рис. 3.7.1).

Розглядати культуру гірчиці в Україні виключно як сировину для отримання жирної олії було б не зовсім вірно, адже у питанні переробки культура є певною мірою унікальною – на сьогоднішній день існують

технології майже 100% використання не лише насіння, продуктів його первинної переробки, а й незернової частини врожаю.

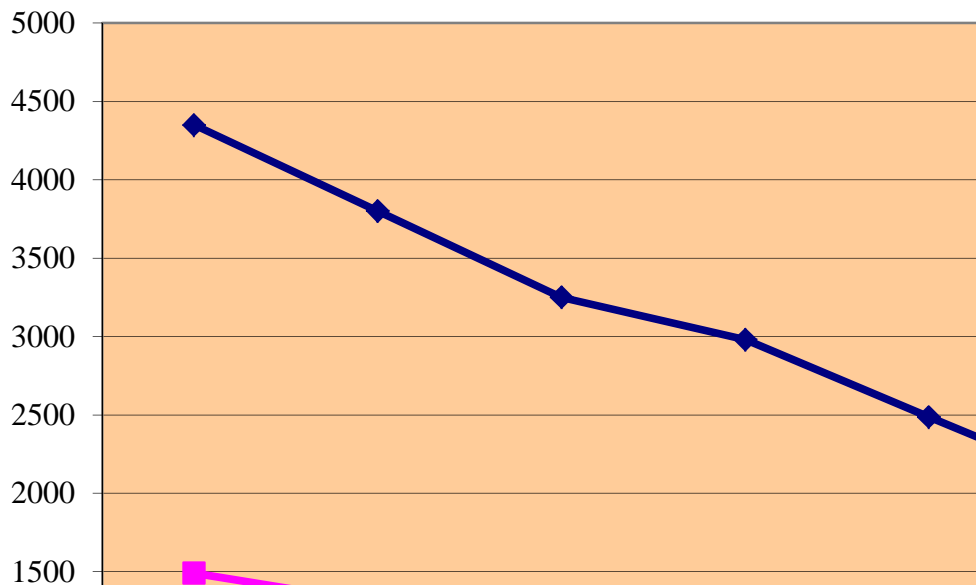


Рис. 3.7.1. Об'єми переробки насіння гірчиці та виробництва гірчичної олії в Україні, тонн

Так, чи не рівноцінний інтерес для переробників являє собою побічний продукт при отриманні жирної олії (незалежно від того, отримана вона методом пресування чи екстракції) – гірчичний шрот. Після додаткового знежирення та подрібнення він перетворюється на гірчичний порошок – продукт, що ціниться на вітчизняному та зовнішньому ринках майже на рівних із олією. Гірчичний порошок – основний компонент столової гірчиці та майонезу, різноманітних соусів та приправ, маринадів та сумішей для консервування. Природні антисептичні властивості, зумовлені специфічним хімічним складом та наявністю ефірної олії, дозволяють виробникам відмовитися від додаткового уведення до рецептури штучних консервантів, що дозволяє одночасно зменшити собівартість продукції та привабити споживача. Вчені-дієтологи з Канади довели, що гірчичний шрот до теперішнього часу був незаслужено знехтуваний – останні дослідження свідчать, що відходи переробки гірчичного насіння можуть бути використані як джерело природних харчових консервантів. Використання сінапової кислоти, що характеризується надпотужними антимікробними властивостями, з шроту може надати більший вибір для споживачів, коли справа доходить до продуктів, що містять консерванти.

Впродовж усієї багатовікової історії свого існування, гірчиця є знаменитою в багатьох країнах прямистю не тільки через свої чудові смакові якості, але також і завдяки своїм дивним лікувальним властивостям. Тому застосування гірчичних насіння в харчовій індустрії замість штучних консервантів, може надавати багатофункціональне позитивну дію. У складі гірчичного масла в значній кількості присутні лінолева кислота (що відноситься до групи Омега-6) і ліноленова кислота, аналогічна за своєю дією на організм людини поліненасичених кислот Омега-3, що містяться в пляній олії або риб'ячому жирі. Група вчених на чолі з Христиною Енгельс з університету Альберти заявила, що природні сполуки гірчичного насіння характеризуються антибактеріальною дією відносно багатьох штамів шкочочинних мікроорганізмів, включаючи золотистий стафілокок, кишкову паличку і лістерій, і можуть бути використані для захисту продуктів від псування

Сьогоднішній пік популярності гірчиці в країнах Західної Європи та Новому Світі зумовлений також сенсаційними результатами дослідів науковців Престонського університету, що свідчать про те, що вона – абсолютний рекордсмен за вмістом природних рослинних стероїдів – сполук, що сприяють активному нарощенню м'язової маси, тому Захід із його культом здоров'я, краси та активного способу життя – майже безграничний ринок збуту гірчичної сировини.

Традиційним напрямом використання фармацевтичних властивостей культури, якому вже більше двохсот років, є відомі всім з дитинства гірчичники. Не мажі тисячоліть цей спосіб лікування ревматичних та застудних захворювань майже зник з арсеналу лікарів, поступившись синтетичним препаратам, проте сьогодні на хвилі популярності так званих «екологічних» та «органічних» методів та напрямів у медицині він впевнено повернув втрачену колись популярність – загальне виробництво медичних гірчичників за останні десять років зросло у 12 разів!

Також неабияким «побічним» зиском при вирощуванні гірчиці є переробка рослинних решток, що залишаються на поверхні поля після збирання врожаю. Донедавна їх в кращому разі заорювали, залучаючи до процесу мінералізації і збагачення ґрунту на елементи живлення, проте, останнім часом, через все зростаючу в світі популярність поверхневих способів обробітку ґрунту, стерня гірчиці ставала небажаною. Враховуючи те, що врожайність незернової частини врожаю культури може сягати від 60 до 90 ц/га і більше, цілком зрозумілим є зацікавленість цією проблемою раціональних німців, що на сьогодні отримують з 1 га гірчичного клину не

лише 1,5-2,0 т насіння, а й 5-6 т паливних брикетів та пеллет. В окремих фермерських господарствах Німеччини, Голландії, Польщі, Канади, де запроваджені зазначені технології, останні 3-4 роки не використано жодного кубометру природного газу.

Варто згадати і медоносність культури. Гірчичний мед поступається за якістю лише липовому та квітковому. Під час цвітіння гірчиця дає майже 100-130 кг нектару з гектара, а збір меду нерідко складає 120-150 кг. За нормальних умов розвитку період цвітіння сарептської гірчиці досить тривалий – 2-3 тижні, а іноді й більше, і що найбільш принципово – термін цвітіння культури ідеально вписується у інтервал між цвітінням озимого ріпаку та білої акації, що абсолютно задовольняє пасічників в сенсі безперебійного взятку.

За площею посівів Україна входить в десятку світових лідерів по вирощуванню культури. А у нас вона посідає четверте місце за обсягом виробництва серед олійних культур, де гірчиця поступається тільки ріпаку, сої та соняшнику. В державі вирощуються переважно два види гірчиці – сарептська (сиза) та біла, в останні роки, завдяки надзвичайно високому попиту на зовнішньому ринку, в структурі посівних площ починає з'являтися і чорна (французька) гірчиця (рис. 3.7.2).

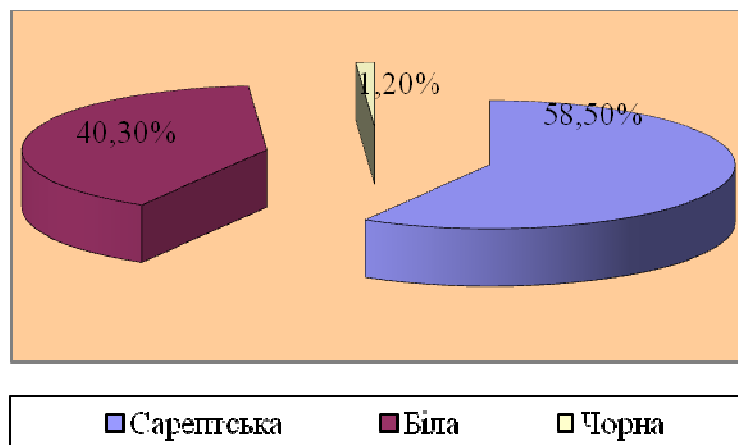


Рис. 3.7.2. Питома вага різних видів гірчиці у загальному виробництві в Україні за 2010-2012 рр., %

Доречи, щороку посіви гірчиці сарептської в Україні займають тільки в середньому 50-55 тис. га. Порівняно більша популярність сизої гірчиці серед інших видів пояснюється, в першу чергу, біолого-екологічними властивостями – в першу чергу, посухостійкістю і здатністю формувати

економічно доцільні врожаї в районах з жорстким гідротермічним коефіцієнтом, відповідно і основні площі посіву культури зосереджені у Степу та Лісостепу. Масиви білої гірчиці, як більш вологолюбивої та холодостійкої, займають більшою мірою сконцентровані у північно-західних областях країни (рис. 3.7.3).

Аграрникам культура гірчиці давно відома. Досить сказати, що до «Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні» занесені близько трьох десятків сортів. Селекційними центрами, що ведуть роботу із розробки, випробування та передачі у виробництво нових сортів культури, є Інститут олійних культур НААН (Запорізька область), Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника, Івано-Франківський інститут аграрного виробництва НААН, Національний ботанічний сад ім. М.М.Гришка НААН, Хмельницький інститут агропромислового виробництва НААН, ТОВ «НДВАП «Українська гірчиця», Науково-дослідний центр «Інститут землеробства НААН», Інститут кормів НААН, ПСП «Агротехсервіс», ТОВ «АНДІ» Аграрний науково-дослідний інститут, окремі зарубіжні селекційні установи: Державна наукова установа Всеросійський науково-дослідний інститут олійних культур ім. В.С. Пустовойта, П.Х. Петерсон Заатцухт Лундегеард, Піонер Хай Бред Свіцzerленд СА тощо.



Рис. 3.7.3. Розміщення площ посіву гірчиці за областями України

Втім, якщо проаналізувати інтерес виробників до культури гірчиці починаючи із радянських часів, то він характеризується очевидною нестабільністю, і лише в останні 8-10 років, із встановленням надійних ділових контактів вітчизняних трейдерів із закордонними споживачами, можна казати про якусь сталість, звичайно, із певною поправкою на погодні умови сільськогосподарського сезону, що напряду зумовлюють результати аналізу, представлено на рисунку 3.7.4.

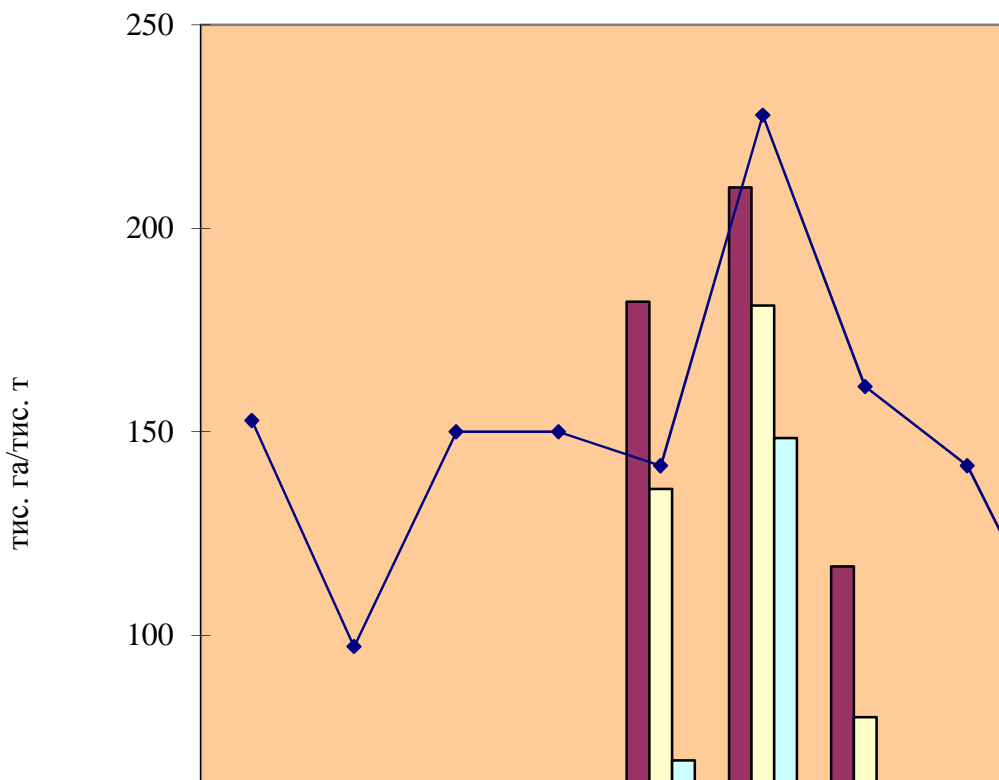


Рис. 3.7.4. Виробництво гірчиці в Україні

Проте, як раніше, так і тепер, гірчиця є надійним фінансовим джерелом. Наразі, в Україні є досить резервів, аби збільшувати посіви гірчиці та нарощування експорту насіння. Адже на сьогодні культуру вирощують, в основному, тільки в Херсонській області (40% усіх площ) та в Криму. Тобто, на дуже привабливу в плані експорту культуру вітчизняні аграрії ще мало звертають уваги, і в більшості випадків причиною є не відпрацьованість зональних технологій її вирощування.

В Україні вперше за останні кілька сезонів спостерігається незначне збільшення валового збору насіння гірчиці, чому в чималому ступені сприяло розширення посівних та збиральних площ, які в поточному склали 58,6 тис га і 49,5 тис га відповідно (55,6 тис га і 46,9 тис га в попередньому сезоні). За

даними ІА «АПК-Інформ», в 2012/13 валовий збір гірчиці склав 45,8 тис тонн проти 30,3 тис тонн у сезоні-2011/12. При цьому, незважаючи на більш високий урожай, учасники ринку, як і сезоном раніше, повідомляють про вкрай невелику кількість пропозицій гірчиці в кінці жовтня. Основною причиною даної ситуації є те, що пік торгової активності на даному ринку припав на серпень-вересень поточного року. Так, на сьогоднішній день пропозиції сировини, зокрема насіння білої гірчиці, надходять на ринок в обмеженій кількості (партиями по 7-15 тонн).

Динаміка експорту гірчичного насіння із України за останній час виглядає наступним чином (рис. 3.7.5).

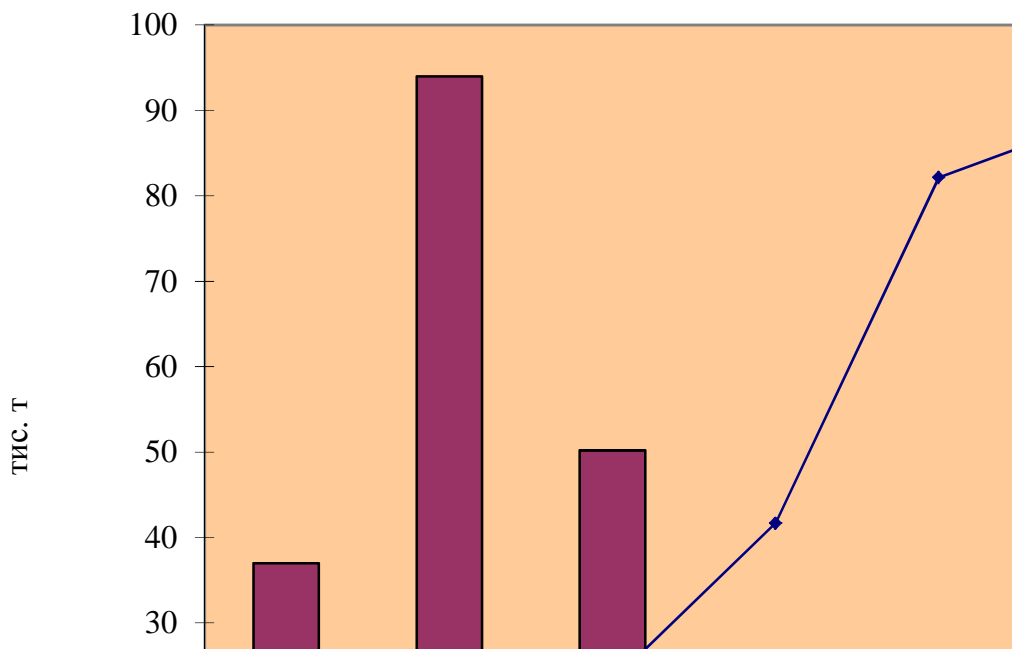


Рис. 3.7.5. Експорт гірчиці з України

За даними ІА «АПК-Інформ», ціни пропозиції на олійну сировину залишаються в межах 6800-7500 грн./т без урахування вартості доставки. При цьому багато експортно-орієнтованих компаній готові здійснювати закупівлю сировини навіть за максимальними цінами, додатково заохочуючи сільгосптоваровиробників такою послугою, як надання власного великовантажного автомобільного транспорту, одночасно декларуючи необхідність у великотоннажних партій гірчиці. І це зрозуміло, адже переважна більшість операторів вітчизняного зернового ринку, що спеціалізуються на товарних операціях із насінням гірчиці, працюють, як правило, адресно, під конкретного закордонного замовника, з майже обов'язковим укладанням ф'ючерсного контракту, де прописані і юридично

закріплені не лише загальні об'єми поставок, а й їх ритмічність за календарними строками.

До найбільш суттєвих закордонних споживачів вітчизняної гірчиці належать наступні країни (табл. 3.7.1, рис. 3.7.6).

Таблиця 3.7.1

Експорт гірчиці з України в 2010-2011 рр. по країнам

№	Країна	Об'єм, т	Частка, %	Середня ціна, USD/т
1	Німеччина	23904	44	525
2	Польща	11553	21	368
3	Бангладеш	9513	18	734
4	Чехія	3400	6	430
5	Австрія	1053	2	503
6	Нідерланди	891	2	557
7	Молдова	847	2	346
8	Словаччина	840	2	475
9	Угорщина	709	1	507
10	Росія	372	1	462
11	Греція	224	0	470
12	ОАЕ	171	0	1060
13	Бельгія	148	0	368
14	Швейцарія	143	0	592
15	Фінляндія	83	0	742
	Інші	455	1	
	Всього	54306	100	

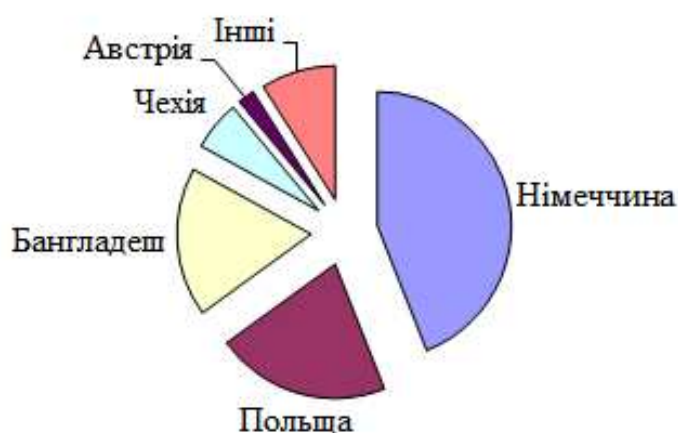


Рис. 3.7.6. Основні покупці гірчиці з України в 2010-2011 рр.

Що стосується сезонності як специфічної особливості ведення аграрного бізнесу, то у випадку із експортними поставками партій гірчиці згідно

міжнародних контрактів основними вітчизняними фірмами-експортерами вона виглядає наступним чином (рис. 3.7.7, табл. 3.7.2, 3.7.3).

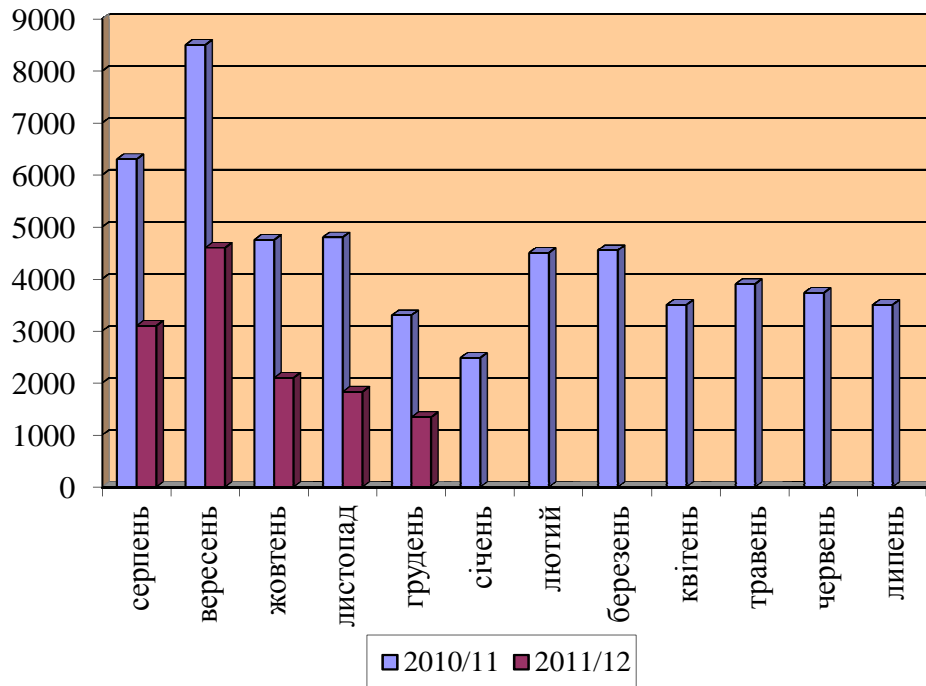


Рис. 3.7.7. Динаміка експортних поставок української гірчиці за два останні сезони, т

Таблиця 3.7.2

Основні країни-покупці гірчиці з України в сезоні 2011-2012 рр.

Країна	Об'єм, т	Доля, %	Середня ціна, USD/т
Германія	23904	64	636
Польща	11553	9	572
Бангладеш	9513	7	455
Чехія	3400	5	636
Нідерланди	1053	3	783
Угорщина	891	3	556
Молдова	847	2	608
Австрія	840	2	651
Фінляндія	709	1	976
Бельгія	148	1	565
Інші	455	3	
Всього	13352	100	625

Враховуючи ту обставину, що в переважній більшості відправка контрактних партій гірчиці відбувається через морські термінали, у географічному розміщенні абсолютної більшості найбільш серйозних гравців на ринку гірчиці простежується очевидне тяжіння до приморських районів (табл. 3.7.3).

Таблиця 3.7.3

Рейтинг українських експортерів гірчиці за 2010-2011 рр.

Фірма-експортер	Об'єм, т	Доля, %
Хорс Груп	3693	7
Фруктовий світ	2743	5
Сіт-Релайн	2460	5
Дорада	2401	4
Ласощі	2322	4
Агро-Торг	2301	4
Укртехнофос-Плюс	2197	4
Мітра-Експо	2144	4
Інтерлінк	1909	4
Техморгідробуд Миколаїв	1758	3
Слов'янські нафтопродукти	1723	3
Коляр	1720	3
Конкурент	1370	3
Чорномортехфлот	1235	2
Насіння	1056	2
Маїріс	944	2
Шмагайло	862	2
Мантрейд	837	2
Факторія	784	1
Миколаївбудкомплект	698	1
Інші	19150	35
Всього	54306	100

У світлі вищенаведеного цікавим буде для українських аграріїв досвід вирощування гірчиці у Канаді, що є світовим лідером з виробництва культури в світі. Гірчиця в Канаді в основному вирощується в двох провінціях: Саскачеван і Онтаріо (90% від загальної площі), а також на Атлантичному побережжі. Країна експортує третину світового урожаю гірчиці. В Канаді вирощується три види гірчиці: біла (англійська), чорна (французька, діжонська або справжня) і сиза (сарептська або руська). Міністерство сільського господарства Канади постійно інвестує достатні кошти в дослідницьку базу, тож на сьогодні канадські фермери мають в

своєму розпорядженні сорти, стійкі до холоду та посухи і такі, що добре плодоносять в умовах недостатнього сонячного освітлення. Зокрема, завдяки новим сортам, в країні посіви гірчиці зменшилися на 5%, а урожайність зросла на 38%. Канадські фермери «ставку» роблять на сорти Віконт і Анданте, в яких вміст олії понад 50%, а камеді (mucilage) на 30% вище ніж у звичайних сортах, щороку в середньому одержують 220-230 тис. тонн насіння.

В числі світових лідерів з вирощування гірчиці перебувають і США. Тут культуру сіють у двох штатах – Північна Дакота (10%) і Монтана (90%). У США в основному сіють жовту гірчицю. Проте, як показує статистика, власної гірчиці для американців не вистачає. Адже вони ще експортують її з Канади (понад 30% канадського врожаю). До слова, в Європі теж відчувається «голод» на гірчицю. Країни ЄС щороку завозять до 100 тис. тонн гірчичного насіння. І це треба врахувати українським аграріям, тим більш, що європейські закупівельні ціни набагато вищі, ніж в Україні. Тож є над чим задуматися вітчизняним сільгосптоваровиробникам, адже технологія вирощування культури не вельми складна. Звичайно, радикально змінити розклад сил на світовому ринку гірчичної сировини на сьогоднішній день – задача нереальна, втім дещо ущільнити конкуренцію, нагадавши про себе споживачам із прилеглих країн Західної Європи, для яких гірчиця із Нового Світу стає все більш дорогою через значну питому вагу транспортних витрат в загальній вартості, ціль абсолютно досяжна.

Проведені дослідження дають можливість зробити наступні висновки:

1. В історичному контексті гірчиця відноситься до найбільш давніх культур, що використовується людством, а історія її вирощування на теренах колишнього СРСР та, зокрема, України складає майже 200 років.

2. Україна відноситься до традиційних світових районів культивування видів гірчиці, причому агрокліматичні умови різних зон зумовили географічно-територіальний розподіл площ культури за наступним принципом: лєвова частка сарептської (сизої, руської) гірчиці вирощується у південних та південно-східних областях держави та степовому Криму, білої (англійської) – в північно-західних районах та Поліссі України. Площі вирощування чорної (справжньої, французької або діжонської) гірчиці в державі вкрай незначні і становлять близько 1% від загального гірчичного клину, що недостатньо навіть для задоволення внутрішнього попиту.

3. Максимальні посівні площі гірчиці в державі сконцентровані в Херсонській, Запорізькій, Одеській, Миколаївській, Вінницькій, Івано-Франківській та Житомирській областях і АР Крим.

4. Рівень національного виробництва сизої та білої гірчиці значно перевищує потреби внутрішньодержавного використання і дозволяє більшу частину врожаю (76-92% за окремими роками) експортувати.

5. Закупівельна ціна на гірничну сировину на зовнішньому ринку поряд із відносною простотою вирощування ставить культуру на один щабель із найбільш економічно вигідними культурами, а її фітосанітарні та агроеліоративні властивості є додатковим аргументом більш активного введення до сівозмін.

6. Різноманітність використання та майже безвідходність переробки гірничного насіння гарантує сталий попит на сировину як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках сільськогосподарської продукції, що, в поєднанні із можливістю отримання наддодатку «живих коштів» завдяки скоростиглості культури, є зайвим мотиваційним чинником для оптимізації існуючих технологій вирощування культури з метою отримання сталих і гарантованих урожаїв гірничої сировини.

7. Абсолютно альтернативними на сьогодні виглядають такі донедавна нетрадиційні вектори використання гірничного насіння як біоенергетика та фармацевтика. І якщо в сфері формування альтернативних джерел палива на сьогодні гірчиця ще не спроможна на рівних конкурувати із ріпаком, хоча в світлі останніх подій, пов'язаних із розбалансуванням системи вітчизняних сівозмін через активну експансію останнього, вона все більш реально виглядає якщо не як альтернативна, то, принаймні, доповнююча культура, то в якості природного джерела біологічно активних речовин, що використовуються в окремих напрямках медицини та дієтології, гірчиці немає рівних.

8. Очевидним доказом недостатньої насиченості світового ринку гірничої сировини є перелік країн-імпортерів вітчизняної гірчиці, серед яких найсуттєвіші контракти об'єми купують Німеччина, Бангладеш та Польща, причому динаміка зазначених торгових відносин характеризується тенденцією сталого зростання з року в рік.

9. Типовою особливістю закордонних поставок насіння гірчиці є, по-перше, укладання ф'ючерсних контрактів з обов'язковим анонсуванням календарних термінів та об'ємів, по-друге, значні об'єми контрактних партій насіння, що зумовлює територіальний розподіл операторів вітчизняного ринку, для якого характерним є близькість до морських терміналів.

10. У вітчизняному жиролійному комплексі гірчиця посідає одне з чільних місць, поступаючись за рівнями експортних поставок лише сої,

соняшнику та ріпакові, що є очевидною передумовою збільшення національного виробництва гірчичної сировини, в першу чергу, за рахунок збільшення продуктивності гірчичного гектару, що є реальним лише завдяки модернізації існуючих зональних технологій вирощування культури.

3.8. Формування необхідних товарних ресурсів продукції тваринництва

У перспективі метою розвитку вітчизняного АПК є формування ефективного та сталого агропромислового виробництва, відповідного за своїми параметрами світовому рівню, що забезпечує насичення ринку доступним для населення якісним продовольством, а промисловість – сільськогосподарською сировиною, вирівнювання доходів і доступу до освіти, медичного обслуговування сільськогосподарських товаровиробників з відповідними середньоросійськими показниками. Його функціонування повинно базуватися на постійно оновлюваних технологіях і техніці, екологізації виробництва, ефективних інституційних перетвореннях. У цьому випадку він зможе виходити на світовий ринок з конкурентоспроможною сільськогосподарською продукцією, сировиною і продовольством.

Прогноз розвитку сільського господарства на період до 2020 р. повинен виходити з пріоритетного становища цієї галузі в АПК, яке визначається його вирішальною роллю у задоволенні потреб населення країни в основних харчових продуктах.

При прогнозуванні кількісних і якісних параметрів розвитку галузей тваринництва ставилося завдання більш повного задоволення потреб населення країни в харчових продуктах високої якості за рахунок вітчизняного виробництва.

Представлений в даному прогнозі сценарій розвитку тваринництва враховує скорочення поголів'я худоби, яке відбулося за роки ринкових перетворень. Передбачається, що в період до 2020 р. основним чинником нарощування виробництва молока і м'яса до рівня, що забезпечує продовольчу безпеку, з'явиться зростання продуктивності худоби і птиці за рахунок породного поновлення стада, створення збалансованої кормової бази і переходу до нових технологій їх утримання та годівлі.

Ґрунтуючись на результатах діяльності ефективно працюючих вітчизняних виробників тваринницької продукції, в перспективі намічається досягнення перевищення темпів її приросту у порівнянні з темпами приросту поголів'я відповідних видів худоби та птиці. Так, очікуваний приріст

поголів'я великої рогатої худоби до кінця 2020 р. в порівнянні з 2006-2010 рр. складе 14,5%, у тому числі корів – 9,5, свиней – 32,3, овець і кіз – 45,8, птиці – 70,6% (табл. 3.8.1).

Таблиця 3.8.1

**Фактичні та очікувані показники поголів'я худоби та птиці
в Російській Федерації (на початок року), тис гол.**

Роки	Велика рогата худоба		Свині	Вівці і кози	Птиця, млн гол.
	усього	в том числі корови			
2000	27520	12743	15824	14962	340,7
2001-2005	24821	11002	15527	17173	346,9
2006	21562	9360	16185	20195	374,7
2007	21546	9320	16340	21503	389,0
2008	21380	9126	16162	21770	404,5
2009	20671	9026	17231	21986	433,7
2010	19968	8843	17218	21986	449,3
2006-2010	20957	9135	16627	21819	410,2
2011	20134	8988	17258	22858	473,4
2020	24000	10000	22000	25000	700,0
2006-2010 рр. в % к 2001-2005 рр.	84,4	82,7	107,1	127,1	118,2
2020 р. у % до:					
2001-2005 рр.	96,7	90,9	141,7	145,6	201,8
2006-2010 рр.	114,5	109,5	132,3	114,5	170,6

Спад поголів'я великої рогатої худоби, що відбувся, за 2000-2011 рр. не супроводжувався об'єктивно необхідним для збереження відгодівельного контингенту збільшенням поголів'я м'ясної худоби та виробництво яловичини відбувається за рахунок відгодівельного контингенту молочних корів екстенсивними методами з великими витратами кормів і засобів на кілограм приросту великої рогатої худоби.

У перспективі передбачається використовувати позитивний науковий і виробничий досвід регіонів, де вирощування і відгодівля молодняку великої рогатої худоби здійснюється на інтенсивній і конкурентоспроможній основі на великих відгодівельних підприємствах і фермах. Це свідчить про те, що при ефективній державній підтримці у виробництві великої рогатої худоби є реальні перспективи росту, як у інших підгалузях м'ясного тваринництва. Одним з найважливіших завдань Державної програми є створення бази сталого розвитку спеціалізованого м'ясного скотарства для забезпечення населення країни високоякісною яловичиною за рахунок вітчизняного виробництва.

Прискорений розвиток м'ясного скотарства буде здійснюватися на

основі заново сформованої племінної бази за рахунок залучення кращих зарубіжних і вітчизняних племінних ресурсів. Це дозволить до 2020 р. збільшити поголів'я великої рогатої худоби спеціалізованих м'ясних порід і помісних тварин, одержаних від схрещування з м'ясними породами худоби, до 3,59 млн гол. проти 1,99 млн гол. в 2012 р., або в 1,8 рази.

Таким чином, розвиток скотарства повинен здійснюватися насамперед у напрямі збільшення продуктивності тварин і зниження витрат на виробництво і реалізацію молока і яловичини, що потребують удосконалення племінної справи, кормової та матеріально-технічної бази галузі. При цьому одним з основних напрямків підвищення продуктивності великої рогатої худоби є поліпшення породного складу стада, організація нових ліній, типів і порід. Для цього необхідно: прискорення темпів селекційної роботи; збільшення мережі племінних господарств з метою створення умов для масового розмноження поголів'я нових типів худоби та задоволення потреби в них тваринницьких господарств; здійснення заходів щодо обліку якості тварин у господарствах, підвищенню жирності і білковості молока.

У виробництві яловичини передбачається використовувати можливості як молочного, так і спеціалізованого м'ясного скотарства: збільшити вихід і підвищити збереженість і якість одержуваного молодняка; інтенсифікувати вирощування молодих і відгодівлю дорослих тварин з доведенням живої маси молодняку при знятті з відгодівлі до 400-450 кг і більше, дорослих тварин до – 600 кг; розширити використання при відгодівлі бичків помісних порід; відновити в традиційних районах м'ясного скотарства великі спеціалізовані господарства, стимулювати створення в інших районах м'ясних ферм (до 150-200 голів), а також сприяти розведенню худоби м'ясного напрямку в селянських (фермерських) господарствах; здійснити заходи щодо збільшення мережі племрепродукторів м'ясних порід з використанням вітчизняного і світового генофонду.

Виробництво молока буде розвиватися насамперед у районах з високою щільністю населення: біля великих міст, промислових центрів, курортних зон. До числа найбільш великих зон з високоінтенсивним молочним скотарством слід віднести Центральний і Північно-Західний федеральні округи.

Згідно «Державної програми розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2013-2020 роки» обсяг виробництва молока можливо довести до 38,2 млн т, збільшення виробництва худоби і птиці в живій вазі до 14,1 млн т, в тому числі великої рогатої худоби – до 3,15 млн т, свиней – до

4,53, птиці – до 5,8 млн т, інших – до 127,5 тис т.

У 2020 р. в порівнянні з 2006-2010 рр. виробництво м'яса великої рогатої худоби в забійній вазі в країні може збільшитися всього на 3,9%, оскільки в 2011 р. відбулося зниження його виробництва до рівня 2010 р. на 5,9%. Основне зростання виробництва м'яса відбудеться за рахунок скоростиглих галузей тваринництва свинарства і птахівництва. У результаті в 2020 р. зростання виробництва свинини складе 67,2%, м'яса птиці – 87,9%. Виробництво овець і кіз збільшиться на 27,2% (табл. 3.8.2).

Таблиця 3.8.2

Фактичні та очікувані показники виробництва основних видів тваринницької продукції в Російській Федерації, тис. т

Роки	Худоба та птиця в забійній вазі	у том числі				Молоко	Яйця, млрд шт.
		велика рогата худоба	свині	вівці і кози	птиця		
2000	4446	1898	1578	140	768	32259	34,1
2001-2005	4849	1922	1624	141	1094	32517	36,3
2006	5278	1722	1699	156	1632	31339	38,2
2007	5790	1699	1930	168	1925	31988	38,2
2008	6268	1769	2042	174	2217	32363	38,1
2009	6720	1741	2170	183	2555	32570	39,4
2010	7167	1727	2331	185	2847	31847	40,6
2006-2010	6245	1732	2034	173	2235	32022	38,9
2011	7520	1625	2428	189	3204	31646	41,1
2020	9700	1800	3400	220	4200	38200	45,0
2006-2010 рр. у % до 2001-2005 рр.	128,8	90,1	125,2	122,7	204,3	98,5	107,2
2020 р. у % до:							
2001-2005 рр.	200,0	93,7	209,4	156,0	383,9	117,5	124,0
2006-2010 рр.	155,3	103,9	167,2	127,2	187,9	119,3	115,7

Виробництво м'яса птиці та свинини повинне забезпечити основне зростання в м'ясному тваринництві, оскільки має хороший ресурсний, технологічний та інвестиційний потенціал розвитку для імпортозаміщення та переходу в імпорتنу продукцію. Потенційний обсяг російського експорту до 2020 р. може скласти 400 тис. т м'яса птиці і 200 тис. т свинини.

Галузь свинарства займає значне місце у формуванні м'ясного балансу країни. Зростанню у ньому питомої ваги свинини сприяють такі біологічні властивості свиней, як багатоплідність, скоростиглість, висока окупність корму, короткий період супоросності, високий вихід м'яса при забої. Ці якості тварин визначають більш низькі в порівнянні з виробництвом

яловичини витрати на виробництво свинини, яка є більш доступним м'ясним продуктом для населення.

У розрахунку на одну свиноматку протягом року може бути отримано понад 2,5 т м'яса. Витрата кормів на 1 ц приросту живої маси становлять 4-5 ц корм. од., що значно нижче аналогічних показників по інших видах тварин.

Галузь птахівництва має значний потенціал його відновлення: достатня наявність виробничих приміщень, необхідне поголів'я високопродуктивної племінної птиці яєчного і м'ясного напрямків, кваліфіковані кадри.

Такі галузі як вівчарство, оленярство і табунне конярство не зроблять істотного впливу на загальний обсяг виробництва м'яса в країні, але вони виконують важливу соціальну функцію підтримання традиційного укладу життя, зайнятості населення і реально можуть мати експортний попит у плані виробництва делікатесної продукції.

Однак, незважаючи на стабілізацію і зростання виробництва м'яса потребу населення країни в м'ясних продуктах за рахунок власного виробництва буде забезпечуватися тільки на 73%, країна продовжить залишатися найбільшим імпортером м'яса і м'ясної продукції. Основними проблемами збільшення виробництва м'яса в країні є:

- невисокий рівень комплексної інтеграції в єдиний технологічний комплекс первинних виробників м'яса, наукових центрів, банківського капіталу, підприємств комбікормової промисловості, м'ясопереробки, торговельних мереж та глибокої переробки м'ясосировини;
- м'ясне тваринництво при переході до інтенсивних відгодівельних технологій стає вагомим споживачем зернофуражу, одним з ключових кон'юнктуруючих факторів ринку зернобобових, комбікормів, що викликає необхідність встановлення пропорцій у розвитку галузей тваринництва і кормовиробництва; а також споживачем племінних ресурсів спеціалізованих м'ясних порід вітчизняної і зарубіжної селекції, що викликає необхідність в перекладі селекційно-племінної роботи на якісно новий технологічний і генетичний рівень;
- зниження конкурентоспроможності м'яса вітчизняного виробництва порівняно з імпортом в силу диспропорції цін на промислову (ресурси) і сільськогосподарську продукцію, низький рівень державної підтримки в порівнянні з країнами з розвиненим тваринництвом;

- низька рентабельність виробництва м'яса великої рогатої худоби обмежує можливості залучення в підгалузь масштабних інвестицій і стримує розширене відтворення яловичини, що вимагає додаткових заходів державної підтримки та довгострокових інвестицій по реалізації регіональних програм і великих проектів, що сприяють прискореному розвитку спеціалізованого м'ясного скотарства;
- недостатній рівень розвитку інфраструктури м'ясного ринку, високий ступінь зносу основних виробничих фондів, що призводить до додаткових витрат;
- недостатня гармонізація ветеринарного законодавства Російської Федерації з міжнародними нормами і правилами, а також наявність особливо небезпечних хвороб тварин, що ставлять під загрозу окремі напрямки тваринництва, значно впливають на загальний обсяг виробництва м'яса (наприклад, свинарство) і обмежують можливості експортної стратегії вітчизняного м'ясного сектора;
- недостатнє фінансування поточних і перспективних завдань державної ветеринарної служби, як на федеральному рівні, так і в суб'єктах Російської Федерації.

Збільшення виробництва молока має відбуватися на комплексній основі за технічної модернізації виробництва, використанні худоби з високим генетичним потенціалом продуктивності в поєднанні з повноцінним годуванням. У 2020 р. в порівнянні з 2010 р. обсяг виробленого молока збільшиться з 31,6 до 38,2 млн т, або на 20,9%, сирів та сирних продуктів – з 434,8 до 546,0 тис т, або на 25,6%, масла вершкового – з 208,3 до 280,0 тис т, або на 34,4%, споживання молока та молочних продуктів – з 247 до 259 кг, товарність молока – з 60 до 64%.

Одним з важливих напрямків успішного розвитку молочного скотарства в малих формах господарювання є реалізація галузевої програми по створенню сімейних молочних ферм. Подальшим напрямком їх розвитку є їх кооперація з великими виробниками і переробниками молока, яка дозволить вибудувати високоефективні інтегровані структури.

Однак, незважаючи на стабілізацію і зростання виробництва м'яса і молока в 2020 р. потреба населення країни в м'ясних і молочних продуктах за рахунок власного виробництва буде забезпечуватися відповідно на 88,3 та 90,2% (табл. 3.8.3), країна продовжить залишатися імпортером м'яса, м'ясної і молочної продукції.

**Самозабезпеченість харчовими продуктами населення
Російської Федерації, %**

Види продовольства	Роки									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Зерно	99,3	99,3	99,4	99,5	99,6	99,6	99,6	99,6	99,7	99,7
Картопля	113,0	97,0	98,0	98,2	98,5	98,6	98,6	98,6	98,7	98,7
Цукор, вироблений з цукрових буряків	93,2	75,3	79,9	79,3	80,7	82,0	83,5	88,6	91,7	93,2
Рослинна олія	77,4	81,0	82,2	83,0	83,8	84,6	85,7	86,4	87,0	87,7
М'ясо і м'ясопродукти	74,0	76,6	77,8	78,9	80,9	84,3	85,9	86,9	87,8	88,3
Молоко і молоко- продукти	80,8	80,4	80,7	81,0	81,9	83,0	84,3	85,9	87,8	90,2

Серед економічних проблем найбільш складною залишається формування ефективних міжгалузевих відносин, що забезпечують нормальні умови для відтворення в аграрному секторі економіки. Перш за все це відноситься до співвідношення цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, споживану в сільському господарстві. У зв'язку з цим на федеральному рівні належить здійснити заходи щодо обмеження зростання цін на енергоносії, в першу чергу пальне і мастильні матеріали та електроенергію, а також на мінеральні добрива і сільськогосподарську техніку.

Особливу увагу в регіонах слід приділити повному і ефективному використанню бюджетних коштів, виділених з федерального і регіональних бюджетів, передбачаючи відповідальність їх одержувачів за цільове направлення і одержання максимальної віддачі від заходів, що фінансуються за рахунок цих коштів. В регіонах в рамках чинного законодавства доцільно здійснювати заходи з подолання місцевого монополізму, зниження цін реалізації сільськогосподарських товаровиробників на молоко, худобу і птицю, іншу сільськогосподарську продукцію.

У комплексі заходів по забезпеченню агропромислового комплексу трудовими ресурсами, робочими місцями і кадрами в якості основного завдання рекомендується прискорений розвиток системи сільськогосподарської професійної освіти, а при формуванні багатокладної економіки АПК в якості найбільш доцільного варіанта аграрних відносин рекомендується орієнтація на великі і середні підприємства з переважанням їх кооперативних форм і розвиток агропромислової інтеграції.

З метою більш повної адаптації сільськогосподарських та інших товаровиробників агропромислового комплексу до ринкових механізмів належить значно посилити маркетингову діяльність на всіх рівнях управління АПК в крупних і середніх сільськогосподарських організаціях, їх об'єднаннях, союзах (асоціаціях). Це дозволить більш обґрунтовано прогнозувати розвиток продуктових ринків, формувати постійні договірні зв'язки, скорочувати послуги зайвих посередницьких структур, зменшувати частку тіньового обороту продукції і фінансів, підвищувати прибутковість насамперед сільськогосподарських товаровиробників. Одночасно слід розвивати систему інформаційно-консультаційних служб, використовуючи частковий принцип їх фінансування як за рахунок бюджетних коштів, так і на основі укладання договорів із споживачами послуг.

Розділ 4.

Інвестиційно-інноваційні особливості діяльності в аграрному секторі економіці

4.1. Сутність та види криз на аграрному підприємстві

Актуальність даної проблеми зумовлена загостренням кризових явищ на підприємстві. Розгортання проявів кризи на підприємстві може привести до банкрутства. Тому потрібно проаналізувати поняття «криза», «криза на підприємстві», причини виникнення криз на підприємстві та зробити висновки щодо цих питань.

Кризові явища в економічних системах завжди викликали підвищений інтерес у вчених різних країн, але розглядалися вони, в основному, на макрорівні. На рівні окремого підприємства цим питанням, приділялося недостатньо уваги, що не давало змоги ефективно впливати на розвиток кризових явищ на підприємстві, робити кризу більш керованою.

Загострення політичної та макроекономічної нестабільності, значно ускладнили умови функціонування всіх суб'єктів господарювання та зумовили наростання невизначеності зовнішнього середовища. За таких умов, підвищилася увага до розгляду криз на рівні окремого підприємства, зросла кількість досліджень вітчизняних та російських економістів у цій галузі.

Зокрема, процеси діяльності підприємств в умовах кризи розглянуто в працях таких авторів, як З. Айвазяна, А. Алієва, І. Бланка, Н. Брагіна, Н. Брюховецької, І. Булеєва, А. Градова, В. Гриньової, В. Василенка, І. Іванова, М. Кизима, Т. Клебанової, О. Колоса, Е. Короткова, Б. Кузіна, И. Ларіонова, Л. Лігоненко, Р. Мюллера, В. Панагушина, В. Пономаренка, О. Пушкаря, О. Терещенко, О. Тридіда, А. Чернявського та ін.

Категорія «криза» та «криза на підприємстві» не є цілком визначеними через багатогранність та системну складність явища.

Тому доцільно зосередити увагу на визначенні поняття «криза на підприємстві», причин її виникнення та основних ознак, які описують фази кризової ситуації, що стає підґрунтям для подальшого управління підприємством, тобто є невід'ємною частиною антикризового менеджменту.

Поняття «криза» – одне з найбільш складних, має багато змістовних відтінків інтерпретацій та сутнісних характеристик. В сучасній літературі поняттям «криза на підприємстві» характеризують різні проблемні фактори в

діяльності підприємства від простих перешкод у функціонуванні підприємства через організаційні негаразди до повного знищення підприємства.

Загалом, аналіз існуючих визначень поняття «криза» свідчить про існування трьох незалежних поглядів на понятійні межі цього терміну (табл. 4.1.1).

Відповідно до першої точки зору, криза – це фактичний стан, у якому знаходиться підприємство, який виникає при неприбутковій діяльності, неефективному управлінні активами і кредиторською заборгованістю, що приводить до відтоку коштів і неповному задоволенню вимог кредиторів, нездатності здійснювати фінансове забезпечення своєї діяльності.

Прихильники другої точки зору вважають кризою переломний момент у функціонуванні підприємства (незалежно від того, яким – позитивним чи негативним, буде результат); звідси кризою може вважатися будь-яка нестандартна ситуація або зміни у функціонуванні підприємства.

Третя точка зору передбачає, що кризою є ситуація значного погіршення одного, а частіше кількох, важливих параметрів функціонування підприємства, що цілком реально може призвести до банкрутства.

Наведені визначення відображають два основних ставлення до кризових ситуацій, що зустрічаються в працях зарубіжних та вітчизняних авторів – негативне та позитивне.

При негативному ставленні до кризи увага акцентується на її руйнівному впливі на діяльність підприємства; на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Позитивне ставлення ґрунтується на розумінні кризи як об'єктивного процесу, пов'язаного з розвитком системи.

Звідси витікає, що криза підприємства є переломним моментом в послідовності процесів, подій і дій. Криза на підприємстві – об'єктивний процес, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися, адже ґрунтується на діалектичній єдності основних тенденцій в існуванні системи – сталого функціонування та розвитку, що поступово змінюють одна одну.

Підхід вчених, які надають кризі позитивного або негативного забарвлення представляється цілком виправданим для країн зі стабільною економікою, де кризове підприємство відносно легко може відновити рівновагу за рахунок зв'язків зі стабільним зовнішнім середовищем. Але у сучасній вітчизняній економіці існує значна кількість дестабілізуючих чинників, які важко навіть прогнозувати.

Наукові підходи щодо визначення поняття «криза»

№ п/п	Автори наукового підходу	Визначення поняття «криза»	Сутність поняття «криза» згідно наукового підходу
1.	А.Чернявський ¹ , Е.Коротков ² , Современный словарь иностранных слов ³ , Большой экономический словарь под ред. А.Азриляна ⁴ , В.Пономаренко ⁵	Розглядають кризу як фактичний стан, у якому знаходиться підприємство, який виникає при неприбутковій роботі, неефективному управлінні активами і кредиторською заборгованістю, що приводить до відтоку коштів і неповному задоволенню вимог кредиторів, нездатності здійснювати фінансове забезпечення своєї діяльності	Фактичний стан підприємства
2.	О.Градов ⁶ , Л.Лігоненко, Л.Ситник ⁷ , І.Бланк ⁸	Криза – це незапланована обмежена діяльність підприємства з важко передбачуваними наслідками, що ставить під загрозу її подальший розвиток. Оскільки і зовнішнє, і внутрішнє середовище підприємства динамічні, важливо вчасно виявити відхилення базових параметрів від норм	Нестандартна ситуація, переломний момент
3.	О.Пушкар, О.Тридід, О.Колос ⁹ , З.Айвазян ¹⁰ , В.Василенко ¹¹	В межах цього підходу криза характеризується високою динамічністю, стрімким наростанням труднощів і проблем при відсутності своєчасних упереджуючих дій, прогнозу масштабів і наслідків кризи, руйнуванню існуючого механізму прийняття управлінських рішень, дестабілізації процесів взаємодії функціональних підрозділів, різкому зростанні обсягів інформації і виникненню труднощів у її обробці та може привести до банкрутства	Ситуація значного погіршення одного, а частіше кількох, важливих параметрів функціонування підприємства, що цілком реально може призвести до банкрутства

¹ Чернявський А.Д. Антикризисное управление: [Учебн. пособ.] / А.Д. Чернявський. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.

² Антикризисное управление: [Учебник: для вузов по экон. спец.] / [Э.М. Коротков, А.А. Беляев, Д.В. Вальной и др.]; Под ред Э.М. Короткова, Гос. ун-т управления. М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.

³ Словарь иностранных языков. – М.: Русский язык, 1987. – 616 с.

⁴ Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.

⁵ Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1999. – 620 с.

⁶ Экономическая стратегия фирмы: [Учеб. пособ.] / Под ред. А.П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: Спец. лит., 2000. – 589 с.

⁷ Афанасьев М.В. Стратегія підприємства: [Навч.-метод. посіб.]. / М.В. Афанасьєв, Г.О. Селезньова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.

⁸ Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.

⁹ Пушкар А.И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы: [Научное издание] / А.И. Пушкар, А.Н. Тридид, А.Л. Колос. – Харьков: ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.

¹⁰ Айвазян З.А. Антикризисное управление: сущность стабилизационной программы / З.А. Айвазян, В.В. Кириченко // Эксперт. – 2001. – № 8. – С. 22-25.

¹¹ Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятия / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2005.

В роботі пропонується під кризою розуміти фактичний стан, що виникає в процесах функціонування і розвитку підприємства, спричиняє руйнування його економічного потенціалу та ставить під загрозу подальший розвиток. Тобто, автор погоджується з точкою зору прихильників першого підходу.

На основі аналізу наукової літератури¹² можна зробити висновок, що не існує універсального підходу до визначення поняття «криза на підприємстві». Наукові підходи до визначення поняття «криза на підприємстві» представлені в таблиці 4.1.2.

Сутність першого підходу полягає у розгляданні кризового явища на підприємстві як руйнівної сили, яка швидко чи повільно може довести підприємство до банкрутства та ліквідації.

Науковці другого підходу пропонують розглядати кризу як природне явище життєвого процесу.

Науковці третього підходу розглядають кризу підприємства як фактор порушення рівноважного стану економічної системи. Поява кризи обумовлює виникнення численних проблем у різних сферах діяльності підприємства та наражає на ризик успішний розвиток підприємства.

Науковці четвертого підходу, пропонують не виключати той факт, що саме цей переломний момент може надати імпульс прискоренню розвитку чи простір новому розвитку економічних змін.

В даній роботі автор пропонує під кризою на підприємстві розуміти таке економічне явище, яке може наздогнати будь-яке підприємство за сукупністю певних умов, яке виводить підприємство з положення рівноваги, а результат виходу підприємства з такого стану цілком залежить від

¹² Антикризисное управление. Общие основы и особенности России: [Учебн. пособ.] / [И.К. Ларионов, Н.И. Брагин, А.Т. Алиев и др.]; Под ред. И.К. Ларионова; Моск. гос. социал. ун-т. – М.: Изд. Дом «Далинов и К», 2001. – 247 с.; Антикризисное управление: [Учеб. пособ. для техн. вузов] / [В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др.]; Под ред. проф. Э.С. Минаева, проф. В.П. Панагушина. – М.: Изд-во «ПРИОР», 1999. – 430 с.; Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.; Антикризисное управление: [Учебник] / Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.; Антикризисное управление: [Учебник: для вузов по экон. спец.] / [Э.М. Коротков, А.А. Беляев, Д.В. Вальной и др.]; Под ред. Э.М. Короткова, Гос. ун-т управления. М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.; Антикризисный менеджмент: [Учебник] / [М.А. Федотова, А.Н. Мыринюк, А.Г. Грязнова, Э.А. Уткина]; Под ред. А.Г. Грязновой; Ассоц. авт. и изд. «Тандем». – М.: ЭКСМОС, 1999. – 366 с.; Афанасьев М.В. Стратегія підприємства: [Навч.-метод. посіб.]. / М.В. Афанасьєв, Г.О. Селєзньова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.; Булеев И.П. Антикризисное управление предприятием / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк: ИЭП, 1999. – 177 с.; Вартанов А.С. Економічна діагностика діяльності підприємства: організація та методологія / А.С. Вартанов. – М.: Фінанси та статистика, 1991. – 80 с.; Діагностика стану підприємств: теорія, практика: [Монографія] / [за аг. ред. проф. А.Е. Воронкової]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 488 с.; Зосимова Ж.С. Процес діагностики кризи вітчизняних підприємств машинобудування / Ж.С. Зосимова // Придніпровський научний вестник. – №1 (123). – 2012. – С.45-49.; Лутицька Ж.С. Діагностика кризи за допомогою моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств машинобудування / Ж.С. Лутицька // Важелі і механізми формування сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації. – науково-практична конференція, Тернопільський інститут АПВ НААНУ. – інтернет-конференція, (9-10 грудня 2010 р.) – С. 368-369.

оперативності дій керівництва та адміністративного персоналу: ліквідація чи подолання перешкод з вилученням вигод.

Таблиця 4.1.2

Наукові підходи до визначення поняття «криза на підприємстві»

Наукові підходи	Автори
1. Криза, як руйнівна сила	М.Туган-Барановський, В.Василенко, Е.Коротков, В.Піліпчук, Дж.Кейнс, В.Крутько, Е.Нікбахт, А.Гроппелі
2. Криза як природне явище життєвого шляху підприємства: - як одна зі стадій життєвого циклу; - настання кризи можливе на всіх стадіях життєвого циклу; - збільшення імовірності настання кризи в перехідні періоди розвитку, тобто між стадіями циклу	Л.Грінер, Л.Лігоненко, Д.Нізалов, С.Оболонська, О.Проскура; О.Терещенко, О.Тельнова, О.Дубинська, Є.Мінаєва, В.Панагушин, В.Подольська, З.Шершньова; Г.Іванова, Е.Короткова, О.Скрібіцький, А.Градов, Б.Кузін, Л.Грейнер
3. Криза як фактор порушення рівноважного стану економічної системи	Ю.Гайворонська, Я.Фомін, О.Пушкар, А.Букреєв
4. Криза як потенціал змін	Л.Грінер, А.Чернявський, К.РуДюфор, Р.Попов, К.Кірганов, Л.Грінер, Дж. Вебстер, А. Градов, Е. Вінер, Дж. Каан

Що стосується кризового стану вітчизняних підприємств, то основними причинами їх виникнення можна назвати:

- недостатній рівень знань про можливості передбачення кризи;
- низький рівень функціонування і взаємозв'язку між такими важливими механізмами як соціально-політичний, господарсько-економічний, культурно-психологічний;
- незадовільне керівництво, яке є первинним внутрішнім чинником і головною першопричиною розвитку кризи (недостатні знання керівництва; незбалансована адміністративна команда; відсутність стратегічного підходу; слаба дисципліна; аморальність і недостатність ентузіазму);
- недостатній контроль, який проявляє себе в трьох аспектах: відсутність планування, необґрунтоване ухвалення рішень, випадкові відхилення, помилки та прорахунки (інженерні, управлінські, політичні);
- неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема – відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками та інше.

Більшість підприємців не володіють усією інформацією щодо чинників виникнення кризи на підприємстві та не проводять своєчасної комплексної діагностики стану підприємства сучасними методами.

Розгортання кризи є результатом спільної й водночас негативної дії видів факторів (як внутрішніх, так і зовнішніх), частка впливу яких може бути різною. Саме тому, виявлення ступеню негативного впливу окремих факторів на кризовий розвиток підприємства є основою комплексного аналізу, і найчастіше здійснюється за допомогою SWOT-аналізу¹³.

Він дає змогу дослідити і відобразити в матриці сильні і слабкі сторони підприємства в розрізі внутрішніх факторів, а також позитивного або негативного впливу окремих зовнішніх факторів, що обумовлюють кризовий розвиток суб'єкта господарювання.

У розумінні кризи велике значення мають не тільки її причини, а й різноманітні наслідки: можливе відновлення організації чи її руйнування, оздоровлення чи виникнення нової кризи.

Наслідки кризи можуть призвести до різких змін чи м'якого тривалого і послідовного виходу. Післякризові зміни в розвитку підприємства бувають довгостроковими і короткостроковими, якісними і кількісними, оборотними і необоротними. Причому вони можуть носити як позитивний, так і негативний характер як для самого підприємства, так і для навколишніх (соціум, екологія і т.д.). Вихід із кризи не завжди пов'язаний з позитивними наслідками.

Доволі поширені випадки, коли вплив факторів, які спричинили кризу, припинився, а кризові явища не зникають. Це можна пояснити тим, що виникає замкнене коло між причинами та наслідками кризових явищ, де наслідки породжують нові причини.

Тому, не можна виключати перехід у стан нової кризи, навіть ще більш глибокої і тривалої. Кризи можуть виникати як ланцюгова реакція, тоді лавиноподібне наростання кризових причин призводить до такого стану, коли підприємство власними зусиллями неспроможне подолати кризу. Основною причиною цього є низька адаптація підприємства до змін, яку визначає людина, її інтелектуальні, професійні та інші характеристики.

Типовими негативними наслідками впливу вищенаведених причин на діяльність вітчизняних підприємств є:

- втрата клієнтів та покупців готової продукції;

¹³ Лутицька Ж.С. Діагностика кризи за допомогою моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств машинобудування / Ж.С. Лутицька // Важелі і механізми формування сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації. – науково-практична конференція, Тернопільський інститут АПВ НААНУ. – інтернет-конференція, (9-10 грудня 2010 р.) – С. 368-369.

- зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції;
- підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- збільшення розміру неліквідних оборотних запасів та наявність понаднормових запасів;
- підвищення тиску на ціни;
- істотне зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Загалом, наслідки кризи найтісніше пов'язані з двома факторами: причинами кризи і можливістю управління процесами кризового розвитку, оскільки саме процес управління має забезпечувати постійну готовність підприємства до подолання кризових ситуацій. Основою антикризового управління є чітке визначення не тільки причин, а й видів та параметрів кризи.

Різними авторами запропоновано багато видів класифікації криз на підприємстві.

Узагальнюючи підходи О. Виханського¹⁴, В. Василенко¹⁵, А. Воронкової¹⁶ кризи можна класифікувати за такими ознаками: за масштабом прояву, стадією життєвого циклу підприємства, позицією стратегічного розвитку, проблематикою, характером виникнення, структурою відносин у соціально-економічній системі, факторами виникнення, ступенем наслідків, локальною сферою прояву, рівнем управлінського впливу на кризу, з точки зору агрегованого стану, загрози підприємству.

До ключових параметрів, що описують кризу, перш за все необхідно віднести:

- масштаб кризи (локальна або глобальна) як показник рівня системності;
- вид кризи як показник, що характеризує вражені кризою сфери та напрямки діяльності (маркетинг, виробництво, збут, персонал, інновації, фінанси);
- фазу (стадію) кризи, як показник, що характеризує розгортання кризи в часі (стратегічна криза, криза прибутковості, ліквідності, банкрутство).

Важливою передумовою застосування антикризових заходів є ідентифікація глибини кризи, тобто визначення її фази.

Розрізняють три фази кризи:

¹⁴ Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский – М.: Изд. МГУ, 1995. – 360 с.

¹⁵ Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятия / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2005.

¹⁶ Діагностика стану підприємств: теорія, практика: [Монографія] / [за аг. ред. проф. А.Е. Воронкової]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 488 с.

- фаза кризи, яка безпосередньо не загрожує функціонуванню підприємства (за умови переведення її на режим антикризового управління);
- фаза, яка загрожує подальшому існуванню підприємства і вимагає негайного проведення фінансової санації;
- кризовий стан, який не сумісний з подальшим існуванням підприємства і приводить до його ліквідації.

На основі аналізу наукової літератури ¹⁷ пропонується наступна класифікація фаз кризи:

1. Фаза становлення кризи на підприємстві, яка виникає на підприємстві у наслідок нестабільного зовнішнього середовища.
2. Фаза, яка загрожує подальшій діяльності підприємства.
3. Фаза, котра може спричинити банкрутство підприємства.

Однак, слід зазначити, що важливим є також виявлення кількісних характеристик, які сигналізують про фінансові проблеми у діяльності виробничого підприємства і виступають основою для розробки ефективних антикризових заходів.

За думкою А. Воронкової ¹⁸ основною ознакою кризи є суттєве порушення або втрата життєздатного стану підприємства внаслідок порушення параметрів життєздатності. Криза може виникати на усіх стадіях життєвого циклу виробничого підприємства, виступати як гальмо подальшого розвитку виробничого підприємства та переходу на наступну стадію його розвитку або виконувати функцію ініціації передчасного старіння та ліквідації підприємства.

Аналіз різних точок зору науковців дозволив виявити найбільш розповсюджені характеристики та ознаки кризових явищ.

¹⁷ Лутицька Ж.С. Діагностика кризи за допомогою моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств машинобудування / Ж.С. Лутицька // Важелі і механізми формування сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації. – науково-практична конференція, Тернопільський інститут АПВ НААНУ. – інтернет-конференція, (9-10 грудня 2010 р.) – С. 368-369.; Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоуры / Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 704 с.; Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1999. – 620 с.; Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: [Навч. посіб.] / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – 6 вид. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с. ; Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: [Монографія] / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 20003. – 328 с.; Скібіцький О.М. Антикризовий менеджмент: [Навч. посіб.] / О.М. Скібіцький. – К.: Центр навч. літ-ри, 2009. – 568 с.; Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. – СПб.: Специальная литература, 1996. – 398 с.; Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [Монографія] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.

¹⁸ Діагностика стану підприємств: теорія, практика: [Монографія] / [за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 488 с.

На основі аналізу наукової літератури¹⁹, з урахуванням особливостей діяльності підприємства можна представити наступну характеристику стадій його життєвого циклу (табл. 4.1.3).

Таблиця 4.1.3

Життєвий цикл розвитку підприємства

Стадія життєвого циклу	Характеристика
Народження	Наявність групи лідерів, виникнення підприємства, одержання ліцензії, дослідження ринку та залучення перших клієнтів
Зростання	Розширення філіальної структури підприємства, вдосконалення структури управління, завоювання сегмента ринку, підвищення конкурентноздатності, збільшення статутного капіталу, кількісний ріст основних показників
Зрілість	Стійка позиція на ринку, розгалужена філіальна структура, ефективне функціонування, стійке фінансове положення, велика кількість клієнтів
Старіння	Невиправдане розширення філіальної структури та ускладнення організаційної структури, зниження фінансових показників, поступовий відтік клієнтів
Ліквідація або відродження	Підприємство стикається з проблемою неможливого ефективного функціонування, нормативи не виконуються, воно не в змозі платити по своїм зобов'язанням. Підприємство або ліквідується через процедуру банкрутства або відроджується шляхом реорганізації або санації

Слід зазначити, що кризу на мікроекономічному рівні не ототожнюють з яким-небудь окремо взятим етапом життєвого циклу на підприємстві. На відміну від макрорівня, стадія «криза» не виділяється і стадія «старіння» не є її аналогом²⁰.

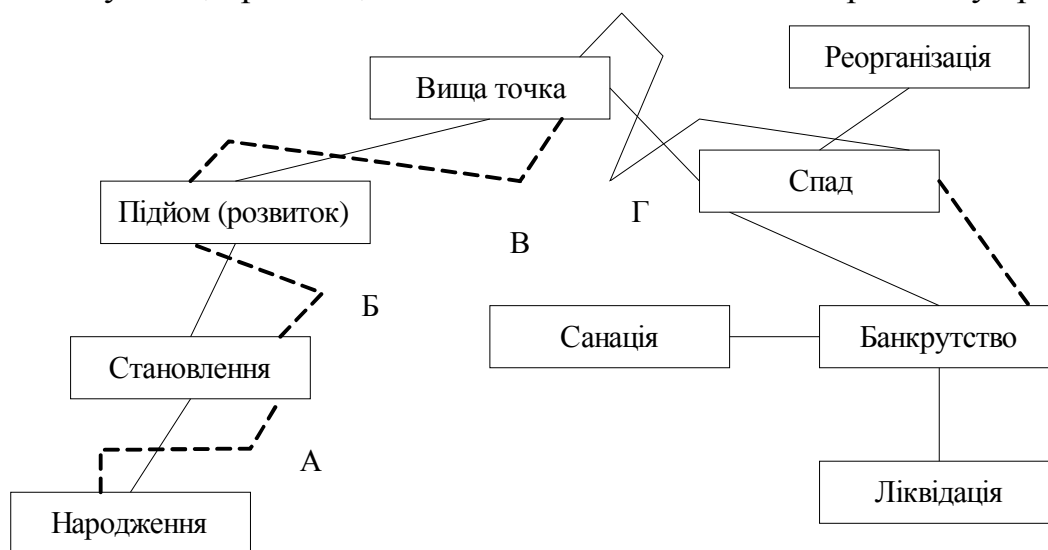
Відповідно до гіпотези Г. Іванова²¹ кризові ситуації можуть виникати на всіх стадіях життєвого циклу виробничого підприємства (рис. 4.1.1), мають

¹⁹ Варганов А.С. Економічна діагностика діяльності підприємства: організація та методологія / А.С. Варганов. – М.: Фінанси та статистика, 1991. – 80 с.; Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятия / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2005; Діагностика стану підприємств: теорія, практика: [Монографія] / [за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 488 с.; Зосимова Ж.С. Процес діагностики кризи вітчизняних підприємств машинобудування / Ж.С. Зосимова // Придніпровський научний вестник. – №1 (123). – 2012. – С.45-49; Лутицька Ж.С. Діагностика кризи за допомогою моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств машинобудування / Ж.С. Лутицька // Важелі і механізми формування сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації. – науково-практична конференція, Тернопільський інститут АПВ НААНУ. – інтернет-конференція, (9-10 грудня 2010 р.) – С. 368-369.

²⁰ Афанасьєв М.В. Стратегія підприємства: [Навч.-метод. посіб.]. / М.В. Афанасьєв, Г.О. Селєзньова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.

²¹ Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.

свої відмінності та шляхи подолання. Тобто, етапи розвитку підприємства визначають умови, причини, особливості та інтенсивність розвитку кризи.



А, Б, В, Г – точки кризових ситуацій

Рис. 4.1.1. Взаємозв'язок життєвого циклу підприємства та кризових ситуацій*

* Джерело: Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.

Як зазначалось в²²:

Перша стадія – стадія «творчості» – починається від моменту зародження організації до виникнення першої кризи «лідерства». Основна увага в цьому інтервалі діяльності організації приділяється розробці продуктів та маркетинговим дослідженням. Тому, організаційна структура не завжди чітко формалізована. Наслідком швидкого росту організації, що не відповідає рівню знань і умінь менеджерів є криза «лідерства». Після її усунення, організація знаходиться у стадії розвитку, заснованій на «управлінні». Вона характеризується чітко спланованою організацією робіт і професійним підходом до управління.

Таким чином, система управління стає джерелом протиріч, що призводить до кризи «автономії».

Наступній стадії – «делегуванню» – властиві структурна перебудова системи управління і децентралізація функцій. Криза «контролю» виникає

²² Афанасьев М.В. Стратегія підприємства: [Навч.-метод. посіб.]. / М.В. Афанасьев, Г.О. Селєзньова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.; Булеев И.П. Антикризисное управление предприятием / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк: ИЭП, 1999. – 177 с.; Диагностика стану підприємств: теорія, практика: [Монографія] / [за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 488 с.; Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: [Навч. посіб.] / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – 6 вид. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с.; Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: [Монографія] / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 20003. – 328 с.

при втраті контролю над організацією в цілому. Після подолання цієї кризи, організація розвивається у стадії, що заснована на «координації». Змінюються системи координації функціонування підрозділів, виділяються стратегічні об'єкти, що володіють високим ступенем самостійності.

Стадія розвитку організації заснована на «співробітництві», яка характеризується об'єднанням колективу в команду однодумців, установленням загальних інтересів і цінностей, зародженням нового імпульсу до розвитку.

Однак, надалі, виникає погроза психологічної втоми, коли колектив не може працювати як єдина команда, що характеризується кризою «довіри». Дана стадія вказує на логічну завершеність циклу розвитку організації. Дане визначення відрізняється від інших тим, що в ньому розглядається імовірність виникнення кризи з моменту зародження організації, а не з моменту зниження ефективності її діяльності²³.

На підставі аналізу, можна зробити висновок, що розвиток виробничого підприємства можливий лише за умови подолання кризових явищ, що виникають на відповідній стадії його життєвого циклу, шляхом необхідного корегування системи управління.

В іншому випадку традиційна послідовність фаз може бути порушена достроковим спадом, реорганізацією або ліквідацією виробничого підприємства.

Переборення кризи дає можливість продовжити функціонування виробничого підприємства, забезпечити його відродження на тому ж або вищому етапі життєвого циклу.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження, з урахуванням узагальнення існуючих підходів, під кризою в дослідженні пропонується розуміти фактичний або потенційний стан, що виникає в процесах функціонування і розвитку банку, спричиняє руйнування його економічного потенціалу та ставить під загрозу подальший розвиток.

Запропоноване визначення кризи враховує можливість встановлення передумов погіршення ситуації та дозволяє розробляти ефективні антикризові заходи, спрямовані не тільки на подолання кризи, а й на її попередження.

У роботі узагальнено передумови появи кризових явищ, виокремлено основні фази розвитку кризи та удосконалено механізм розгортання кризи на підприємстві.

²³ Афанасьєв М.В. Стратегія підприємства: [Навч.-метод. посіб.] / М.В. Афанасьєв, Г.О. Селєзньова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.

Це сприятиме завчасному виявленню перших ознак кризи для своєчасних заходів щодо подолання або зменшення негативних наслідків. Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає в тому, що розроблені рекомендації щодо удосконалення механізму розгортання кризи на підприємстві залежать від кожної фази кризи.

4.2. Аутсорсинг проектної складової інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств

Наявність дефіциту коштів у сільському господарстві є проблемою, з якою стикається кожне друге підприємство цієї галузі. Залучення зовнішніх інвестицій у господарську діяльність покликане відновити прибутковість та підвищити конкурентоспроможність таких суб'єктів господарювання.

Поряд з тим, налагодження інвестиційного процесу на підприємстві неможливе без ретельної підготовки проектів і визначення тактики дій на ринку інвестицій: пошуку потенційних інвесторів, встановлення з ними ділових контактів, узгодження спільних інтересів та організації співробітництва тощо. Непрофесійне складання інвестиційних проектів, зумовлює помилки та значні прорахунки в ефекті від залучених інвестицій, що спотворює результати сподівань як інвесторів, так і реципієнтів інвестицій від отриманих результатів діяльності.

Сьогодні керівники неспроможні одноосібно розв'язувати всі виникаючі управлінські проблеми, навіть якщо вони входять до кола його службових обов'язків, оскільки вони є численні, різноманітні і специфічні, а знання здебільшого є профілюючими. Тому, зберігаючи за собою вироблення стратегії, контроль й загальне управління, він передає рішення про складання інвестиційного проекту підлеглим. Як результат накладення обов'язків по розробці інвестиційного проекту на менеджерську робочу групу чи підлеглу відповідальну особу призводить до низької якості самого проекту чи до неефективного виконання, залученими працівниками своїх прямих посадових обов'язків.

В умовах мінімізації затрат в господарській діяльності не всі підприємства можуть дозволити наявність кваліфікованих кадрів з звуженою кваліфікацією в штаті підприємств для розробки разового інвестиційного проекту. Тому як вихід із типової ситуації, коли підприємству необхідно залучити інвестиції, але відсутні досвід, навички, професійна підготовка, інформаційна база тощо по реалізації проектної складової інвестиційної

діяльності, нами запропоновано делегування таких повноважень та обов'язків в зовнішнє оточення підприємства.

Вважаємо, що результативність організації інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств підвищується при застосуванні аутсорсингу як цілеспрямованої передачі в зовнішнє виконання на договірній основі завдань з підготовки проектної документації по отриманню інвестицій²⁴. Його переваги для сільськогосподарських підприємств полягають в отриманні високоякісних сервісних послуг та більш якісно підготовленої конкурсної документації; одержанні доступу до технологій, недоступних окремому підприємству; скороченні сукупних витрат часу та оптимізації штатного розпису і навантаження на працівників; зосередженні на основному виді діяльності; підвищенні конкурентних переваг на ринку.

З метою залучення і ефективного освоєння інвестицій реалізацію проектної складової інвестиційної діяльності доцільно здійснювати по усіх складових механізми залучення інвестицій, в тому числі з використанням можливостей різних організаційно-правових форм об'єднань підприємств, дорадчих служб та системи Національної акціонерної компанії Укראгролізинг²⁵ (рис. 4.2.1).

Одним з дієвих механізмів підвищення рівня організації та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є опанування їх менеджерським складом вимог інвестиційного менеджменту. Проте по окремих сільськогосподарських підприємствах обсяг ресурсів є недостатнім для участі в великих проектах, тому важливим є інтеграція сільськогосподарських підприємств в напрямі створення інвестиційного об'єднання на місцевому рівні, якому підприємства делегують права із здійснення інвестиційної діяльності і яке буде спеціалізовано займатись опрацюванням даного блоку питань.

В процесі створення інвестиційного об'єднання необхідно визначитись з наступними питаннями:

- 1) відправні положення інвестиційного об'єднання;
- 2) стратегічні напрями діяльності об'єднання;
- 3) організаційно-правова форма об'єднання;
- 4) порядок створення,
- 5) реєстрація;

²⁴ Думанська І.Ю. Організація інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Думанська Ілона Юріївна; Нац. акад. аграр. наук України, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». – К., 2013. – С. 13

²⁵ Статут відкритого акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Укראгролізинг»: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.03.2009 р. № 231. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/231-2009-%D0%BF>. – Ст. 7 п.20

- б) органи управління,
- 7) функції об'єднання та органів управління,
- 8) статус підприємства-учасника інвестиційного об'єднання;
- 9) обсяг членських внесків, порядок утримання органів об'єднання, здійснення поточної діяльності, розподілу прибутків та відповідальності по збитках.

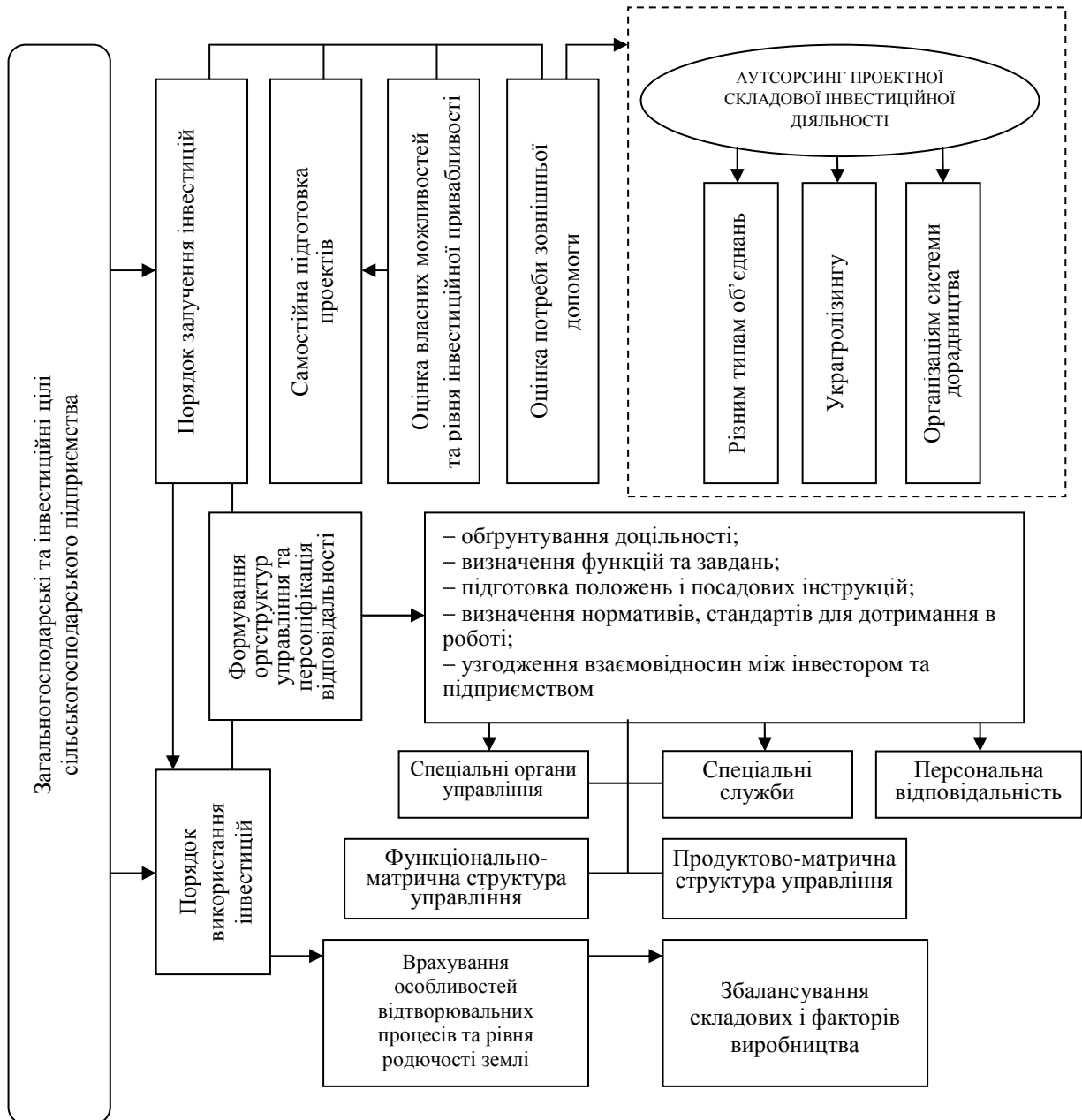


Рис. 4.2.1. Організація виконання проектної складової інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств на засадах аутсорсингу*

* Джерело: Розробка автора

1. Відправні положення інвестиційного об'єднання:

– інвестиційне об'єднання підприємств становить собою господарську

організацію, утворену у складі двох або більше підприємств з метою координації їх інвестиційної, виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань;

– інвестиційне об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах;

– в об'єднання підприємств можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання підприємств, утворені на території інших держав;

– інвестиційне об'єднання підприємств може бути створено на невизначений строк або як тимчасове об'єднання;

– інвестиційне об'єднання підприємств є юридичною особою.

– інвестиційне об'єднання створюється в порядку заснування як господарське об'єднання, тобто як об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність.

– інвестиційне об'єднання діє на основі установчого договору та/або статуту, який затверджується їх засновниками.

– рішення про утворення об'єднання підприємств (установчий договір) та статут об'єднання погоджуються з Антимонопольним комітетом України в порядку, встановленому законодавством.

2. Стратегічні напрями діяльності об'єднання можуть виходити з фактичного ресурсного потенціалу учасників об'єднання, їх спеціалізації та обов'язково повинні ґрунтуватись на державних пріоритетах інвестиційної та інноваційної діяльності²⁶. Доцільним для учасників об'єднання може бути і перехід на інші напрями діяльності за результатами здійснення інвестиційної діяльності.

3. При створенні інвестиційного об'єднання важливим є визначення із його організаційно-правовою формою. Господарський кодекс²⁷ України виділяє наступні форми об'єднань: асоціація, корпорація, консорціум, концерн. Будь-яка з цих зазначених форм може бути використана при створенні інвестиційного об'єднання сільськогосподарських підприємств на рівні області. Визначальним при цьому буде бачення самих

²⁶ Про затвердження Порядку використання коштів спеціального фонду Державного бюджету України, що спрямовуються на фінансову підтримку інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 5.10.2004 р. № 1316 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1316-2004-%D0%BF>. – Ст. 6; Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 р. № 1602-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>. – Ст. 5.

²⁷ Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змінами та доповненнями станом на 03.02.2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Ст. 120.

сільськогосподарських підприємств стосовно самого об'єднання. Вибір організаційно-правової форми інвестиційного об'єднання повинен сприяти реалізації функцій об'єднання.

Діяльність інвестиційного об'єднання полягає в супроводі або безпосередньому здійсненні інвестиційної діяльності. Це пов'язано з опрацюванням питань розподілу майнової відповідальності, оцінкою ефективності здійснення інвестиційної діяльності. В цьому відношенні необхідним є вибір такої організаційно-правової форми, в рамках якої об'єднання мало би можливість виконувати активну роль по здійсненню моніторингових та контрольних функцій за своїми учасниками. Дану роль не можна виконати в рамках асоціації, оскільки в цій організаційно-правовій формі не допускається втручання у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації.

Перед підприємствами потенційними учасниками інвестиційного об'єднання стоїть завдання подолання недовіри один до одного та відпрацювання механізмів взаємної відповідальності за результати своєї діяльності.

На початкових етапах налагодження взаємодії між підприємствами потенційними учасниками об'єднання корисним буде застосування такої організаційно-правової форми як консорціум, що становить собою тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, інноваційних, інвестиційних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.

Тобто в рамках консорціуму сільськогосподарські підприємства можуть прийняти участь у виконанні однієї або декількох програм. Кількість підприємств учасників може змінюватись за різними програмами. Однозначною перевагою цієї форми є те, що вона не асоціюється у підприємств з загрозою втрати самостійності. Якщо підприємств учасників така форма влаштовує – тоді однозначно її можна використовувати для здійснення інвестиційної діяльності за певними проектами, програмами. Після виконання певного проекту консорціум припиняє свою діяльність. При можливості здійснення інвестиційної діяльності за новим проектом, програмою створюється новий консорціум.

При наявності певного ініціатора, ініціативної групи

сільськогосподарських підприємств, які хочуть залучити додаткові підприємства до об'єднання та зберегти свій вплив на здійснення певних інвестиційних проектів, програм доцільним буде вибір організаційно-правової форми корпорації або концерну.

Корпорацією визнається договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Концерном визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

4. Порядок створення. Тривалість та дієвість процесу створення інвестиційного об'єднання буде залежати від конструктивного настрою керівників сільськогосподарських підприємств потенційних учасників об'єднання. Доцільним є проходження наступних етапів по створенню об'єднання: 4.1.) підготовчого, 4.2.) проведення попередніх переговорів, 4.3.) розробки та затвердження установчих документів, 4.4.) державної реєстрації.

4.1. На підготовчому етапі визначається мета, навколо якої можуть об'єднатись сільськогосподарські підприємства відносно певного напрямку здійснення інвестиційної діяльності. Вибирається напрям або напрями залучення інвестицій, оцінюється фактичний потенціал сільськогосподарських підприємств-учасників, можливий обсяг їх заставного майна та наявність фактичних джерел здійснення інвестиційної діяльності. На цьому етапі оговорюються варіанти можливої співпраці між підприємствами-учасниками об'єднання та більш бажана організаційно-правова форма об'єднання підприємств.

4.2. Під час проведення попередніх переговорів щодо об'єднання підприємств визначаються умови співпраці між підприємствами-учасниками та об'єднанням, обсяг прав, що підприємства передають об'єднанню, уточнюється обсяг вимог, що висувається потенційним інвестором щодо виконання інвестиційного проекту (програми) та кваліфікаційна і ресурсна відповідність цим вимогам учасників об'єднання. За результатами

попередніх переговорів складається техніко-економічне обґрунтування створення об'єднання. При досягненні згоди між потенційними учасниками доцільним є закріплення результатів переговорів в «Протоколі про наміри сторін».

4.3. В процесі розробки та затвердження установчих документів залежно від організаційно-правової форми об'єднання узгоджуються положення його засновницького договору або статуту.

В установчих документах повинні бути зазначені найменування об'єднання, мета і предмет господарської діяльності, склад і компетенція його органів управління, порядок прийняття ними рішень, порядок формування майна, розподілу прибутків та збитків, умови його реорганізації та ліквідації, якщо інше не передбачено законом.

У засновницькому договорі засновники зобов'язуються утворити об'єднання, визначають порядок спільної діяльності щодо його утворення, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю об'єднання та участі в ньому засновників, порядок вибуття та входження нових засновників, інші умови діяльності об'єднання, які передбачені законом, а також порядок його реорганізації та ліквідації відповідно до закону.

Статут об'єднання повинен містити відомості про його найменування, мету і предмет діяльності, розмір і порядок утворення статутного та іншого капіталу, порядок розподілу прибутків і збитків, про органи управління і контролю, їх компетенцію, про умови реорганізації та ліквідації об'єднання, а також інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми об'єднання, передбачені законодавством. Статут може містити й інші відомості, що не суперечать законодавству.

Статут затверджується власником майна (засновниками) об'єднання чи його представниками, органами або іншими суб'єктами відповідно до законодавства.

4.4. Реєстрація інвестиційного об'єднання (табл. 4.2.1).

5. Органи управління об'єднання. По своїй суті органи управління інвестиційного об'єднання можуть поділятися на:

- стратегічного характеру – наглядова рада, загальні збори;
- виконавчого характеру - правління або виконавча дирекція;
- контрольного характеру – ревізійна комісія.

**Процедура реєстрації інвестиційного об'єднання
сільськогосподарських товаровиробників***

Реєстратор	Строк реєстрації	Документи, які повинні бути видані або про видачу яких треба звернутись
Державний реєстратор	3 робочі дні з дня надходження всіх документів	Виписка про державну реєстрацію юридичної; один примірник оригіналу установчих документів з відміткою державного реєстратора про проведення державної реєстрації
Орган статистики за місцем знаходження	Протягом 5 днів	Довідка з єдиного державного реєстру підприємства та організацій України (ЄДРПОУ)
Орган пенсійного фонду	В день звернення	Повідомлення про взяття на облік платника єдиного соціального внеску
Орган державної податкової служби (постановка на податковий облік)	10 робочих днів	-
Орган державної податкової служби (вибір системи оподаткування)	10 днів з дня одержання реєстраційної заяви	Тільки свідоцтво платника ПДВ Тільки свідоцтво платника єдиного податку. Свідоцтво платника єдиного податку та свідоцтво платника ПДВ
Суб'єкт господарювання по виготовленню печаток	За домовленістю	Основна печатка та додаткові, штампи
Установа будь-якого банку за вибором юридичної особи та за згодою банку	До 5-ти календарних днів після отримання повного пакета документів	Договір між підприємством та установою банку

6. Функції об'єднання та органів управління об'єднання:

- представляти інтереси сільськогосподарських підприємств, учасників об'єднання перед потенційними інвесторами;
- сприяти підвищенню організаційного рівня підприємств учасників об'єднання за рахунок адаптації їх систем управління до міжнародних стандартів менеджменту;
- здійснювати моніторинг адаптації системи господарського та інвестиційного менеджменту підприємств учасників об'єднання до міжнародних стандартів менеджменту;
- визначити порядок взаємовідносин між підприємствами учасниками об'єднання та об'єднанням в питаннях залучення інвестицій, визначення обсягу заставної маси та порядку використання інвестицій;
- визначити порядок взаємовідносин між об'єднанням та іншими

підприємствами стосовно допомоги в оформленні документів по отриманню інвестицій, визначенню обсягу заставної маси коштів та порядку використання інвестицій;

- здійснювати оформлення документів з отримання інвестиційних коштів в випадку безпосереднього здійснення процедур оформлення об'єднанням;

- здійснювати допомогу в оформленні документів окремих підприємств учасників об'єднання в випадках коли процедури оформлення здійснюються безпосередньо підприємствами;

- правовий супровід інвестиційної та господарської діяльності об'єднання та учасників об'єднання.

Загальні збори є вищим органом управління об'єднанням. В об'єднанні необхідно визначитись із періодичністю та строком проведення загальних зборів, наприклад, в середині лютого після здавання всіх бухгалтерських звітів в органи Державної податкової інспекції та Служби статистики. Загальні збори можна проводити один (два) рази на рік. В разі необхідності об'єднання може скликати позачергові загальні збори. На регулярній основі немає сенсу проводити збори частіше.

Загальні збори є вищим органом управління об'єднанням. Повноваження з вирішення питань, що належать до виключної компетенції загальних зборів, не можуть бути передані іншим органам управління об'єднанням.

В об'єднанні необхідно визначитись із періодичністю та строком проведення загальних зборів, наприклад, в середині лютого після здавання всіх бухгалтерських звітів в органи Державної податкової інспекції та Служби статистики. Загальні збори можна проводити один (два) рази на рік. В разі необхідності об'єднання може скликати позачергові загальні збори. На регулярній основі немає сенсу проводити збори частіше.

Загальні збори можуть вирішувати будь-які питання діяльності об'єднання.

До виключної компетенції загальних зборів належить:

- визначення основних напрямів діяльності;
- внесення змін до статуту (засновницького договору);
- прийняття рішення про збільшення (зменшення) статутного капіталу;
- затвердження положень про загальні збори, наглядову раду, виконавчий орган та ревізійну комісію (ревізора), а також внесення змін до них.

- затвердження річного звіту об'єднання;

- розподіл прибутку і збитків з урахуванням вимог законодавства;
- прийняття рішень з питань порядку проведення загальних зборів;
- обрання членів наглядової ради та прийняття рішення про припинення їх повноважень, затвердження умов цивільно-правових договорів, трудових договорів (контрактів), що укладатимуться з ними, встановлення розміру їх винагороди, обрання особи, яка уповноважується на підписання договорів (контрактів) з членами наглядової ради;
- обрання членів ревізійної комісії (ревізора), прийняття рішення про дострокове припинення їх повноважень;
- затвердження висновків ревізійної комісії (ревізора);
- обрання членів лічильної комісії, прийняття рішення про припинення їх повноважень;
- прийняття рішення за наслідками розгляду звіту наглядової ради, звіту виконавчого органу, звіту ревізійної комісії (ревізора).
- представництво учасників та порядок прийняття рішень на загальних зборах.

В об'єднаннях, до складу яких входить від 10 і більше сільськогосподарських підприємств доцільним є створення наглядової ради. Наглядова рада об'єднання є органом, що здійснює захист прав підприємств-учасників об'єднання, і в межах компетенції, визначеної статутом контролює та регулює діяльність виконавчого органу. В об'єднаннях, до складу яких входить менше 10 сільськогосподарських підприємств, функції наглядової ради можуть виконувати загальні збори об'єднання.

Члени наглядової ради мають право на оплату своєї діяльності за рахунок об'єднання. Визначення умов оплати покладається на загальні збори за затвердженим зборами кошторисом.

До виключної компетенції наглядової ради належить:

- затвердження в межах своєї компетенції положень, якими регулюються питання, пов'язані з діяльністю об'єднання;
- підготовка порядку денного загальних зборів, прийняття рішення про дату їх проведення та про включення пропозицій до порядку денного;
- прийняття рішення про проведення чергових або позачергових загальних зборів відповідно до статуту;
- затвердження ринкової вартості майна у випадках;
- обрання та припинення повноважень голови і членів виконавчого органу;
- затвердження умов контрактів, які укладатимуться з членами

виконавчого органу, встановлення розміру їх винагороди;

– обрання аудитора об'єднання та визначення умов договору, що укладатиметься з ним, встановлення розміру оплати його послуг. У разі, якщо наглядова рада відсутня, це питання належить до компетенції виконавчого органу, якщо інше не встановлено статутом;

– посадові особи органів об'єднання забезпечують членам наглядової ради доступ до інформації в межах, передбачених статутом.

Склад ревізійної комісії обирається наглядовою радою, затверджується загальними зборами об'єднання. До її основних функцій відноситься перевірка результатів діяльності об'єднання. Відокремлену ревізійну комісію доцільно створювати у об'єднаннях, до складу яких входить більше 10 сільськогосподарських підприємств. В тих об'єднаннях, в яких менше 10 підприємств-учасників, для перевірки результатів господарської діяльності загальними зборами призначаються одна або дві відповідальні особи, які і звітують за результатами проведеної перевірки перед загальними зборами.

7. Статус підприємства-учасника інвестиційного об'єднання.

Підприємства-учасники об'єднання підприємств зберігають статус юридичної особи незалежно від організаційно-правової форми об'єднання;

Підприємство-учасник інвестиційного об'єднання має право:

– добровільно вийти з об'єднання на умовах і в порядку, визначених установчим договором про його утворення чи статутом об'єднання;

– бути членом інших об'єднань підприємств, якщо законом, засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання не встановлено інше;

– одержувати від об'єднання в установленому порядку інформацію, пов'язану з інтересами підприємства;

– одержувати частину прибутку від діяльності об'єднання відповідно до його статуту. Підприємство може мати також інші права, передбачені засновницьким договором чи статутом об'єднання відповідно до законодавства.

Важливим питанням налагодження роботи об'єднання є визначення обсягу членських внесків для підприємств-учасників, порядок утримання органів об'єднання, здійснення поточної діяльності, розподілу прибутків та відповідальності по збитках.

Самим важливим блоком питань, що буде знаходитись в сфері відповідальності інвестиційного об'єднання є спостереження за можливістю отримання інвестицій з різних джерел, вимоги до отримувачів інвестицій.

Крім власного прибутку потенційними інвестиційними джерелами, доступ до яких повинні знайти сільськогосподарські підприємства через об'єднання є:

- державне інвестування;
- міжнародне інвестування;
- участь у лізингових програмах;
- використання банківських кредитів.

Таким чином, дієвим фактором активізації організації інвестиційної діяльності є кооперування та створення об'єднань сільськогосподарських підприємств. Враховуючи схильність керівного складу сільськогосподарських підприємств до взаємодії на початкових етапах в межах тимчасових об'єднань при збереженні їх юридичної самостійності доцільно більш широко використовувати можливості такої організаційно-правової форми як консорціум. Також обґрунтовано пропозиції щодо налагодження механізмів залучення інвестицій, в тому числі з використанням можливостей дорадчих служб та системи Національної акціонерної компанії Укראгролізинг при виконанні проектно-складової інвестиційної діяльності.

4.3. Інвестиційна привабливість сільського господарства крізь призму міжнародних інвестиційних рейтингів

Найважливішим завданням у залученні іноземних інвестицій в економіку країни, а також формуванням позитивного інвестиційного іміджу є оцінка інвестиційної привабливості України на міжнародному рівні. Такою оцінкою займаються спеціалізовані міжнародні організації та агентства, які щорічно складають рейтинги інвестиційної привабливості. Вони характеризують насамперед сприятливість економічних, правових, політичних, соціальних умов для формування інвестиційного клімату всередині країни та визначають міру її інвестиційної привабливості для іноземного інвестора.

Інвестиційний клімат держави загалом, складовою частиною якого є привабливість для інвесторів окремих сільськогосподарських підприємств, характеризує насамперед місце держави у міжнародних інвестиційних рейтингах. Ці рейтинги класифікують усі держави-реципієнти з погляду їх кредитної привабливості, економічного розвитку, конкурентоспроможності, ризику ведення бізнесу, економічної свободи та корупції. Однак

найголовніше те, що вони показують, як бачать та сприймають Україну як поле для інвестицій іноземні інвестори та аналітики.

Таким чином можна зробити декілька висновків:

1) велика кількість методик ранжування дозволяє інвестору отримати інформацію відносно усіх аспектів інвестиційної привабливості країни;

2) місця у рейтингах формують імідж країни, а ігнорування результатів рейтингів здатне призвести до фінансової ізоляції країни;

3) позиції, які посідає Україна в різних міжнародних рейтингах, формують вкрай неприглядний імідж. В очах іноземних інвесторів Україна є надто ризикованою та непривабливою для інвестування країною;

4) інформація щодо методології рейтингів у більшості випадків є прозорою, тому вітчизняні державні інститути мають можливість впливати на майбутні результати рейтингів у разі проведення відповідних реформ²⁸.

Підсумовуючи вищезазначене, варто зазначити, що врахування результатів рейтингів є вкрай необхідним при розробці і реалізації державної фінансової політики та економічних реформ.

Дані таблиці 4.3.1 показують, що у 2011 році в порівнянні з 2008 Україна демонструє різке падіння і регрес у всіх світових рейтингах. Найперше варто відзначити, що у 2011 році Україна – четверта у десятці найгірших світових економік. Так, Журнал «Forbes» опублікував рейтинг 10 найгірших економік світу, де Україна посіла четверте місце, пропустивши вперед Мадагаскар, Вірменію і Гвінею. Показово, що до 2011 року України та Вірменії в переліку найгірших економік світу взагалі не було. Україну «Forbes» називає країною з «перспективним фермерством і значними запасами мінеральних ресурсів» і відзначає, що вона здатна стати провідною європейською економікою.

Проте, за показниками ВВП на душу населення Україна поступається «навіть таким країнам, як Сербія і Болгарія». Державний департамент США пояснює це складною системою регулювання, слабким управлінням, невиконанням рішень суду і корупцією. Про незадовільну економічну ситуацію в країні говорять й інші міжнародні організації. Так, за підрахунками ООН, за межею бідності зараз живуть четверо з 5 українців. При цьому за останній рік українці збідніли на 10%. Україна посідає 83-є

²⁸ Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 19-21 червня 2012 року / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – С. 96-97.

місце у рейтингу розвитку суспільства ООН, втративши 7 позицій лише за рік²⁹.

Таблиця 4.3.1

Аналіз динаміки місця України в міжнародних інвестиційних рейтингах

Міжнародна організація	Назва рейтингу	Місце України в рейтингу				Абсолютна зміна (2011/2008 +,-)
		2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	
«Forbes»	Десять найгірших економік світу	-	-	-	4 з 10	включена вперше
World Economic Forum	Індекс глобальної конкурентоспроможності	73 з 131	72 з 134	89 з 133	82 з 144	-9 позицій
Heritage Foundation	Індекс економічної свободи	133 з 157	152 з 167	162 з 179	164 з 179	-31 позиція
Transparency International	Індекс сприйняття корупції	118 з 180	146 з 180	134 з 178	144 з 174	-26 позицій
Institute for Management Development	Індекс конкурентоспроможності економіки	46 з 55	54 з 55	57 з 57	57 з 58	-11 позицій
World Bank	Індекс ведення бізнесу	118 з 179	145 з 176	142 з 178	145 з 183	-27 позицій

Найбільше позицій втратила Україна у рейтингу економічної свободи, який публікується Фондом Heritage починаючи з 1995 року. За даними дослідження, проведеного Heritage Foundation та Wall Street Journal, Україна посіла 164-те місце в рейтингу економічних свобод – 2011 року серед 179 країн світу, опинившись між Узбекистаном та Чадом. Даний показник є останнім серед 43 європейських держав. В порівнянні з 2010 роком Україна знизилась на 2 позиції або на 0,6 пункти відповідно. Суттєве погіршення показників відбулось у таких категоріях як «державні витрати» та «свобода від корупції». Причинами падіння індексу економічної свободи в Україні аналітики фонду вважають недосконалу регуляторну політику, втручання

²⁹ Україна - четверта у десятці найгірших світових економік [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/>.

уряду, монетарну політику, малий обсяг інвестицій, неврегульоване право власності, корупцію та фінансову політику. Значення вказаних складових індексу економічної свободи є в 1,5-2 рази меншими, ніж середньосвітовий показник³⁰.

Говорячи про інвестиційний клімат України, особливу увагу слід приділити індексу ведення бізнесу, який складають спеціалісти Світового банку. Команда складається із 37 фахівців, також до цієї роботи долучаються експерти від України – 70 представників юридичних компаній. Розрахунки Рейтингу здійснюються станом на 1 червня поточного року. Занепокоєння викликає те, що Україна продовжує опускатися в даному рейтингу, знизившись на 3 позиції у 2011 році і посіла 145-те місце із 183 присутніх у рейтингу, розташувавшись між Сирією і Гамбією. Падіння в рейтингу відбулось по таких категоріях: «реєстрація власності», «доступ до кредитів», «захист прав інвесторів» та «ліквідація підприємств». Серед країн СНД у цьому рейтингу Україна знаходиться на передостанньому місці, залишивши позаду лише Узбекистан. А з європейських країн Україна залишається останньою, а найближчу позицію – 123 місце в рейтингу займає Росія³¹.

Напевно, однією із складових негативного іміджу України на світовому інвестиційному ринку є високий рівень корупції. Так, за індексом сприйняття корупції, який підраховують на основі досліджень думок експертів та бізнесменів, Україна посідає 144-те місце, втративши 26 позицій в порівнянні з 2008 роком та 10 позицій в порівнянні з попереднім 2010 роком. Свою позицію в даному рейтингу Україна поділяє з такими африканськими країнами як Нігерія, Гондурас, Зімбабве, Того і Сьєрра-Леоне. Гірші показники у Росії та Таджикистану – 154 місце, Киргизстану – 164 місце та Туркменістану і Узбекистану – 172 місце. Це підкреслює надзвичайно високий рівень корупції серед країн колишнього СРСР. Середній рівень індексу сприйняття корупції України становить за останні вісім років 2,5 при тому, що значення «0» означає повністю корумповану країну, а «10» – відсутність корупції. Основними причинами даної оцінки експертів в Україні вважаються проблема недосконалого законодавчого забезпечення; невиконання існуючих законів; неефективність взаємодії елементів системи доброчесності, брак фінансових та людських ресурсів для боротьби з корупцією тощо³².

³⁰ 2011 Index of Economic Freedom. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org>.

³¹ Economy Ratings. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>.

³² Corruption Perception Index 2010 Results. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results.

Експерти Всесвітнього економічного форуму розраховують Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), запроваджений у 2004 році. ІГК включає 110 показників, розділених на 12 категорій: інститути, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність товарного ринку, ефективність ринку праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку, розвиток інновацій. Лише по даному рейтингу Україна у 2011 році Україна піднялась з 89-го на 82-е місце серед 142 країн, розмістившись між Тринідадом і Тобаго та Намібією. А у 2012 році Україна посіла 73 місце, піднявшись на дев'ять позицій і зараз знаходиться між Чорногорією і Уругваєм. Ключовими проблемами України у формуванні глобальної конкурентоспроможності, а з тим і інвестиційної привабливості є неналежний захист прав мінотарних акціонерів, неефективність законодавчих органів, невдала регуляторна політика, корумпованість судової влади та неналежний захист прав власності³³.

Окрім безпосередньо інвестиційних рейтингів, інвестиційний клімат країни визначають також кредитні рейтинги, на які здебільшого орієнтуються інвестори (табл. 4.3.2). Найвідомішими серед кредитних рейтингів є рейтинги агентств Moody's, Standard&Poor's, Fitch та Rating and Investment Information. Система оцінювання кредитоспроможності за цими рейтингами базується на використанні перших чотирьох літер латинської абетки, які вказують класи від AA до CCC. Поруч із категорією рейтингу обов'язково вказується прогноз його зміни найближчим часом, який може бути позитивним, негативним або стабільним.

Таблиця 4.3.2

Динаміка кредитних рейтингів України станом на кінець року

Рейтингове агентство	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Standard and Poor's	BB- стабільний	BB- негативний	B негативний	CCC+ стабільний	B+ стабільний
Fitch	BB- позитивний	BB- позитивний	B+ негативний	B- негативний	BB+ позитивний
Rating and Investment Information	BB- стабільний	BB стабільний	BB- негативний	B+ негативний	B+ стабільний
Moody's	B1 позитивний	B1 позитивний	B1 стабільний	B2 негативний	B2 стабільний

³³ Global Competitiveness Report 2011-2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf.

Як бачимо з даних таблиці 4.3.2, рейтингові агентства вперше за останні кілька років висловили думку щодо позитивного прогнозу рейтингу України. Міжнародне рейтингове агентство Standard&Poor's довгостроковий рейтинг України у 2011 році встановив на рівні В+ «стабільний». На три позиції з (В-) до (ВВ+ «стабільний») зріс прогноз за довгостроковими рейтингами дефолту емітента (РДЕ) України в іноземній і національній валюті Fitch Ratings. Покращення позицій України відбулось і у кредитних рейтингах Rating and Investment Information та Moody's, однак у майбутньому експерти прогнозують подальше зниження рейтингу³⁴.

Щодо визначення самої інвестиційної привабливості, то найавторитетнішу і найвпливовішу оцінку дає міжнародний рейтинг розроблений Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (UNCTAD), який складається з рейтингів країн за показниками індексу залучення прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Performance Index) та індексу потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій (Inward FDI Potential Index). Згідно даних досліджень стверджується, що у 2011 році країни з перехідною економікою (до яких входить і Україна) та країни, що розвиваються, залучили ПІІ у розмірі більше половини глобальних потоків ПІІ. Відтік ПІІ з цих країн також досяг рекордного рівня.

Ще скептичніше ситуація склалася згідно опитування іноземних підприємців, які працюють в Україні, в 2011-му році інвестиційний клімат України обвалився до рекордно низького рівня. Найбільше опитані «Європейською бізнес асоціацією» скаржились на вибірковість дій влади, посилення бюрократичного преса і збільшення числа рейдерських захоплень. За підсумками останнього опитування представників бізнесу, результати якого були оприлюднені наприкінці грудня 2011, рівень інвестиційної привабливості Україні був оцінений в 2,19 бала за п'ятибальною шкалою. Це навіть гірше, ніж показник у 2,22 бали, який спостерігався в розпал кризи, в кінці 2008 – початку 2009 року³⁵.

Якщо зробити детальний аналіз інвестиційної привабливості зовнішнього середовища функціонування сільськогосподарських підприємств, то побачимо, що політико-правове середовище відіграє важливу роль у формуванні інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. Іноземних інвесторів лякає часта зміна політичних настроїв у суспільстві та тісний зв'язок між бізнесом і владою. Зміна політичної ситуації може

³⁴ Основні економічні показники інвестиційної діяльності України [Електронний ресурс] //: www.in.gov.ua/index.php&get.

³⁵ Результат України у світових рейтингах у 2011-2012 роках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kneu.edu.ua/get_file.php?id=2712.

означати не завжди позитивну зміну правил ведення бізнесу. Так, до 2000 року в Україні відповідно до Закону України «Про режим іноземного інвестування» діяла норма, згідно з якою іноземний інвестор протягом 10 років з моменту залучення капіталу має право вимагати встановлення норм сплати податкових та інших платежів на рівні тих, які були в момент вкладення коштів. Однак така гарантія захисту інвестицій була скасована у 2000 році і для іноземного інвестора встановлювався національний режим сплати податків та валютного регулювання. Загалом у законодавчому полі України чітко прослідковується протекціонізм, що поруч із зрощенням вітчизняного бізнесу з владою робить іноземні компанії менш конкурентоспроможними в боротьбі за вітчизняного споживача та частку у приватизації великих державних компаній. Що стосується впливу політичних чинників на інвестиційні процеси у сільському господарстві, то тут інвесторів, насамперед іноземних, найбільше цікавить вирішення проблеми власності на землю. За нинішньої ситуації ринок землі ніби відсутній, діє мораторій на продаж землі іноземцям, а земля не виступає товаром, однак фактично відбувається продаж землі за різними незаконними схемами. На законних засадах інвестори, які планують довгострокові вкладення в сільське господарство, можуть розраховувати лише на оренду землі, що становить для них значний ризик.

Стосовно фіскальної політики, то сільськогосподарські підприємства сплачують фіксований сільськогосподарський податок, розмір якого залежить від площі ріллі. Це значно полегшило податкове навантаження на вітчизняних товаровиробників. Порівняно невисокою є ставка податку на додану вартість (20%), однак виникають проблеми з бюрократизацією процесу повернення ПДВ.

Оцінюючи законодавче забезпечення інвестиційного процесу зокрема та функціонування економіки загалом, треба вказати на надзвичайно велику кількість регуляторних законів, підзаконних актів, указів, розпоряджень та рекомендацій, які інколи навіть суперечать одні одним. Окрім того, новий Уряд України досі не запропонував державної програми розвитку як країни, так і сільського господарства, з прийняттям якої можуть знову ж таки відбутись зміни в чинному законодавстві.

Говорячи про правове середовище, слід сказати, що порівняно з минулими роками воно стабілізувалось і вже не змінюється так часто. Тому причину падіння позиції України у світових рейтингах та уповільнення інвестиційного процесу слід вбачати у негативній дії економічних чинників, завдячуючи яким у 2005-2008 роках рейтинг України був порівняно кращим.

Однак у зв'язку з економічною кризою, яка охопила всі сфери діяльності в Україні, усі економічні чинники сьогодні мають негативний характер і не сприяють залученню інвестиційних коштів.

Серед негативних чинників економічного середовища можна виділити: зниження обсягів виробництва, скорочення темпів зростання ВВП, зростання рівня інфляції, збільшення державного боргу, зниження платоспроможності основних суб'єктів господарської діяльності, відтік депозитних коштів із банківської системи, зменшення платоспроможного попиту населення тощо.

Низький рівень заробітної плати та доходів населення спричинив значну хвилю трудової міграції в Україні, яка, з одного боку, знімає соціальне напруження та зменшує рівень безробіття, а з другого – забирає з країни висококваліфікованих працівників, потенційних менеджерів суб'єктів малого бізнесу. Україна поступово перетворюється на країну пенсіонерів, що підвищує демографічне навантаження та може призвести до зростання платежів у Пенсійний фонд.

Технологічне середовище України характеризується втратою наукового потенціалу, знизилася підтримка розвитку науки та впровадження прогресивних технологій виробництва продукції та ведення бізнесу. Сільське господарство – матеріало-, капіталомістка, з великим (близько 9 місяців) виробничим циклом галузь, ефективність якої визначається мірою впровадження наукових розробок у виробництво.

Таким чином, зовнішнє середовище функціонування сільськогосподарських підприємств в Україні не створює передумов щодо їх високої інвестиційної привабливості.

Для країни з високим рівнем диференціації економічного розвитку регіонів, до яких належить Україна, як країна з великою територією, у характеристиці зовнішнього середовища функціонування галузі чи окремих підприємств особливої актуальності набуває визначення інвестиційної привабливості окремих регіонів (областей).

Важливість питання щодо залучення прямих інвестицій в економіку України продиктована стрімким нарощуванням негативних тенденцій в інвестиційному секторі країни (відсутність мотивацій до інвестування, недостатнє нагромадження ресурсів практично усіма основними групами інвесторів, їх відокремленість від сучасних потреб економіки, широкі масштаби відтоку капіталу за кордон тощо). Несприятливий інвестиційний клімат (нестабільна економічна ситуація в країні, уповільнення економічних реформ, високий рівень оподаткування підприємств, зростання злочинів в економічній сфері, низький рівень розвитку інфраструктури, нестабільність

законодавства, корупція, низька купівельна спроможність населення, високий рівень ризику) є основною перешкодою у залученні значних інвестицій.

Особливої гостроти проблема підвищення інвестиційної привабливості набуває в сільському господарстві, яке значно відстало в технічному та технологічному розвитку, має низку особливостей, що зумовлюють необхідність прискорення інвестиційних процесів:

- ✓ недостатня ємність внутрішнього ринку;
- ✓ високий податковий тиск на бізнес та його надмірне адміністрування;
- ✓ нерозвиненість ринку цінних паперів, землі, нерухомості, інших ринкових інститутів і корпоративного сектору в цілому;
- ✓ низька конкурентоспроможність багатьох українських товарів на світових ринках, що робить не вигідним вкладення в їх виробництво;
- ✓ недостатня інтегрованість у глобальну економіку;
- ✓ відсутність послідовної інвестиційної політики держави та відповідних механізмів її втілення на місцевому рівні;
- ✓ брак достовірної та оперативної інформації, що зменшує ефективність співпраці між суб'єктами ринку;
- ✓ інертність місцевої влади, значною мірою викликана відсутністю стимулів і механізмів для залучення інвестицій у реальну економіку³⁶.

Більшість підприємств агропромислового комплексу залишається економічно відсталою через низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію, несформовану ринкову інфраструктуру, високі відсоткові ставки за кредити, недостатню державну підтримку сільськогосподарських виробників. Серйозним бар'єром для інвесторів, які бажають вкладати кошти в аграрний сектор, є недосконале вітчизняне законодавство.

Для усунення цих недоліків та з метою заохочення інвесторів працювати в Україні необхідно, перш за все, забезпечити однакові умови діяльності місцевих та іноземних компаній, створити широке поле для чесної конкуренції та ефективне антимонопольне законодавство, гарантоване урядом і правовою системою.

Фактори, які сприяють розміщенню іноземних інвестицій в сільське господарство України:

- природно-географічні умови;

³⁶ Скопенко Н. Прямі іноземні інвестиції в АПК: переваги, недоліки, ризики / Н. Скопенко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – №2. – С. 58-62.

- земельні ресурси;
- людський фактор.

Основною причиною для розміщення іноземних інвестицій в сільське господарство України є природно-географічні та кліматичні умови, які є сприятливими для ведення господарства як в галузі рослинництва, так і тваринництва.

Природно-кліматичні умови сприятливі для вирощування практично усіх видів сільськогосподарських культур через достатність сонячного світла протягом усього вегетаційного періоду. Більше 60% території України покривають чорноземи верхнього шару ґрунту. Органічна речовина складає десь від 3-6%.

Щодо структури сільськогосподарських угідь, то вони займають 42 млн га, або 70% загального фонду країни. Структура сільськогосподарських угідь така: 78,9% – орні землі (рілля) і багаторічні насадження, 13,0% – пасовища, 8,4% – сіножаті. Найвища частка орних земель – у степових районах (70-80%) і лісостеповій зоні. Пасовища зосереджені, в основному, в Карпатах, на Поліссі та в південно-східних степових областях, сіножаті – в долинах рік лісової і лісостепової зон. Україна характеризується високим ступенем освоєння земельного фонду; на сільськогосподарські угіддя припадає 60% його площі.

Основу посівних площ України складають посіви зернових культур (56%). Вони відіграють провідну роль у всіх областях України, особливо тих, що розташовані у степовій і лісостеповій зонах. Серед всіх європейських країн, Україна є лідером у вирощуванні цукрового буряка, гречки і моркви; друге місце у вирощуванні пшениці (після Росії) і томатів (після Польщі).

Наступною причиною, яка сприяє залученню іноземних інвестицій в сільське господарство є людський фактор. У 2010 році 15,3% населення України працювало в сільському господарстві або брало в ньому участь. Цей показник є дещо нижчим від частки населення зайнятої в промисловості (17%) чи у сфері торгівлі (24%) зважаючи на статус України як країни аграрної. Варто відзначити деяке зниження даного показника в порівнянні з попередніми роками. У 2005 році він становив 19%, у 2008 році – 17%. Таку ситуацію можна пояснити з одного боку загальним скороченням зайнятого населення, а також трудовою міграцією сільськогосподарських працівників, а з другого – автоматизацією сільськогосподарського виробництва. Проте сільськогосподарська праця і надалі залишається недорогою та досить кваліфікованою, що підвищує інвестиційну привабливість сільського господарства, а відповідно і збільшує інвестиційні потоки.

Однак, ми можемо констатувати, що обсяги іноземних інвестицій не відповідають потребам і можливостям економіки України. На початок 1996 р. в економіку України залучено прямих інвестицій на суму 897 млн дол, у 2007 році – 21607,3 млн дол, а у 2011 році вже 44708 млн дол (табл. 4.3.3).

Таблиця 4.3.3

Прямі іноземні інвестиції в Україну за видами економічної діяльності³⁷

Вид економічної діяльності	2009 рік		2010 рік		2011 рік	
	млн дол	%	млн дол	%	млн дол	%
Усього	35616,4	100	40053,0	100	44708,0	100
Сільське господарство	813,3	2,3	793,0	2,0	833,7	1,9
Промисловість	12469,7	35,0	13276,4	33,1	14042,6	31,4
Будівництво	1936,6	5,4	2206,0	5,5	2339,2	5,2
Торгівля	3708,5	10,4	4316,6	10,8	4764,5	10,7
Діяльність транспорту та зв'язку	1567,6	4,4	1626,5	4,1	1711,2	3,8
Фінансова діяльність	10496,1	29,5	12431,0	31,0	15059,5	33,7

Незважаючи на позитивну динаміку, абсолютний розмір прямих іноземних інвестицій не відповідає можливостям і потребам України. Що стосується інвестування в сільське господарство, то не зважаючи на позитивну динаміку росту інвестицій протягом останніх років, їх частка у загальному обсязі зменшується і залишається дуже низькою. Іноземні інвестори ще погано знають ринок капіталу України, а крім того, їх відвертають такі реалії нашого життя, як недосконалість законодавства і часті зміни законів, і постанов у галузі сільського господарства та у сфері інвестиційної діяльності, існування тіньового сектора в економіці, корумпованість частини чиновництва.

Як видно з даних, наведених в таблиці 4.3.4, основними інвесторами сільського господарства України є європейські країни та США. За останні три роки відмічається ріст інвестиційних потоків в порівнянні з 2005 роком. Загальний обсяг інвестицій у сільське господарство у 2011 році склав 838,7 млн дол. Більша половина (448,1 млн дол або 53,4%) надійшла з двох країн: Кіпру – 311,8 млн дол та Великобританії – 136,3 млн дол, частка яких у загальному обсязі відповідно склала – 37,2% та 16,2%.

³⁷ Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Обсяг прямих іноземних інвестицій у сільське господарство з окремих країн світу³⁸

Країна	2005 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	млн. дол	у % до заг. обсягу	млн. дол	у % до заг. обсягу	млн. дол	у % до заг. обсягу	млн. дол	у % до заг. обсягу
Кіпр	20,5	1,86	290,2	3,79	234,9	2,6	311,8	3,1
Німеччина	18,7	2,86	37,2	0,58	57,4	0,86	58,3	0,82
Нідерланди	1,8	0,28	27,4	0,85	28,3	0,71	31,4	0,67
Російська Федерація	11,5	1,59	18,1	0,97	18,1	0,7	10,6	0,31
Австрія	3,4	0,94	28,7	1,17	29,2	1,12	21,2	0,77
Велика Британія	21,5	2,25	119,6	5,31	144,2	6,24	136,3	5,95
Франція	9,7	12,27	20,0	1,62	22,9	1,4	29,1	1,22
Швеція	1,5	1,24	36,6	2,89	13,0	1,01	11,4	0,66
США	38,4	3,22	56,3	3,84	51,5	3,93	24,3	2,09
Італія	2,0	1,93	2,1	0,22	3,5	0,35	4,2	0,42
Швейцарія	0,9	0,2	2,5	0,34	2,6	0,32	16,8	1,94
Польща	1,6	0,82	32,1	4,65	29,8	3,43	28,9	3,09

Варто відмітити, що частка інвестицій даних країн у сільське господарство в порівнянні з іншими галузями залишається дуже низькою. Найбільшу частку інвестиційних ресурсів у 2011 році в сільське господарство спрямували Великобританія (5,95%), Кіпр (3,1%), Польща (3,09%), США (2,09%) та Швейцарія (1,94%).

Проте, при інвестуванні основним питанням є навіть не кількість інвестицій, а їх якісна характеристика: нові техніка та технології, ноу-хау, нові методи управління, які вони можуть принести. А значні обсяги інвестування, наприклад, з Кіпру є потенційною загрозою для української економіки. Справа в тому, що дані інвестиційні потоки можуть бути як швидко залучені, так і швидко вилучені знову. Адже, відомо, що інвестиції, які приходять з так званих офшорних зон, таких як Кіпр, це в основному українські (або російські) гроші, які повертаються назад у вигляді іноземних інвестицій. А недостатність інвестування з боку інших країн насамперед визначається несприятливими умовами ведення бізнесу, корупцією і суперечливим законодавством, яке в переважній більшості стримує

³⁸ Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

іноземного інвестора від інвестування, а не навпаки – заохочує. Що в свою чергу і формує негативний інвестиційний імідж держави.

Таким чином, однією з передумов стабільного економічного розвитку країни та її регіонів є формування та підтримка у потенційних інвесторів сприятливого інвестиційного іміджу. Покращення інвестиційної привабливості можна досягнути лише шляхом рішучих, комплексних, прозорих і послідовних ринкових реформ, які дадуть поштовх до нової підприємницької ініціативи, створять конкурентне середовище й дадуть економіці стимул для ефективного розвитку.

4.4. Підвищення ефективності інноваційних процесів проектних науково-дослідних інститутів в забезпеченні розвитку сільськогосподарських підприємств

Функціонування проектних науково-дослідних інститутів (НДІ), орієнтованих на розвиток підприємств сільськогосподарського призначення набуває актуальності, у зв'язку з цим постає необхідність розроблення науково-методичних підходів до підвищення ефективності інноваційних процесів розроблення проектних інновацій.

Інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств, як зазначає О.І. Янковська, гальмується рядом проблем³⁹:

– в сільському господарстві України співіснують елементи другого, третього, четвертого та, значною мірою, п'ятого укладу, тоді як у аграрній сфері розвинених країн уже знаходять своє застосування елементи шостого укладу – агробіотехнології (селекція високоврожайних сортів рослин та особливо продуктивних тварин на основі методів генної інженерії, біотехнологічні методи боротьби зі шкідниками, нанотехнології). В Україні подібні розробки практично відсутні, оскільки немає належного фінансування;

– негативною тенденцією є також зменшення кількості дослідників в галузі сільськогосподарських наук;

– оцінити ефективність впровадження інноваційних розробок у сільськогосподарських підприємствах неможливо, оскільки інформація про інноваційну активність таких підприємств не акумулюється у формах звітності. Тому складно охарактеризувати заключний етап інноваційного процесу в сільському господарстві, що в свою чергу гальмує розвиток теорії

³⁹ Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві / О.І. Янковська // Наука й економіка. – 2009. – № 4, Т. 2. – С. 54-58.

та методології управління інноваційними процесами сільськогосподарських підприємств.

І.І. Світлишин вважає, що ефективний інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств можна підвищити лише за умови вирішення комплексу таких завдань⁴⁰:

- сформуванню комплекс взаємопов'язаних галузевих інвестиційно-інноваційних програм і проектів, які реалізують ідеї по всьому ланцюжку: від фундаментальних досліджень до освоєння інноваційних ринкових ніш;

- забезпечити наукову і науково-технічну сферу фінансовими і матеріальними ресурсами. Найважливішу роль у вирішенні питань фінансування різних проектів має відігравати державно-приватне партнерство, покликане встановити стійкі зв'язки між наукою і ринком, забезпечити комерціалізацію результатів досліджень і розробок;

- створити інституційне середовище для здійснення і впровадження інновацій. До складу інституційного середовища повинні також увійти інформаційна – аналітична система і система методологічного забезпечення, що надають повний спектр інформації, рекомендацій і вказівок суб'єктам інноваційного процесу;

- створити конкурентоздатні центри знань шляхом об'єднання вищих навчальних аграрних закладів і науково-дослідних організацій з метою встановлення гнучкої, швидкої і плідної співпраці по різних напрямках інноваційної діяльності;

- визначити систему стимулювання у сфері створення і розповсюдження інновацій. Оскільки використання нововведення надає певні матеріальні вигоди, вирішення питання про розподіл даних вигод у відповідних формах має актуальне значення;

- підсилити роль суб'єктів аграрного підприємництва в інноваційному процесі, стимулювати впровадження розробок у виробництво шляхом розширення доступності фінансових ресурсів, зниження податкового навантаження та інших стабілізаторів;

- сформуванню системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів, необхідних для реалізації конкретних інноваційних програм і проектів, а також держслужбовців, що займаються регулювання інноваційного процесу;

- забезпечити контроль за використанням інновацій з метою визначення їх доцільності і відповідності екологічним, технічним та іншим вимогам;

⁴⁰ Світлишин І. І. Місце інноваційних процесів на сільськогосподарських підприємствах / І.І. Світлишин // Електронне наукове фахове видання «Економіка. Управління. Інновації.» – 2010 – №2 (4) м. – С. 67-73.

- визначити форми участі держави у контролі і управлінні інноваціями та інноваційними проектами;
- розробити методи обліку впливу інновацій на соціально-економічні параметри аграрної системи.

До пріоритетних напрямів інноваційного розвитку у сфері сільськогосподарського виробництва можна віднести: формування наукоємного виробничого процесу; створення та дієвість інноваційної структури; технологічне та технічне оновлення галузі; впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів тощо⁴¹.

Узагальнюючи досліджень науковців, необхідно відтворювати взаємозв'язок сільськогосподарських підприємств з галузевою наукою, налагоджувати інноваційні комунікації з НДІ, які працюють у цій сфері.

Для виявлення умов реалізації інноваційних процесів, як базу дослідження було використано Український державно-кооперативний проектно-вишукувальне та науково-дослідне об'єднання «УкрНДАгропроект» (надалі об'єднання «УкрНДАгропроект»). Діагностика виявила ряд особливостей реалізації інноваційних процесів та інноваційної діяльності на підприємстві:

1) для ефективного функціонування проектних НДІ є необхідним наявність фактично двох стратегій на найближчий та довгостроковий періоди та постійне фінансування на пошукові НДДКР, оскільки впровадження кожної інновації займає тривалий час, що пов'язане зі специфікою проектною інноваційною продукції. Тобто на початку реалізації одного інноваційного процесу, необхідно займатись пошуком та розробленням нових НДДКР для створення та реалізації нового інноваційного процесу, або надання вже існуючим інноваціям нових споживчих властивостей через певний проміжок часу;

2) в НДІ використовуються стратегії модернізації продукції. Мається на увазі, що для кожного замовника, навіть якщо інноваційний проект дещо схожий, змінюються під індивідуальне замовлення певні особливості інновації, її технічні параметри, в ході чого модернізується і сам інноваційний продукт загалом. Тим більше, за специфікою розглядуваних підприємств, реалізація двох ідентичних інноваційних продуктів навіть для одного й того ж замовника неможлива, потрібні певні зміни, пов'язані з об'єктом впровадження інновацій;

⁴¹ Сиротюк Г.В. Перспективи розвитку інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Г.В Сиротюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету [Серія «Економічні науки»]. – 2012. – №2(18), Том 6. – С. 240-246.

3) під час створення нових виробів запозичується приблизно третина деталей та вузлів з попередніх розробок, хоча відсоток новизни у даному інноваційному продукті буде досить високим. З попередніх розробок запозичуються основні уніфіковані процедури та технології, без здійснення яких неможливий випуск проектної продукції;

4) капіталомісткість проектів об'єднання «УкрНДІагропроект» з урахуванням синергетичного ефекту значно нижча, ніж без його урахування. Тобто, за постійного розроблення різних інноваційних продуктів частка витрат на кожний з них буде меншою, ніж за розробки та впровадження кожного інноваційного проекту окремо. Так результати НДДКР для одного інноваційного проекту можуть бути частково застосовані для іншого, таким чином зменшуючи обсяг необхідних інвестицій на даному етапі;

5) в момент замовлення інноваційного проекту починається новий інноваційний процес в об'єднанні «УкрНДІагропроект», що сприяє системній взаємодії науково-дослідних, дослідно-конструкторських структур об'єднання з організаційно-адміністративним штатом;

6) процес нововведення здійснюється за такою схемою: розроблення стратегічних цілей; вивчення ринку та генерування ідей нових продуктів під замовлення; визначення власних можливостей для створення та реалізації конкретного замовлення; проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських досліджень з метою реалізації цих можливостей; розроблення нового товару (проекту); проектно-вишукувальні, конструкторські роботи; розробка моделі (макету проекту) інновації; початок будівельних робіт на основі впровадження створеного проекту з подальшим його використанням за призначенням;

7) замовник (інвестор) проводить свою власну політику щодо інноваційного розвитку, яка може мати прямий та непрямий вплив. Для об'єднання «УкрНДІагропроект» інвестором часто виступає держава. Держава як інвестор також здійснює прямий і непрямий вплив на інноваційний процес.

Головними виробничими процесами в проектному НДІ є:

– обслуговуючі процеси – транспортування, забезпечення безпеки виробництва, технічного контролю якості та перевірка на відповідність ISO 9001:2008;

– допоміжні процеси – енергозабезпечення, ремонт основних фондів та виробничого обладнання, забезпечення робочим інвентарем, інформаційне комп'ютерне забезпечення;

– основні процеси – НДДКР, проектно-вишукувальні роботи, проектно-конструкторські роботи, розробка науково-дослідної документації, авторський нагляд, а також безпосереднє впровадження та реалізація інноваційного процесу.

Ефективність інноваційного процесу характеризується технологічною, економічною, соціальною й екологічною ефективністю, кожна з яких має свою систему оцінювальних показників. А.П. Харів, О.М. Собко зазначають необхідність визначення ефективності інноваційних процесів на підприємстві за такими напрямками оцінювання: науково-інформаційного і технічного рівня підприємства, техніко-економічної ефективності інноваційних проектів⁴².

Особливості підвищення ефективності інноваційних процесів на кожному підприємстві в кожній галузі різні. Щоб отримати об'єктивну оцінку результативності конкретного інноваційного процесу на окремому підприємстві потрібно розглядати не загальну структуру, етапи та фази життєвого циклу абстрактно, а розробляти їх та вивчати саме на підприємстві. Проте інноваційний процес на кожному підприємстві – це послідовність дій з розроблення нових продуктів і операцій, їх реалізації на ринку та подальшому поширенню результатів.

Отже, підвищення ефективності інноваційного процесу в інноваційно-активному проектному НДІ має проявлятися через оптимізацію його основних кроків в такій послідовності та за такими формулами, що наведені на рисунку 4.4.1.

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень служить економічний ефект (табл. 4.4.1).

Таблиця 4.4.1

Порівняння ефектів на витратах виробництва та експлуатації⁴³

Варіанти	Сумарний економічний ефект – E_c	Ефект на витратах виробництва – E_v	Ефект на витратах експлуатації – E_e
I	+ (>0)	+ (>0)	+ (>0)
II	- (<0)	- (>0)	+ (>0)
III	+(<0)	- (>0)	+ (<0)

⁴² Харів П.С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону: [Монографія] / П.С. Харів, О.М. Собко. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2003. – 180 с.

⁴³ Економіка підприємства: [Підручник] / [М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.]; за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [Вид. 2-ге, перероб. та доп.] – К.: КНЕУ, 2004. – С. 324.

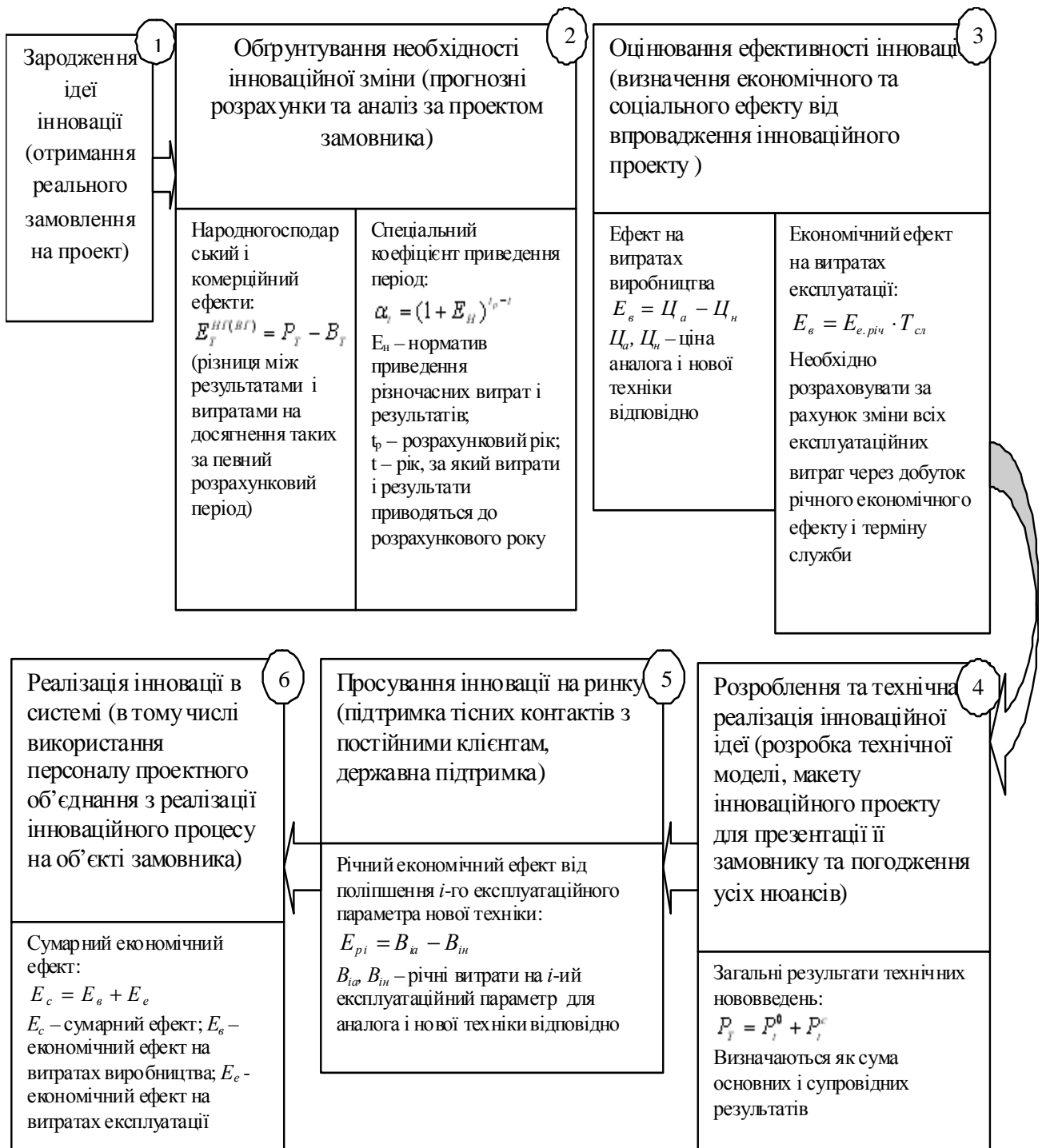


Рис. 4.4.1. Процедура оцінювання та забезпечення ефективності інноваційного процесу проектного НДІ на засадах постійного його оцінювання*

* Джерело: Складено за використання формул⁴⁴

За першого варіанту інновація є високоефективною і не вимагає додаткових витрат під час виробництва. В умовах другого варіанту – нова

⁴⁴ Іванілов О.С. Економіка підприємства: [Підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – С. 595-599.

техніка не є ефективною, оскільки в сумі матимемо збитки. У третьому варіанті для визначення ефективності необхідно додатково розрахувати коефіцієнт економічної ефективності (E) або термін окупності ($T_{ок}$)⁴.

Отже, зростання техніко-економічного рівня нововведення впливає на його конкурентоспроможність, а підвищення ефективності інноваційного процесу пов'язане із всебічним удосконаленням та оптимізацією його на кожному кроці управління інноваційним процесом.

В ході створення та реалізації інноваційних процесів відбувається взаємодія усіх ланок управління. Це забезпечує належну організацію та координацію кожного інноваційного процесу від вищого керівництва до безпосереднього виконавця, що створює усі передумови задля ефективного та якісного його функціонування⁴⁵.

Ефективність реалізації інноваційних процесів залежить не лише від стану та ефективності проведення НДДКР, а й від ефективності залучення усіх ресурсів. Слід окреслити ряд проблем, що знижують результативність інноваційних процесів, сповільнюють їх та знижують економічний ефект від реалізації (табл. 4.4.2).

Для того щоб збільшити науковий потенціал підприємства будь-якої форми власності і галузевої приналежності, слід вживати заходи щодо підвищення ефективності інноваційних процесів на підприємстві.

На основі узагальнення базових положень аналізу інноваційного процесу визначено, що в його основі лежить створення, упровадження і поширення інновацій, необхідними властивостями яких є науково-технічна новизна, практичне їх застосування і комерційна реалізованість з метою задоволення нових суспільних потреб, а ефективність інноваційного процесу характеризується технологічною, економічною, соціальною й екологічною ефективністю, кожна з яких має свою систему оцінювальних показників.

Основними напрямками підвищення ефективності управління інноваційними процесами саме в проектних НДІ можуть бути:

- розширення кола конструкторів і дослідників;
- підвищення серед дослідників і конструкторів частки висококваліфікованих працівників;
- забезпечення підтримки розвитку інновацій за рахунок бюджетного фінансування НДДКР за вказаними пріоритетними напрямками, які мають стратегічне значення для держави;
- прискорення оновлення асортименту продукції на підприємстві;

⁴⁵ Оцінка ефективності інноваційних процесів на підприємстві // Економіка та організація виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/133.htm>.

- поліпшення умов лабораторних досліджень;
- забезпечення високоякісного стажування за кордоном наукового потенціалу країни (студентів, аспірантів, докторантів, дослідників, конструкторів тощо);
- пропорційне й одночасне стимулювання розвитку фундаментальних і прикладних досліджень;
- скорочення за можливістю науково-виробничого циклу «інноваційна ідея – дослідний зразок – виробництво»;
- інтенсифікація процесів оформлення патентів, заявок, ліцензій тощо;
- забезпечення надання державної фінансової підтримки, відповідних гарантій та проведення високоякісної експертизи результатів інноваційної діяльності проектних НДІ⁶;
- розроблення механізмів взаємодії НДІ з сільськогосподарськими підприємствами з залученням інвесторів та державного сприяння;
- прикріплення підприємств до відповідних НДІ з метою як моніторингу можливостей інноваційного розвитку, так для визначення потенційної інноваційної пропозиції;
- активізація на взаємних домовленостях розроблення проектів з модернізації сільськогосподарських підприємств.

Важливим чинником є також розуміння того, що всі інновації та пов'язані з ними інноваційні процеси означають зміни в укладі підприємства, адже потреба в інноваційному процесі формується під впливом такої суперечності, як співвідношення між реальною і бажаною ситуацією в розвитку суспільства. Започатковує інноваційний процес настанова на зміну ситуації або її вдосконалення. Ініційовані адміністрацією підприємства зміни можуть не тільки не викликати покращень, а навпаки, спричиняти незручності, викликати труднощі в роботі.

Важливої стратегічної ролі в підвищенні ефективності інноваційних процесів, і інноваційної діяльності підприємств загалом набуває науково-технічне співробітництво. Сутність кооперації в науці, як і в матеріальному виробництві, полягає в одночасності зусиль, без яких необхідний результат не може бути досягнутим.

Ефект кооперації дослідників в інноваційній сфері полягає в тому, що зі збільшенням кількості вчених:

1) з'являється можливість зібрати й опрацювати значний обсяг наукової інформації;

Чинники виникнення проблем в реалізації інноваційних процесів в проектних НДІ

Виявлені проблеми	Причини появи проблем
<i>Взаємодія з замовниками</i>	
<ul style="list-style-type: none"> – Відсутність обліку та роботи з претензіями замовника; – відсутність діагностики зовнішнього середовища функціонування інноваційного процесу; – затримки у виробничому процесі, що зривають терміни реалізації проекту 	<ul style="list-style-type: none"> – Низький рівень захисту прав на ОІВ; – відсутність чіткої стратегії просування; – відсутність відділу маркетингу; – наявність більш досвідчених конкурентів; – зтяжна процедура оформлення та обліку документації
<i>Нечіткий розподіл повноважень</i>	
<ul style="list-style-type: none"> – Дублювання функцій та окремих процедур різних структурних підрозділів; – висока плинність кадрів; – високий ступінь централізації; – перехід висококваліфікованих працівників до конкурентів 	<ul style="list-style-type: none"> – Недосконала організаційна структура управління; – перевантаженість працівників виконуваними обов'язками; – авторитарний стиль управління вищого керівництва; – подекуди невідповідність посади виконуваним обов'язкам; – незадоволення працівників заробітною платнею
<i>Інвестиційні та фінансові проблеми</i>	
<ul style="list-style-type: none"> – Нестабільне фінансове становище; – зменшення прибутковості діяльності; – висока собівартість готової продукції; – позови і штрафні санкції споживачів (замовників) за зриви термінів планових робіт 	<ul style="list-style-type: none"> – Зменшення купівельної спроможності споживачів на селі; – зменшення попиту на нерухомість на селі через ріст рівня урбанізації; – зменшення державного інвестування; – слабкий зворотній зв'язок між різними процесами діяльності відділів об'єднання; – відсутність фінансово-економічного прогнозування
<i>Ресурсозабезпеченість</i>	
<ul style="list-style-type: none"> – Необхідність розробки нових альтернативних видів ресурсів; – зношений стан матеріальних ресурсів; – висока плинність кадрів; – зменшення доступних фінансових ресурсів 	<ul style="list-style-type: none"> – Екологічні умови потребують штучного створення умов для будівництва об'єктів АПК; – недостатнє фінансування на відновлення матеріальних ресурсів; – незадоволення працівників заробітною платнею; – зменшення державного інвестування

2) з'являється велика кількість різноманітних точок зору на вирішення науково-технічних проблем і зростає ймовірність прийняття правильного рішення;

3) простіше розподіляти обов'язки відповідно до особистих здібностей і можливостей науковців.

Інноваційно-активний проектний НДІ повинен бути зорієнтований на стимулювання створення сприятливого клімату для інноваційних процесів, а за допомогою науково-технічного співробітництва бути сполучною ланкою між сферою наукової й інноваційної діяльності та виробництвом. В умовах сучасної ринкової ситуації саме технологічний розвиток є чинником конкурентоспроможності підприємств. Тобто підвищити ефективність інноваційного процесу саме в проектному НДІ також можливо через:

- розроблення специфічних методик управління інноваційним процесом;
- застосування бенчмаркінгу для переймання найкращого досвіду успішних інноваційно-активних підприємств;
- розробки менеджерами інноваційної діяльності об'єднання нових підходів до активізації інноваційних процесів;
- залучення до інноваційних процесів замовників проектів, їх технологів та конструкторів;
- моніторинг ринку ОІВ та трансферу технологій;
- забезпечення автоматизованими системами підтримання конструкторських рішень;
- залучення венчурних фондів до фінансування інноваційних проектів сільськогосподарських підприємств.

Результати дослідження надали можливість дійти таких висновків та пропозицій: процедура забезпечення ефективності інноваційного процесу проектного НДІ має базуватись на систематичності його оцінювання; специфічні чинники виникнення проблем в реалізації інноваційних процесів в проектних НДІ, розподіляються відповідно до класифікаційних ознак: взаємодія з замовниками, нечіткий розподіл повноважень, інвестиційні та фінансові проблеми, ресурсозабезпеченість, що надало змогу ідентифікувати причини їх появи. Процедура визначення ефективності інноваційних процесів має включати параметри конкурентоспроможності інноваційного процесу за проектом, інноваційні заходи щодо енергозбереження, технологічні рішення.

Реалізація запропонованих заходів з підвищення ефективності інноваційних процесів дозволить зменшити загальні витрати на створення та впровадження інноваційного процесу, підвищити потужність інноваційного проекту, а також збільшити його прибутковість.

4.5. Зелені інвестиції в агропромисловий сектор як сучасна філософія трансформації економіки України в умовах сталого розвитку

1. Особливості впровадження концепції «зеленої економіки» в умовах сталого розвитку

Протягом останніх декількох років у світі спостерігалось виникнення численних кризових явищ, пов'язаних з продовольством, паливом, прісною водою і фінансами. Нестабільність на ринках енергетики і сировинних товарів, глобальні випадки продовольчого дефіциту і обмеженості водних ресурсів нещодавно відійшли на другий план через світову фінансово-економічну кризу, рецесійні наслідки якої досі відчужаються як в Україні, так і в більшості регіонів світу. Складність цього положення посилюється зміною клімату – явищем, яке посилює вплив кожної глобальної кризи. Його ефект відчувається по всьому світу і обумовлює конкретні наслідки для досягнення сталого розвитку і цілей розвитку, сформульованих в Декларації тисячоліття в Ріо-де-Жанейро.

Нині перед світовою спільнотою в цілому, і Україною зокрема, виникла необхідність пошуку нових підходів до управління економікою і екологією, що забезпечують з одного боку їх збалансованість і сумісність розвитку, а з іншого боку забезпечення разом з економічною – водної, енергетичної, і продовольчої безпеки держави у рамках міжнародної парадигми сталого розвитку.

Підкреслимо, що теоретичний базис, що закладений в основу парадигми сталого розвитку і визначає підходи до взаємодії економіки, екології і соціуму, за останні роки трансформувалася і отримав певний еволюційний розвиток. І якщо на первинному етапі її екологічний аспект розвитку базувалася на природоохоронному підході, то в пізніший період почала активно розвиватися концепція «екологізації економіки». Відзначимо, що первинний природоохоронний підхід до розвитку економіки ґрунтувалася на стратегії «кінця труби». Ця стратегія в цілому за своєю природою спочатку була реактивною, оскільки зводилася до спостереження за окремими джерелами забруднення і ефективністю очисних споруд. У пізніший період до теперішнього часу стала домінувати концепція «екологізації економіки», в основі якої були закладені два основні принципи, а саме: превентивність та інноваційність екологічних рішень, що приймаються. Ця концепція базується на двох основних стратегіях: «екологічно чистого виробництва» і «еко-ефективності», які є взаємодоповнюючими один одне. Стратегія «екологічно чистого виробництва» – це превентивна екологічна стратегія, спрямована на

зменшення відходів і забруднень шляхом запобігання їх виникненню. Уперше ця стратегія була розроблена департаментом «Технологія. Індустрія і економіка» (ЮНЕП) Програми ООН з довкілля. Детальніше її сутність відображена в попередній публікації одного з авторів⁴⁶. Для сфери АПК – це в першу чергу, розвиток органічного виробництва. Більшістю дослідників вважається, що органічний рух вперше було започатковано у Швейцарії у 1940 році. Пізніше з'явився термін «органічно-біологічне фермерство», під яким розуміли умови, способи і методи виробництва органічної сільськогосподарської продукції та сировини. У світі активний розвиток сільськогосподарського руху розпочався у 1973 році після створення Швейцарського інституту досліджень органічного сільського господарства (FiBL), який сьогодні є найбільшим центром із досліджень проблем органічного виробництва. Групою дослідників Департаменту сільського господарства США (USDA) запропоновано визначення органічного виробництва – як системи сільськогосподарського виробництва, що забороняє, або в значній мірі обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, стимуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин. Результатом органічного виробництва є екологічно безпечна продукція, вільна від генетично модифікованих організмів та невластивих продуктам хімічних елементів. Одночасно із стратегією «екологічно чистого виробництва» Світовий бізнес-форум із сталого розвитку розробив стратегію «еко-ефективності». Вона досягається за допомогою надання конкурентоздатних товарів і послуг для задоволення потреб людини і підвищення якості життя за умови безперервного зменшення негативного впливу на довкілля і зменшення ресурсоемності впродовж усього життєвого циклу до рівня, який відповідає можливостям глобальної екосистеми. Таким чином, стратегія еко-ефективності об'єднує економічний розвиток з якістю довкілля⁴⁷.

Проте реалії сьогоденного дня, а саме системність і значна кількість кризових явищ, спостережуваних в економіці, екології і соціумі, спонукали міжнародну наукову громадськість на розуміння того, що на жаль, спроби практичної реалізації концепції екологізації економіки в умовах нестабільності розвитку соціо-еколого-економічних систем не дають необхідних соціальних, економічних, екологічних і політичних результатів. І спробою вирішити завдання, задекларовані у рамках міжнародної парадигми сталого розвитку, стала концепція переходу до «зеленої економіки».

⁴⁶ Харічков С.К. Екологічне чисте виробництво: інституціональні передумови, шляхи та механізми їх активізації в Україні / С.К. Харічков, Н.М. Андрєєва // Економіст. – 2010. – №10. – С. 25-29.

⁴⁷ WBCSD. Eco – efficiency. Creating More Value with Less Impact. – WBCSD, 2000. – 32 p.

Концепція переходу до «зеленої економіки» передбачає усунення залежності між використанням ресурсів і екологічними наслідками від економічного зростання. Вона характеризується істотним збільшенням інвестицій в «зелені» сектори за підтримки політичних реформ, що забезпечують створення відповідних можливостей. Ці інвестиції, як з державного, так і з приватного секторів, забезпечують механізм для перебудови підприємств, інфраструктури і установ, а також для впровадження процесів сталого споживання і виробництва. Така перебудова повинна сприяти укрупненню частки «зелених» секторів в економіці, підвищенню кількості робочих місць, скороченню матеріало- і енергоємності виробничих процесів, скороченню обсягів відходів і забруднення та значному скороченню викидів парникових газів. Концепція переходу до «зеленої економіки» аж ніяк не виключає використання стратегій «екологічно чистого виробництва» і «еко-ефективності», вона тільки передбачає їх активну цільову переорієнтацію на «зелені» сектори економіки.

Концепція переходу до «зеленої економіки» знайшла нині позитивний відгук в урядах багатьох країн світу і вважається однією з пріоритетних концепцій у рамках міжнародної парадигми сталого розвитку. Саме тому у своїй резолюції 64/236 від 24 грудня 2009 року «Про здійснення Порядку денного на XXI століття», «Програми дій з подальшого здійснення Порядку денного і рішень Всесвітньої зустрічі на XXI століття на вищому рівні по стійкому розвитку» Генеральна Асамблея ухвалила організувати в 2012 році конференцію Організації Об'єднаних Націй із сталого розвитку, яка у результаті дістала назву «Ріо + 20», що містить посилання на двадцяту річницю Конференції Організації Об'єднаних Націй з довкілля і розвитку 1992 року. Серед тем, що розглядалися на Конференції, була й «зелена економіка в контексті сталого розвитку і інституціональні рамки сталого розвитку». За підсумками Конференції планується прийняття «цілеспрямованого політичного документу».

Активним провідником концепції «зеленої економіки» у світі нині є ЮНЕП, який в березні 2009 задекларував новий глобальний зелений курс у рамках міжнародного економічного розвитку. Згідно з трактуванням, що приводиться в документах ЮНЕП, поняття «зелена економіка» можна визначити як систему видів економічної діяльності, пов'язаних з виробництвом, розподілом і споживанням товарів і послуг, які призводять до підвищення добробуту людини в довгостроковій перспективі, при цьому, не піддаючи майбутні покоління впливу значних екологічних ризиків або екологічного дефіциту.

Важливим елементом цієї концепції є її інвестиційна складова. У нещодавно проведених наукових дослідженнях Едварда Б. Барбье⁴⁸, проведених за замовленням ЮНЕП, аргументовано доводиться, що інвестиції у розмірі 1% від світового ВВП упродовж наступних двох років приведуть до створення критичної маси «зеленої» інфраструктури, достатньої для створення цілісного фундаменту «зеленої» економіки у світовому масштабі (зрозуміло, конкретна спрямованість інвестицій в розвинених країнах, в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою відрізнятиметься, так само як і комплекс заходів фіскального і фінансового стимулювання). Загальний розмір рекомендованого «зеленого» стимулювання цілком реальний: при 1% глобального ВВП (тобто приблизно 750 млрд. долл. США) – це тільки чверть від загального розміру запропонованих стимулюючих фіскальних пакетів.

Сучасна інтеграція України в міжнародне співтовариство, безумовно, вимагає відповідної адаптації і імплементації нових підходів до сталого розвитку у вітчизняну економіку. Тому важливим вважаємо через призму міжнародного досвіду⁴⁹ глибше вивчення сутності і напрямів «зеленого інвестування» як основи переходу до «зеленої економіки».

2. Сутність і можливі напрями впровадження інвестицій в «зелені проекти» агропромислового сектору економіки

Поняття «зелені інвестиції» чи інвестиції в «зелені проекти» є досить новим для вітчизняної науки і практики. Відмітимо, що, незважаючи на використання в західній науковій літературі терміну «зелені інвестиції», розуміння сутнісного наповнення цієї категорії у вітчизняній науці фактично відсутнє. Метою цього фрагменту дослідження є визначення через призму міжнародних орієнтирів сутності і напрямів реалізації «інвестицій в зелені проекти», виходячи з пріоритетів переходу до «зеленої економіки» у рамках міжнародної парадигми сталого розвитку. Тому спробуємо детальніше освітити авторське бачення цього питання. В Україні загальноприйнятим є використання термінів екологічні і екологічно орієнтовані інвестиції.

Під екологічними інвестиціями, на наш погляд, слід розуміти «усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в народногосподарський оборот, основною метою якого є запобігання, обмеження, усунення і відновлення наслідків забруднення довкілля».

⁴⁸ Робинс Н. та ін. «Глобальне зелене відновлення? Так, але в 2010 році» (Глобальне дослідження HSBC, Лондон, серпень 2009 року). / United Nations Environment Programme Division of Technology, Industry, and Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.fr/scp/nap/clearinghouse/>.

⁴⁹ Харичков С.К. Экономика и экология: совместимость развития (международный опыт и украинская перспектива) // ИПРЭИ НАН Украины / С.К. Харичков, Н.Н. Андреева, Л.Е. Купинец. – Одесса: Феникс, 2007 – 180 с.

Поняття екологічно орієнтовані інвестиції є ширшим поняттям ніж екологічні інвестиції, оскільки включає досить широкий спектр інвестиційних вкладень, що мають не лише екологічну, але і соціально-економічну спрямованість. Виходячи з сформульованої тези, констатуємо, що до екологічно орієнтованих інвестицій слід відносити усі види майнових і інтелектуальних цінностей, що вкладаються в господарську діяльність і спрямованих на зниження і ліквідацію негативного антропогенного впливу на довкілля; збереження, поліпшення і раціональне використання природно-ресурсного потенціалу територій, забезпечення екологічної безпеки в країні, в результаті яких досягаються екологічні, соціальні, економічні і політичні результати. Ці результати проявляються в наступних сферах: екологічні – полягають в зниженні антропогенного, техногенного навантажень на довкілля, в підвищенні якості ресурсоспоживання; соціально-економічні – в підвищенні якості і тривалості життя населення, ефективності громадського виробництва і збільшенні національного багатства країни; політичні – в зменшенні ступеня політичної залежності країни від зарубіжних постачальників природних ресурсів; можливості використання міжнародних домовленостей для активізації торгівлі екологічними квотами, екологічно чистою продукцією і тому подібне.

Теоретико-методологічні і прикладні основи управління екологічно орієнтованими інвестиціями досить системно і широко відбиті в дослідженні Н.М. Андрєєвої⁵⁰. На наш погляд, використання терміну «зелені інвестиції» певною мірою є умовним, відображаючим в першу чергу окремі напрямки та секторальну спрямованість трансформаційного курсу на перехід до «зеленої економіки». Цей термін в деякій мірі є ідентичним терміну «екологічно орієнтовані інвестиції» з урахуванням пріоритетів розвитку, закладених в концепції «зеленої економіки». Пріоритетними напрямками впровадження «зелених інвестицій» в АПК України як каталізатора переходу до «зеленої економіки» є в першу чергу інвестиції в екологічну інфраструктуру природного капіталу; інвестиції в екологічне чисте (органічне) виробництво АПК та стале споживання; інвестиції в водоочистку, водопостачання і водоспоживання; інвестиції в регулювання використання хімічних речовин та відходів.

Особливо важливі «зелені сектори» інвестування в плані їх сумарних вигод для працевлаштування, екології і економіки АПК, детально розглядаються нами нижче.

⁵⁰ Андреева Н.Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление: [Монография] / Н.Н. Андреева. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006. – 536 с.

3. Інвестиції в екологічну інфраструктуру природного капіталу

«Зелена економіка», в першу чергу, характеризується прагненням включити у свої рамки і використовувати продуктивну енергію природного капіталу, особливо при розробці рішень для людей, у яких значна частина джерел існування залежить від стану природи. Наприклад, в недавньому дослідженні ЮНЕП було встановлено, що прибережні екосистеми разом з кораловими рифами забезпечують, згідно з оцінкою, 50 відсотків світових рибних ресурсів, забезпечуючи харчуванням майже 3 мільярдів чоловік, а також забезпечують 50 відсотків тваринних білків і мінеральних речовин для 400 мільйонів чоловік в країнах⁵¹.

Природний капітал розглядається у рамках концепції «зелена економіка» як складна і цінна екологічна інфраструктура, яка одночасно забезпечує нас товарами (наприклад, їжею, паливом, волокном), послугами (наприклад, очищення повітря, регулювання прісної води, регулювання клімату) і ідеями (види застосування біомімікрії, які можуть радикально перетворити відомі нам методи виробництва). Використання екосистем для пом'якшення наслідків зміни клімату і адаптації до нього є прикладом функціонування «зеленої економіки». Вигоди від збільшення інвестицій в цю екологічну інфраструктуру дуже значні. Наприклад, в дослідженнях, проведених у рамках ініціативи ООН з економіки екосистем і біорізноманітності, приводиться оцінка, згідно якої інвестування 45 млрд. долл. США в зони, що охороняються, може забезпечити життєво важливі природні послуги, включаючи зв'язування вуглецю, охорону і розширення водних ресурсів і захист від повеней вартістю 5 трильйонів дол. США на рік. Аналогічним чином, за оцінкою Продовольчої і сільськогосподарської організації Об'єднаних Націй, інвестиції в стале ведення лісового господарства можуть дозволити створити 10 мільйонів нових «зелених» робочих місць⁵².

4. Інвестиції в екологічно чисте (органічне) виробництво АПК і стале споживання

Створення «зеленої економіки» тісно взаємопов'язане із зусиллями щодо розвитку екологічно чистого (органічного) виробництва АПК і сталого споживання. З урахуванням великої кількості існуючих можливостей в області «зеленої економіки» такий міжнародний імпульс має особливо

⁵¹ Nellemann C. and others (eds.), Blue Carbon: The Role of Healthy Oceans in Binding Carbon (UNEP and GRID) – Arendal, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grida.no/news/press/3469.aspx>.

⁵² Forests and the global economy: 10 million new jobs / Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций, сообщение для прессы, 10 березня 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/news/story/en/item/10442/icode>.

важливе значення для подальшого стимулювання інвестицій в стале споживання і виробництво. Фактично, прогнозується подвоєння обсягу глобального ринку екологічних продуктів і послуг з нинішнього рівня 1,37 трильйонів дол. США в рік до 2,74 трильйонів дол. США до 2020 року⁵³. Стимулювання інвестицій в екологічно чисте (органічне) виробництво підвищує чисті вигоди від економічної діяльності для загального добробуту, дозволяючи меншими зусиллями домагатися великих і кращих результатів. Згідно із світовими визначеннями, органічна продукція повинна відповідати наступним ознакам: вирощена на землі без внесення заборонених речовин протягом трьох років; використання практики консервації, культивації земель, дотримання сівозмін; застосування добрив лише рослинного та тваринного походження; використання генної інженерії та забруднення стокових вод заборонено⁵⁴. Органічну продукцію на світовому ринку поділяють на чотири типи. Залежно від того, як була вирощена продукція, вона може належати до стовідсотково органічної, органічної, зробленої із органічних інгредієнтів або органічної менш ніж на 70%.

Методи сталого виробництва дозволяють скоротити масштаби використання і виснаження ресурсів, зменшуючи при цьому забруднення. Аналогічним чином, підвищення попиту на екологічно чисту (органічну) продукцію за рахунок розвитку сталого споживання може привести до створення нових ринків для підприємств, що прийняли на озброєння методи екологічно чистого виробництва, що зумовить зростання потоків прибутку і кількості нових робочих місць. Так, наприклад, великі ринки органічних харчових продуктів і напоїв за період з 1999 року по 2007 рік вирости в середньому на 10-20 відсотків і глобальний об'єм торгівлі цими продуктами нині складає близько 50 млрд. дол. США⁵⁵. Аналіз світових тенденцій споживання органічних продуктів харчування і напоїв представлений на рисунку 4.5.1. Екологічно чистим сільськогосподарським виробництвом з політичної або державної точки зору є дуже чутливий сектор, що фактично страждає від безлічі диспропорцій, включаючи торговельний протекціонізм, непродуктивні субсидії, втрати води, нестійкі методи ведення сільського господарства, зловживання шкідливими хімікатами. Сільське господарство, в

⁵³ Sahota, A., «The global market for organic food and drink», in H. Willer and L. Kilcher (eds.), *The World of Organic Agriculture: Statistics and Emerging Trends 2009* (IFOAM, Bonn; FiBL, Frick; ITC, Geneva), 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/news/story/en/item/10442/icode>.

⁵⁴ Основи органічного виробництва: [Навч. посіб.] / П.О. Стецишин, В.В. Рекуненко, В.В. Пиндус та ін. – Вінниця: Нова Книга, 2008. – 528 с.

⁵⁵ Sahota, A., «The global market for organic food and drink», in H. Willer and L. Kilcher (eds.), *The World of Organic Agriculture: Statistics and Emerging Trends 2009* (IFOAM, Bonn; FiBL, Frick; ITC, Geneva), 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/news/story/en/item/10442/icode>.

якому зайнято більше мільярда чоловік, залишається найбільшим сектором світу в плані працевлаштування.



Рис. 4.5.1. Аналіз світових тенденцій споживання органічних продуктів і напоїв*

* Джерело: *The World of Organic Agriculture 2009, FiBL/IFOAM, 2009.*

На Всесвітній зустрічі на вищому рівні із сталого розвитку в 2002 році уряду у рамках Йоханнесбургського плану виконання рішень прийшли до згоди про те, що необхідні рамкові програми, спрямовані на прискорення переходу до екологічно чистого виробництва, сталому споживанню в цілях сприяння соціально-економічному розвитку, що не виходить за рамки асиміляційного потенціалу екосистем. Вони також рекомендували розробку десятирічних рамок програм екологічно чистого виробництва і сталого споживання на підтримку регіональних і національних ініціатив, що забезпечують підвищення економіко-екологічної ефективності і використання ресурсів і виробничих процесів і сприяючих поширенню стійких моделей споживання і способу життя. У цьому контексті в 2007 році був створений Міжнародний комітет з сталого регулювання ресурсів ЮНЕП, покликаний зміцнити базу наукових знань про екологічне чисте виробництво і стале споживання.

У відповідь на виклики, обумовлені проблемами сільського господарства і продовольчою кризою, вже були прийняті важливі міжнародні ініціативи, такі як Всесвітня зустріч на вищому рівні з проблем продовольства 2008 року і рамкова програма Робочої групи вищого рівня ООН з питань глобальної кризи в області продовольчої безпеки. Вони є значущими елементами для формування політики, що сприяє появі стабільнішої і більш сталої системи сільськогосподарського виробництва і ринків сільськогосподарської продукції.

5. Інвестиції в водоочистку, водопостачання і водоспоживання

Сталість сільського господарства тісно пов'язана з водопостачанням. Зрошуване землеробство споживає від 70 до 80% глобальних постачань прісної води. Підраховано, що від половини до двох третин цієї води втрачається при поверхневому зрошуванні. Деякі рішення цієї проблеми пов'язані із зміною в системі управління водними ресурсами, але в той же час приватний і державний капітал може безпосередньо інвестувати свої кошти у водогосподарську систему, і для цього є усі підстави. Це особливо вірно для країн, що розвиваються, де іригаційні канали і традиційні водопровідні системи давно потребують ремонтно-відновних робіт.

Такі дії не лише знизять втрати цього дорогоцінного ресурсу, але в перспективі також приведуть до створення мільйонів робочих місць в країнах, що розвиваються, для малокваліфікованої або середньокваліфікованої робочої сили⁵⁶.

6. Інвестиції в регулювання хімічних речовин і відходів

Розробка екологічно чистих технологій і доступ до них є найважливішими чинниками успішної побудови «зеленої економіки». Застарілі технології створюють загрозу для здоров'я людини і довкілля. Це в особливій мірі відноситься до раціонального регулювання хімічних речовин і відходів. Швидке збільшення обсягів використання хімічних речовин і утворення твердих і небезпечних відходів призводить до забруднення довкілля, виникнення небезпек для здоров'я, токсичних викидів і втрати ресурсів. Наприклад, вплив пестицидів і інших сільськогосподарських хімічних речовин викликає серйозні професійні ризики, які можуть привести до отруєння і смерті. Щороку 3 мільйони випадків отруєння пестицидами призводять приблизно до 220 000 летальних результатів зі всього світу⁵⁷.

Протягом останнього десятиліття світова спільнота розглядала екологічні проблеми, пов'язані з хімічними речовинами і відходами, як один з найбільш важливих пунктів міжнародного порядку денного. Особлива увага приділялася збільшенню розриву між розвиненими країнами, а також країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою в тому, що стосується їх здатності регулювання відповідних ризиків. На основі цих зусиль можливе проведення подальшого аналізу з урахуванням вартості бездіяльності відносно регулювання хімічних речовин і відходів і потенційних вигод від вживання заходів відносно здоров'я людини і

⁵⁶ Новий глобальний зелений курс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.fr/scp/nar/clearinghouse/>

⁵⁷ Eddleston, M., and others, «Pesticide poisoning in the developing world - a minimum pesticides list». – Lancet 360 (2002). – p. 1163.

економіки. Така інформація може допомогти створити базу для розгляду варіантів політики і регулювання в цілях розвитку і реалізації безпечніших альтернатив і активізації переходу до «зеленої економіки». Витрати тільки на регулювання твердих відходів складають в середньому 20-50 відсотків бюджету більшості міст⁵⁸. Рішення цієї задачі може відкрити значні можливості для економічного зростання і створення робочих місць. Наприклад, в Сполучених Штатах Америки галузь з рециркуляції щорічно приносить 236 млрд. долл. США і забезпечує зайнятістю більше 1 мільйона чоловік в 56 000 організацій⁵⁹.

7. Інвестиції в зелені проекти як захід міжнародного реагування на економіко-екологічну кризу

Представляє певний інтерес міжнародний практичний досвід ініціатив на підтримку переходу до «зеленої економіки» як концептуального підходу, спрямованого на вихід з системної економіко-екологічної кризи, що реалізовується за допомогою економічного стимулювання і проведення комплексної системи «зеленого інвестування». Так в 2009 році багато розвинених країн світу оголосили про вживання конкретних заходів з переходу до «зеленої економіки», включаючи «зелені» інвестиції у складі їх пакетів економічного стимулювання і регулярні бюджетні витрати, разом з розробкою національної політики по забезпеченню такого переходу.

Згідно з дослідження Н. Робинс⁶⁰, приблизно 15% виділених на 2009-2010 роки пакетів фінансового стимулювання, загальний об'єм яких перевищує 3,1 трильйона дол. США, можуть розглядатися як інвестиції мають «зелений» характер. У окремих країнах «зелений» компонент пакетів стимулювання може досягати 80 відсотків.

ЮНЕП розробила інформаційно-координаційний механізм, що включає більше 30 країн, які розробили або розробляють національні програми сталого споживання і виробництва. У рамках Маракешського процесу силами його цільових груп на національному і регіональному рівнях вже апробовані деякі з цих заходів і партнерств. Процес також забезпечував підтримку в розробці і здійсненні національних планів дій із сталого споживання і виробництва, у тому числі в Бразилії, Колумбії, Еквадорі,

⁵⁸ The World Bank «Urban solid waste management» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/solidwaste>.

⁵⁹ United States Environmental Protection Agency, «U.S. recycling economic information (REI) study» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epa.gov/osw/conservation/rrr/rmd/rei-rw/index.htm>.

⁶⁰ Робинс Н. та ін. «Глобальне зелене відновлення? Так, але в 2010 році» (Глобальне дослідження HSBC, Лондон, серпень 2009 року). / United Nations Environment Programme Division of Technology, Industry, and Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.fr/scp/nap/clearinghouse/>.

Індонезії, Маврикії, Сенегалі і Об'єднаній Республіці Танзанія, а також на рівні міст в Каїрі і Мапуту⁶¹.

8. Можливі перспективи проведення аграрної політики інвестування в «зелені» проекти в контексті трансформаційних зрушень агропромислового комплексу України

Проведений аналіз ініціатив провідних країн світу у напрямі активізації переходу до «зеленої економіки» в умовах глобальної економіко-екологічної кризи, звичайно ж, викликає позитивний відгук. Проте автори усвідомлюють те, що багато з країн, у тому числі і Україна не мають, в достатній мірі, власних ресурсів і повинні покладатися на іноземну допомогу і підтримку як фінансового, так і нефінансового характеру, а також проекти сумісного співробітництва в екологічне чисте виробництво АПК, а саме – органічне виробництво сільськогосподарської продукції. Крім цього значна увага в Україні при цьому також повинна бути приділена збільшенню долі інвестування сільськогосподарського виробництва і модернізації систем управління водними ресурсами і систем водоочистки.

Позитивний ефект може забезпечити проведення реформ у внутрішній політиці, спрямованій на істотне скорочення непродуктивних витрат і на формування стимулюючих чинників, що заохочують «озеленення» економіки. Крім того, реформи у внутрішній політиці мають бути спрямовані на питання, що стосуються різних аспектів землекористування і аграрної політики. Централізоване управління ресурсами прісної води також вимагає певних змін у внутрішній політиці, і для України це напрям інвестування має бути визнаний пріоритетним. Заходи у відповідь внутрішньої політики повинні ґрунтуватися на ефективному моніторингу і контролі, з урахуванням ефективності використання природних ресурсів.

Зазначимо, що важливу роль в цьому питанні може зіграти прийняття Закону України «Про Стратегію національної екологічної політики України на період до 2020 року». Пріоритетним напрямком, щодо інтеграції екологічної політики до вітчизняного народногосподарського комплексу, згідно Проекту Стратегії національної екологічної політики України на період до 2020 року крім інших визначена саме сфера сільського господарства. Прийняття Стратегії дозволить, на наш погляд, не тільки визначити пріоритетні напрямки фінансування природоохоронних заходів та впровадження екологічних (зелених) інвестицій, а також дозволить забезпечити найбільш ефективне та оптимальне використання кошів

⁶¹ «Green Jobs: Towards decent work in a sustainable, low-carbon world», report commissioned by UNEP, ILO, IOE and ITUC, September 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [:http://www.grida.no/news/press/3469.aspx](http://www.grida.no/news/press/3469.aspx).

Державного бюджету України в рамках чинного фінансування природоохоронних потреб. Стратегія спрямована саме на створення сприятливого податкового, кредитного та інвестиційного клімату для залучення коштів міжнародних донорів та приватного капіталу в природоохоронну діяльність для досягнення вказаних в Стратегії цілей. Зокрема, передбачається залучення коштів Європейського Союзу в сумі 35 млн. євро для цілей прямої бюджетної підтримки пріоритетних заходів, що зазначені в Стратегії, а також забезпечення виконання розділу «Навколишнє природне середовище» Угоди про асоціацію між Україною та ЄС⁶².

Тому резюмуючи вищенаведене зазначимо, що незалежно від шляху, який та або інша країна може обрати для створення «зеленої економіки», такий перехід, безумовно, принесе численні вигоди. В першу чергу, він може допомогти пом'якшити проблеми економічної, продовольчої, енергетичної і водної безпеки. У загальнішому контексті, такий перехід повинен стати основою для досягнення сталого розвитку і цілей, сформульованих в Декларації тисячоліття.

4.6. Розвиток довгострокового банківського кредитування аграрних підприємств

Аграрний сектор економіки України є одним із найважливіших галузей виробничо-господарської діяльності в країні. Від його розвитку залежить як життєздатність села, так і продовольча безпека населення. Така сфера економіки України порівняно з іншими, найбільше потребує реальної й істотної державної підтримки.

Україна, як виробник та експортер сільськогосподарської продукції повинна забезпечувати українським аграрним підприємствам необхідну підтримку та сприяння покращення умов виробництва й підвищення рівня конкурентоспроможності на національному та іноземному ринках. Запорукою цього є довгострокове банківське кредитування аграрних підприємств, що при вірному використанні кредитних ресурсів зумовлює необхідний розвиток.

Розвиток аграрних підприємств потребує довгострокового банківського кредитування. Інвестиції необхідні в розширення та модернізацію основних фондів (матеріально-технічна база).

⁶² Офіційний сайт Національного агентства екологічних інвестицій України. План заходів щодо підготовки і реалізації у закладах освіти та охорони здоров'я проектів цільових екологічних (зелених) інвестицій, що спрямовані на зменшення обсягу викидів парникових газів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.neia.gov.ua/nature/control/uk/publish/article?art_id=86626&cat_id=45336.

Банки надають довгострокові кредити за наявності ліквідного майна у позичальника, яке може бути використане, як застава. Основною заставою аграрних підприємств можуть стати земельні ділянки сільськогосподарського призначення. В Україні земельні ділянки сільськогосподарського призначення приватних підприємств мають низьку вартість, крім того існує мораторій на продаж.

Для врегулювання питання фінансового розвитку аграрних підприємств необхідне вирішення проблеми ліквідної матеріально-цінної застави, яка давала б змогу банкам безперешкодно, зменшивши кредитні ризики, інвестувати грошові кошти на довгій термін в основні об'єкти аграрних підприємств. Проте все одно без державної підтримки, яка передбачає пільгове субсидування, асигнування з державного бюджету, дотації, збільшення аграрного державного фонду, актуальні державні програми на підтримку села, спрощене та зменшене (пільгове) оподаткування, розвиток аграрного сектора економіки України неможливий.

В стимулюванні виробництва та розвитку діяльності аграрних підприємств, значну роль відіграє державна політика, яка діє як регулюючий фактор і торкається таких важливіших питань, як: формування бюджету (кошторис витрат та надходжень до державної скарбниці стосовно сільського господарства); регулювання аграрного ринку, зокрема встановлення рівноваги на ціни через визначення максимально високих та низьких цін на закупку сільськогосподарської продукції; фінансова допомога; пільгове кредитування тощо.

Підводячи підсумки потрібно зазначити, що розвиток аграрного сектору економіки України залежить від належного довгострокового кредитування аграрних підприємств.

На ринку банківських кредитів кредитна ставка (ціна кредиту) формується під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. Найповніше такі фактори визначає модель необхідної кредитної ставки (НКС). Необхідною є така кредитна ставка, яка дозволяє банку покрити його нормативні витрати і сформувати прибуток, достатній для розвитку. Відповідно до застосовуваної нами моделі⁶³ необхідна кредитна ставка залежить від таких факторів:

$$\text{НКС}_i = \left[\frac{\text{ВКР}_i}{12} + \frac{\left(\frac{\text{ВП}_i}{T} + \text{В}_{\text{змі}} \right) I_i}{K_i} 100 + \Pi + \varphi(I_i - 1)100 + \left(\frac{1 - K_{\text{п}}}{T} \right) 100 \right] 12; \quad (4.6.1)$$

де НКС_i – необхідна кредитна ставка для i -ї валюти, % річних;

ВКР_i – вартість кредитного ресурсу для i -ї валюти, % річних;

⁶³ Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні / С.І. Кручок. – К. Урожай, 2003. – С. 203-205.

V_{pi} – постійні витрати банку на кредит в i -й валюті, гр. од.;
 T_i – термін кредиту місяці;
 $VЗM_i$ – змінні витрати банку на кредит в i -й валюті, гр. од. місяць;
 I_i – місячний індекс стійкості валюти;
 K_i – сума кредиту в i -й валюті, гр. од.;
 Π – прибуток банку, (частка від співвідношення між витратами на кредит і сумою кредиту);
 φ – частка власного капіталу банку в його пасивах, коефіцієнт;
 K_{Π} – коефіцієнт повернення кредиту.
 Вартість кредитного ресурсу, визначається наступним чином:

$$VKPi = \frac{DCi(1-\varphi)}{\varphi+(1-\varphi)(1-Np:100)}, \quad (4.6.2.)$$

де DC_i – депозитна ставка для i -ї валюти, % річних;
 NP – норматив обов'язкового резервування, %.
 Індекс стійкості валют, обчислюється так:

$$I = IC\varphi \times IK, \quad (4.6.3)$$

де I – індекс стійкості;
 $IC\varphi$ – індекс споживчих цін;
 I_k – індекс обмінного курсу.
 Індекс обмінного курсу:

$$IK = \left(\frac{\text{грн.}}{\text{гр. од.}} \right)_{\Pi} : \left(\frac{\text{грн.}}{\text{гр. од.}} \right)_{K}, \quad (4.6.4)$$

де $\left(\frac{\text{грн.}}{\text{гр. од.}} \right)_{\Pi}$ – обмінний курс на початок періоду;

$\left(\frac{\text{грн.}}{\text{гр. од.}} \right)_{K}$ – обмінний курс на кінці періоду.

Модель необхідної кредитної ставки використовується для:

- аналізу якості кредитного портфеля банку;
- прогнозування банком кредитних ставок на перспективу для різних категорій позичальників;
- аналізу ситуації на кредитному ринку регіону чи країни у цілому;

- оцінка перспектив розвитку кредитних ринків;
- оцінка перспектив кредитування певних секторів економіки, у тому числі аграрного;
- виявлення впливу окремих факторів на рівень кредитної ставки.

Необхідно зауважити, що реальні та необхідні кредитні ставки в сільському господарстві є високими. Причиною чого є залежність фінансових результатів від природних умов, сезонність та нестабільність виробництва, недостатній рівень конкурентоспроможності більшості сільськогосподарських підприємств на аграрному ринку, недостатня ліквідність та низька вартість предметів застави аграрних підприємств, що стимулює «фінансові очікування» високої ризикованості кредитування сільськогосподарських проектів.

Шлях розвитку кредитування аграрних підприємств полягає в створенні умов необхідного захисту, достатнього рівня фінансової підтримки урядом (рис. 4.6.1), удосконалення законодавчої бази, щодо розвитку та фінансування сільськогосподарських підприємств, підтримання конкурентності на аграрному ринку.

На основі аналізу, можна виявити фактори впливу на довгострокове кредитування аграрних підприємств.

Аграрний сектор економіки України є ключовою, стратегічною галуззю держави. Сталий розвиток сільського господарства, його розширення й оновлення, залежить від довгострокового кредитування, що є запорукою успішного виробництва та подальшої реалізації сільськогосподарської продукції.

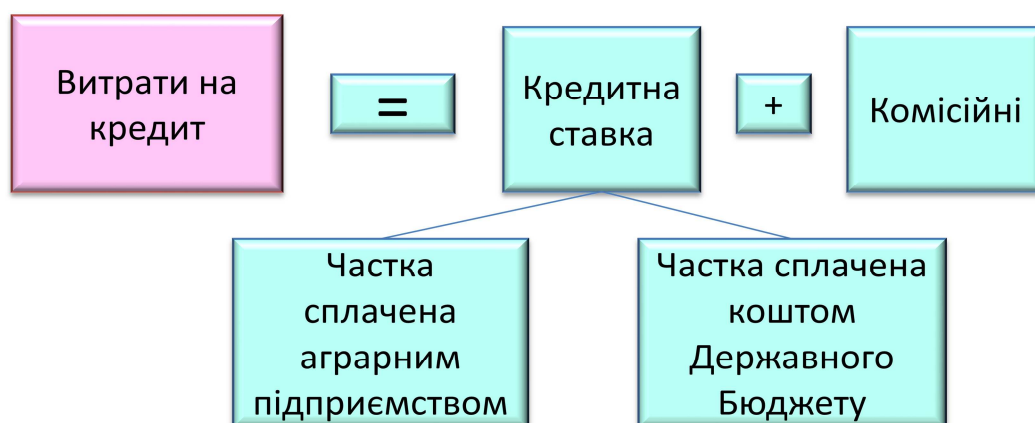


Рис. 4.6.1. Витрати на кредит*

** Джерело: власні дослідження*

Україна, як виробник та експортер продукції сільського господарства повинна забезпечувати українським аграріям, належну державну підтримку та сприяння покращенню умов виробництва й підвищення рівня конкурентоспроможності на зовнішніх та внутрішніх ринках. Інвестування аграрної сфери економіки при цільовому використанні кредитних ресурсів зумовлює необхідний розвиток сільського господарства.

Довгострокове кредитування аграрних підприємств залишається невирішеною проблемою сьогодення. Докладніше можна зазначити, що вплив на довгострокове кредитування аграрних підприємств, спричиняють зовнішні та внутрішні фактори (рис. 4.6.2).

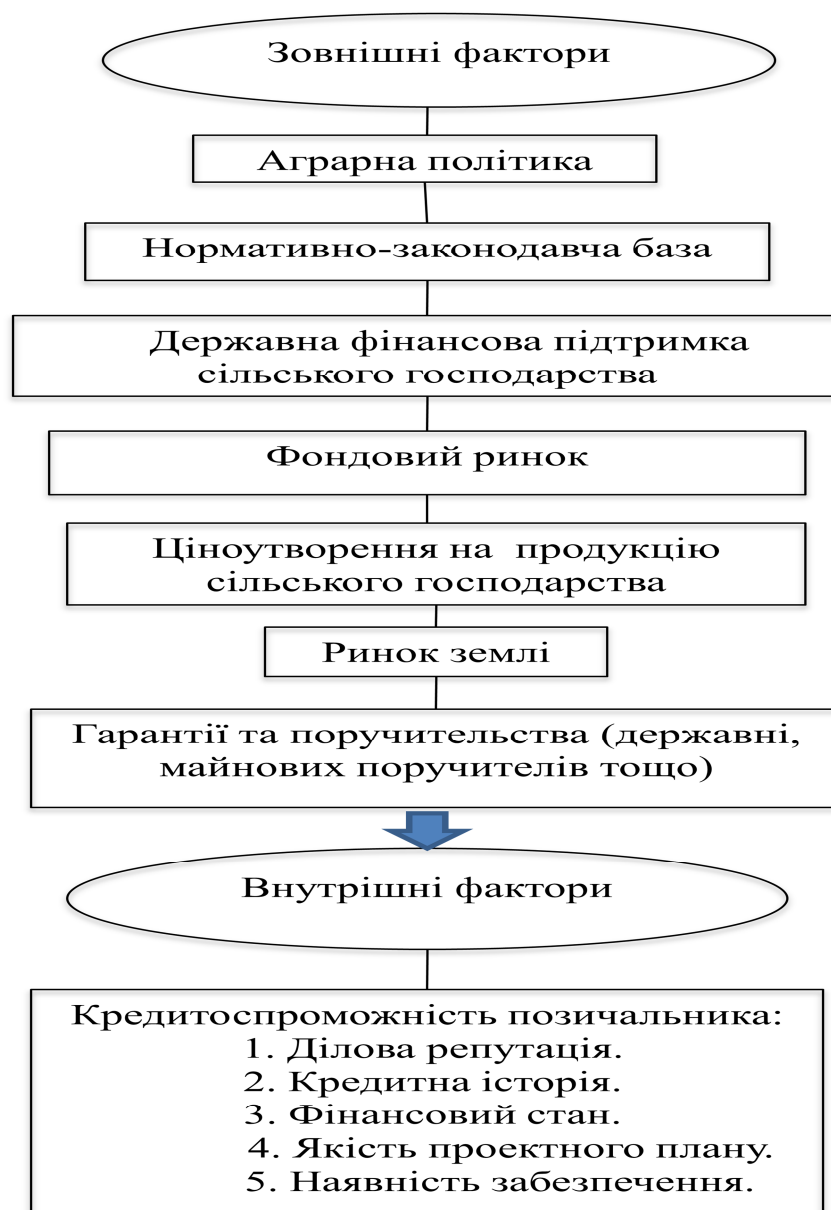


Рис. 4.6.2. Внутрішні та зовнішні фактори впливу на довгострокове кредитування аграрних підприємств

**Джерело: розраховано за результатами дослідження*

До зовнішніх факторів належать: аграрна політика (розвиток та реформування сільського господарства); нормативно-законодавча база (розроблення та прийняття Верховною Радою України регулюючих законів стосовно: іпотеки, застави, землі, фонду державних гарантій, розвитку аграрного ринку, належної підтримки національного товаровиробника тощо); державний бюджет (державні доходи та видатки відносно сільського господарства); державна фінансова підтримка сільського господарства (передбачені в бюджеті: видатки, дотації, компенсації, субсидії, пільги); фондовий ринок (розвиток фондового ринку України за участі сільського господарства: іпотечні облігації, як альтернатива довгострокового кредитування тощо); призначення ціноутворення на продукцію сільського господарства (регулювання та визначення коридору рівня цін на сільськогосподарську продукцію), ринок землі (розвиток ринку землі сільськогосподарського призначення), гарантії та поручительства (державних, майнових поручителів тощо), (надійність поручительства, інші можливості розрахунку з кредитними зобов'язаннями в разі виникнення непередбачуваних обставин).

До внутрішніх факторів належать: кредитоспроможність позичальника (можливість в повному обсязі та у відповідний строк розрахуватися зі своїми зобов'язаннями; рейтинг позичальника, який визначається в залежності від фінансового стану підприємства, репутації, ризику неповернення кредиту позичальником, проектного – плану; забезпечення (застава тощо), ліквідність наданого майна в заставу та його оціночна вартість в майбутньому періоді), яка визначається: 1. Діловою репутацією. 2. Кредитною історією. 3. Фінансовим станом. 4. Якістю проектного плану. 5. Наявністю забезпечення.

Вирішенню проблеми довгострокового кредитування сприятимуть: стабілізація фінансово-економічної ситуації в країні, заснування іпотечних банківських установ у тому числі державних, що в першу чергу будуть приносити суспільну користь; довгострокові кредитні джерела банків; адекватний аналіз кредитоспроможності аграрних підприємств (врахування фінансового стану, сезонності); створення якісної нормативно-правової бази; мережі бюро кредитних історій, системи реєстрації майна (прийняття земельного кадастру та створення державної реєстрації прав на нерухоме майно тощо), державні гарантії (як перерозподіл ризиків); державна фінансова підтримка; збільшення безповоротної допомоги підприємствам аграрного сектору економіки країни, компенсаційне та пільгове

кредитування за рахунок держави, ефективне регулювання кредитного ринку НБУ, розвиток страхування.

Реалізація запропонованого сприятиме вирішенню проблеми розвитку довгострокового кредитування аграрних підприємств. Подальші дослідження доцільно проводити стосовно вирішення питань: ринку землі, забезпечення та державної підтримки сільського господарства.

Розділ 5.

Інтеграція і кооперація в сільському господарстві

5.1. Сутність та об'єктивна необхідність розвитку інтеграційних зв'язків на ринку аграрної продукції

Як відомо, агропромисловий комплекс (АПК) – це сукупність взаємопов'язаних підприємств з виробництва, переробки і реалізації продукції на рівні регіону або країни. АПК об'єднує галузі промисловості (забезпечують сільське господарство матеріально-технічними ресурсами), сільського господарства (включає галузі рослинництва і тваринництва) та переробки (займаються заготівлею, переробкою та реалізацією продукції кінцевому споживачу).

За часів Радянського Союзу між підприємствами вище названих галузей існував тісний взаємозв'язок (їх об'єднували у територіально-виробничі комплекси). Всі поставки були законтраковані, тобто підприємства промисловості забезпечували сільське господарство тракторами, комбайнами, іншими засобами механізації, мінеральними добривами, засобами захисту рослин, а сільськогосподарське підприємство (радгоспи, колгоспи) знало скільки і якої якості сировини потрібно поставити переробному підприємству, яке, в свою чергу, виробляло відповідну кількість готової продукції, згідно затвердженого плану.

Після становлення України як незалежної держави у 1991 році, взаємозв'язки між підприємствами АПК розірвалися. Уряд країни взяв вектор на широкомасштабну будову ринкової економіки шляхом роздержавлення і приватизації значної кількості підприємств АПК. Після повної реструктуризації галузі агропромислового виробництва в країні з'явилися підприємства з виробництва сільськогосподарської техніки, сервісу, переробні підприємства, підприємства з заготівлі та збуту, зберігання виробленої продукції тощо.

В нових складних умовах господарювання товаровиробники повинні були навчитися приймати самостійно управлінські рішення, відповідати за кінцеві результати діяльності, укладати договори з іншими суб'єктами ринку тощо.

Академік М.Ф. Кропивко вбачає проблеми розвитку сільського господарства в тому що «... дрібні та середні господарські структури, як правило, не в змозі самостійно формувати великі партії продукції для

продажу. Цим користуються посередницькі структури різних форм, які по суті монополізували продуктові ринки країни»¹.

Аналізуючи ситуацію аграрних перетворень академік М.Я. Месель-Веселяк заключає, що «недостатньо розвиваються процеси інтеграції та кооперації. Не виконуються норми Закону України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» в частині залучення сільськогосподарських товаровиробників до процесів приватизації переробних підприємств із наданням їм 51% акцій. Як наслідок, пробники мають прибутки, а сільськогосподарські виробки сировини – збитки. Це змушує сільськогосподарських товаровиробників створювати власні переробні підприємства, що недоцільно з точки зору окупності інвестицій»².

Професор М.Й. Хорунжий вважає, що «потрібен комплексний розвиток територій, відновлення ефективної діяльності великотоварних спеціалізованих і багатопрофільних підприємств, здатних забезпечити населення робочими місцями та впроваджувати у виробництво інновації як запоруку конкурентоспроможності»³.

Сьогодні більшість домогосподарств купують вже виготовлений хліб, і вважається, що фермер одержує лише близько 5% від ціни, сплаченої споживачем за пшеницю⁴.

Коло проблеми, які негативно впливають на ефективний розвиток сільського господарства, як низової ланки агропромислового комплексу, досить об'ємний. Серед них виділимо такі:

- низький рівень матеріально-технічного та ресурсного забезпечення;
- використання традиційних агротехнологій вирощування (утримання) сільськогосподарських культур (тварин), що подовжують строки та збільшують витрати в розрахунку на 1 га (1 гол);
- нестача обігових коштів, забезпечуючих безперервне надходження ресурсів, необхідних для ефективного ведення господарювання;
- відсутність взаємовигідних відносин з підприємствами переробної, обслуговуючої та збутової галузей;
- обмежений доступ до фінансово-кредитних засобів, у зв'язку з високими процентними ставками, що перевищують середній рівень рентабельності по галузі;

¹ Крапивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Крапивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 4.

² Месель-Веселяк М.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / М.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 11.

³ Хорунжий М.Й. Економіка села в контексті організаційно-економічних трансформацій / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 138.

⁴ Perner Lars. Food marketing [Електронний ресурс] / Lars Perner. – Режим доступу: http://www.consumerpsychologist.com/food_marketing.htm.

- монополістичне положення трейдерських компаній, рівень рентабельності яких у декілька разів перевищує рентабельність аграрних формувань;

- нерозвиненість інфраструктури аграрного ринку тощо.

Починаючи з другої половини ХХ ст. особливу актуальність і науково-практичну значущість отримала агропромислова інтеграція. Не винятком стала й перша половина ХХІ ст., в яку Україна ввійшла з великою кількістю різноманітних інтегрованих структур.

У вітчизняному агропромисловому виробництві в останні роки склалась ситуація, в якій переробні підприємства мають труднощі сировинного забезпечення. Це зумовлено насамперед досить високим зосередженням виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема овочівництва та тваринництва, в особистих підсобних господарствах населення. Аграрні підприємства значно змінили структуру виробництва, віддавши перевагу високорентабельним видам продукції та галузям, що створило певні труднощі щодо сировинного забезпечення переробних підприємств. У цих умовах виникає необхідність створення інтегрованого виробництва на рівні регіону чи галузі⁵.

Сприяє розвитку інтегрованих відносин в аграрній економіці підвищення ролі самого сільського господарства в розвитку і поглибленні міжгалузевих зв'язків у межах АПК. Вироблена в цій сфері економіки продукція надходить як сировина в ряд галузей промисловості для переробки, причому частка сільськогосподарської продукції, що використовується для промислової переробки, постійно зростає і нині перевищує 60%. Зважаючи на досвід індустріально розвинутих країн, в яких даний показник досягає 90%, та враховуючи сучасні тенденції прискореного розвитку переробної промисловості, можна передбачити, що в майбутньому роль сільського господарства як постачальника сировини збільшуватиметься⁶.

Які ж цілі переслідують суб'єкти господарювання проводячи процеси агропромислової інтеграції? Для цього проведемо аналіз підходів до визначення сутності понять «інтеграція», «агропромислова інтеграція» та з'ясуємо що являють собою «інтеграційні зв'язки».

⁵ Герлес А.А. Сутність агропромислової інтеграції, її організаційні форми та соціально-економічне значення / А.А. Герлес // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 2. – Т. 1. Економічні науки. – Полтава: ПДАА. – 2011. – С. 72-73. (С. 72-76.)

⁶ Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [Підручник] / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероблене. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.

Наукові роботи вітчизняних вчених В.Г. Андрійчука, М.Д. Бабенка, В.Л. Валентинова, Н.Х. Грабака, Є.А. Кобеця, Н.О. Корневої, М.Ф. Кропивка, М.Й. Маліка, Г.А. Оганяна, В.І. Пілявського, П.Т. Саблука, І.Н. Топіхи, В.Г. Федоренка, О.Г. Шпикуляка та інших становлять вагомий внесок у розвиток теоретико-методологічних основ інтеграції в агропромисловому комплексі. Багато напрацювань даної течії становлять роботи російських учених: Г.М. Аванесова, В.Л. Анічина, І.Н. Буробкіна, В.М. Володіна, Н.І. Калашникової, Л.Н. Клочко, А.Н. Лубкова, А.С. Мушарова, О.В. Непринцевої, І.К. Пінкевича, А.А. Попова, Е.А. Поповой, М.Л. Ушвицького, А.В. Тур'янського, М.Ю. Шершевої та інших.

Термін «інтеграція» має латинське походження (*integratio* – перекладається як відтворення, відновлення, а *enteger* – цілий)⁷. Сучасні вчені під інтеграцією звичайно розуміють створення цілісної єдності з деяких компонентів, які раніш функціонували ізольовано один від одного, тобто як самостійні об'єкти. На основі формування нової цілісності інтеграція забезпечує процес переплетіння, взаємопроникнення, взаємовпливу цих об'єктів. Причому наслідком інтеграції є поява в них певних змін, в тому числі і принципово нових для них характеристик. Водночас цей процес супроводжується появою нових внутрішніх зв'язків і відношень⁸.

На думку більшості авторів⁹ під інтеграцією розуміють процес, за допомогою якого частки (елементи) з'єднуються у ціле, набуваючи нового змісту, нової якості, форми. Прості елементи не можуть виконувати функцій системи (цілого), а відсутність одного з елементів може негативно вплинути на функціонування усієї системи.

Згідно укладачів сучасного економічного словника: «інтеграція – об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція має місце як на рівні національних господарств цілих країн, так і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями. Економічна інтеграція виявляється в розширенні і поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів,

⁷ Соціальна філософія: Короткий енциклопедичний словник / Заг. ред. і укл. В.П. Андрущенко, М.І. Горлач. – Київ-Харків: ВМП «Рубікон», 1997. – С. 174. (400 с.)

⁸ Гончаренко С. Український педагогічний словник / С. Гончаренко. – К.: Либідь, 1997; Словник іншомовних слів / За ред. О.С. Мельничука. – К., 1985.

⁹ Дуд'єв В.П. Психомоторика: словарь-справочник / В.П. Дуд'єв. – СПб.: Владос, 2008. – 366 с.; Зеленский В.В. Словарь аналитической психологии / В.В. Зеленский. – М.: Когито-Центр, 2008. – 336 с.; Райкрофт Ч. Критический словарь психоанализа / Ч. Райкрофт. – СПб.: Восточно-Европейский Ин-т психоанализа, 1995. – 288 с.; Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 840 с.;

об'єднанні капіталів, у створенні один одному сприятливих умов здійснення економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів»¹⁰.

Однією із форм прояву економічної інтеграції в сучасному ринковому середовищі виступає агропромислова інтеграція.

Різні дослідники вкладають неоднаковий зміст у поняття «агропромислова інтеграція», про що свідчать нижченаведені визначення:

- В.Г. Андрійчук: «певне організаційне поєднання сільськогосподарського і технологічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній заінтересованості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання»¹¹;

- В.Г. Федоренко: «об'єктивний процес об'єднання спеціалізованого, пов'язаного спільним виробничим циклом сільськогосподарського і промислового виробництва в єдину систему відтворення»¹²;

- Г.А. Оганян: «форма господарювання, в якій відбувається процес зближення й об'єднання галузей сільського господарства і промисловості з метою планомірного зростання виробництва і забезпечення ефективної кооперації праці працівників міста і села»¹³;

- С.В. Мочерний: «1) посилення виробничо-економічних зв'язків і органічне поєднання сільського господарства і галузей промисловості, транспорту, торгівлі тощо, які обслуговують сільське господарство, постачають ресурси і доводять його продукцію до споживача; 2) специфічна форма територіально-виробничого міжгалузевого комбінування, поєднання підприємств різних галузей з відокремленими технологічними процесами, але пов'язаних технологічно, організаційно й економічно на основі оптимальної концентрації виробництва для створення кінцевої продукції»¹⁴;

- Н.Х. Грабак: «процес поєднання (синтез) сільського господарства і промисловості, економічною передумовою якої є безперервність НТП, ґрунтується на сукупності виробничих взаємовідносин і різною мірою

¹⁰ Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.

¹¹ Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [Підручник] / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид., доп. і перероблене. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 402.

¹² Політична економія: [Підручник] / [Федоренко В. Г., Діденко О. М., Руженський М.М., Уткін О.Ф.]; за науковою ред. доктора економ. наук, проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.

¹³ Політична економія: [Навч. посіб.] / [Г.А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.]; За заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.

¹⁴ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

проявляється й удосконалюється протягом усього розвитку суспільного виробництва»¹⁵;

- М.Д. Бабенко: «форма територіально-виробничого комбінування та об'єднання в єдине ціле технологічно і економічно пов'язаних між собою сільгосптоваровиробників і промислових формувань (що здійснюють переробку вирощеної ними сировини), а на більш високому рівні розвитку – і торгівельних та інших обслуговуючих структур – з метою одержання синергічного ефекту, забезпечення ефективного функціонування всіх її учасників за рахунок раціонального інвестування і одержання готової конкурентоспроможної продукції»¹⁶;

- І.М. Буробкін і Є.А. Попова: «процес економічної, організаційної і соціальної взаємодії, зближення (якщо це вигідно), поєднання в єдиному господарському організмі пов'язаних єдиним виробничим циклом одержання кінцевої продукції аграрного походження структурних ланок суспільного виробництва, серед яких обов'язковою є наявність сільськогосподарського і промислового виробництв»¹⁷;

- Є.А. Кобець: «соціально-економічний процес, який здійснюється шляхом розвитку технологічних, економічних та організаційних зв'язків підприємств різного рівня суспільного виробництва у формі їх співпраці або об'єднання для спільного виробництва, переробки, зберігання і доведення до споживача продуктів харчування і предметів споживання з сировини сільськогосподарського походження»¹⁸.

Наведені визначення доводять, що агропромислова інтеграція явище складне і має різноманітну структуру з різною кількістю організаційних та технологічних зв'язків. Ми доходимо до висновків, що агропромислова інтеграція – це:

- взаємодія різних суб'єктів (за організаційно-правовою формою) ринку;
- сукупність (поєднання технологічно пов'язаних) галузей АПК;

¹⁵ Основи ведення сільського господарства та охорона земель: [Навч. посіб.] / [Н.Х. Грабак, І.Н. Топіха, В.М. Давиденко, В.Г. В'юн, С.М. Чмирць]. – К., 2005. – 796 с.; Основи ведення сільського господарства та охорона земель: [Навч. посіб.] / [Н.Х. Грабак, І.Н. Топіха, В.М. Давиденко, І.В. Шмель]. – 2-е вид-ня. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 496 с.

¹⁶ Бабенко М.Д. Агропромислова інтеграція – найважливіший напрямок розвитку АПК / М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв. – 2004. – №3. – С. 52-58.

¹⁷ Буробкін І.Н. Развитие интеграционных процессов в АПК / И.Н. Буробкин, Е.А. Попова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – №12. – С. 12-15.

¹⁸ Кобець Є.А. Розвиток інтеграційних формувань в АПК: автореф. дисер. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК) / Є.А. Кобець. – Миколаївський державний аграрний університет. – Миколаїв, 2008. – 21 с.

- зв'язки технологічного, економічного та організаційного характеру;
- форма агропромислового об'єднання і кооперування;
- поєднання відокремлених технологічних процесів у єдине ціле;
- неспинний розвиток, що виявляється у постійній зміні кількості господарюючих суб'єктів ті інтегрованих структур;
- складна виробничо-організаційна структура, з притаманними тільки їй специфічними особливостями;
- отримання синергічного (корпоративного, інтеграційного) ефекту.

Основою агропромислової інтеграції є розвиток продуктивних сил, поглиблення суспільного поділу праці, спеціалізації та кооперування виробництва.

У системно-еволюційному підході виділяються такі властивості інтеграції, як: цілісність, доцільність розвитку, структурність, синергійний ефект. В результаті взаємодії суб'єктів, в рамках якого здійснюються обмінні, конкурентні і об'єднавчі процеси, утворюється система, що характеризується більш високою стійкістю і ефективністю функціонування і розвитку.

Інтеграційні процеси є складовим елементом економічної системи. Форми інтеграційних процесів, механізм їх прояву, здійснюється на двох рівнях: мікро- і макрорівнях¹⁹. На мікрорівні інтеграційні процеси формуються на базі спеціалізації і кооперування праці, характеризуються тісною кооперацією структурних підрозділів. На макрорівні – це інтеграція бізнес-структур в єдину інтегровану економічну систему, організаційною формою якої є корпорація.

Агропромислову інтеграцію слід розглядати як на макрорівні, так і на мікрорівні.

На макрорівні агропромислова інтеграція виступає як сукупність галузей і організацій, що беруть участь у виробництві, заготівлі, переробці, зберіганні і транспортуванні продукції сільського господарства і доведення її до кінцевого споживача.

Агропромислова інтеграція на макрорівні представляє агропромисловий комплекс країни, покликаний забезпечувати об'єднання галузей

¹⁹ Аванесов Г.М. Тенденции интеграционных бизнес-процессов в промышленности: теория, методология, механизмы реализации: [Монография] / Г.М. Аванесов. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 111 с.; Шершева М.Ю. Межфирменные сети: [Монография] / М.Ю. Шершева. – М.: Эконом. фак-т МГУ, ТЕИС, 2006 – 320 с.

промисловості, сільського господарства, заготівлі та торгівлі готової продукції в єдине ціле в конкретному регіоні.

Розвиток агропромислової інтеграції на мікрорівні здійснюється по шляху створення та ефективного функціонування різних агропромислових формувань. До складу таких формувань можуть входити галузі сільського господарства, переробної промисловості, а також організації і підприємства із зберігання, перевезення та реалізації готової продукції. Обов'язковою умовою агропромислової інтеграції на мікрорівні є організаційно-економічна і територіальна спільність спеціалізованих сільськогосподарських, переробних, транспортних та інших галузей і виробництв. Агропромислова інтеграція на мікрорівні створює сприятливі умови для ефективного використання сільськогосподарської сировини, трудових і матеріально-технічних ресурсів підприємств і організацій, що входять в агропромислові формування²⁰.

Наведені підходи до визначення рівнів інтеграції відрізняються і доповнюють один одного. У першому випадку, макрорівень, за своїм змістом, тотожний мікрорівню у другому. Тому розглядаючи наведену класифікацію доходимо висновку, що інтеграцію слід розглядати більш детально, тобто на мікро-, мезо- і макрорівні (рис. 5.1.1).

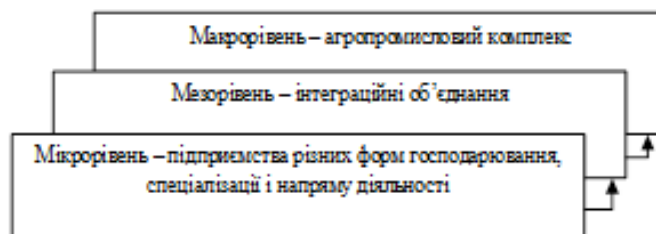


Рис. 5.1.1. Рівні інтеграції в агропромисловому комплексі*

* Джерело: Дослідження автора

Необхідність інтеграції визначається різними факторами (стимулами), які можуть бути як зовнішніми, так і внутрішніми. О. Непринцева до зовнішніх відносить вимоги, що пред'являються особливими характеристиками структури того чи іншого галузевого ринку до реальних або потенційних учасників, а також дії функціонуючих на ньому фірм. Зовнішні стимули впливають на вибір того чи іншого типу інтеграції. До

²⁰ Ключко Л.Н. Сельскохозяйственная кооперация: [Практикум] / Л.Н. Ключко; Моск. ун-т потребит. кооперации. – М.: Дашков и К°, 2003. – 75 с.

внутрішніх стимулів вона відносить всі ті реальні чи потенційні переваги, які отримує фірма в результаті того чи іншого виду інтеграції²¹.

П.Т. Саблук, М.Й. Малік і В.Л. Валентинов серед переваг агропромислової інтеграції виділяють наступні²²:

- забезпечується єдиний процес виробництва, закупівлі, зберігання, переробки продукції;
- створюються більш сприятливі умови для широкого впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- досягається скорочення управлінського апарату;
- створюються умови для поєднання інтересів усіх учасників АПК;
- виникає можливість організації виробництва на основі ефективної економії усіх ресурсів;
- забезпечується оптимальне поєднання територіального та галузевого управління.

В основу оцінки вибору агропромислової інтеграції, на думку В.І. Пілявського, має бути покладено²³:

- типи ринкових операцій на відкритому ринковому просторі, які здійснюються інтегрованими підприємствами;
- розподіл прав власності на основні засоби підприємств, які об'єднують свої виробничі можливості, та на результати праці;
- розподіл та контроль управлінських функцій;
- фінансова та господарчо-економічна єдність.

Першим етапом агропромислової інтеграції була диференціація – подрібнення галузі, відокремлення від сільського господарства галузей промисловості (виробництво сільськогосподарської техніки), торгівлі сільгосппродуктами, легкої і харчової промисловості з переробки сільськогосподарської сировини. Внаслідок цього, по-перше, зросла продуктивність праці в галузях, пов'язаних із сільським господарством; по-друге, кожна з цих сфер діяльності (торгівля, харчова промисловість та ін.) прагнула забезпечити зростання доходів у межах своєї галузі, ігноруючи те, що всі вони повинні сприяти розвитку сільського господарства і промисловості в комплексі. Поступово зникає зв'язок між сільським господарством і галузями, які його обслуговують, знижується загальний

²¹ Непринцева Е. Вертикальная интеграция: стимулы и преимущества / Е. Непринцева // Управление компанией. – 2006. – №7. – С. 73-76.

²² Саблук П.Т. Фрмування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Л. Валентинов. – К.: ІАЕ, 2002. – 294 с.

²³ Пілявський В.І. Агропромислова інтеграція: види та організаційно-правові форми / В.І. Пілявський // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 2. – Т. 1. Економічні науки. – Полтава: ПДАА. – 2011. – С. 210-211. (С. 207-214)

ефект. Для забезпечення єдності сільського господарства та промисловості й необхідна агропромислова інтеграція²⁴.

Вчені-економісти виділяють наступні форми інтегрованих структур в АПК²⁵:

- з збереженням прав юридичної особи, шляхом часткового об'єднання власності інтегрантів і координації спільного виробництва без повної консолідації їх діяльності;
- на основі повного злиття власності інтегрантів, при втраті юридичної самостійності і зміні суб'єктів власності;
- на базі основного інтегратора шляхом укладення договору про спільну діяльність без утворення нової юридичної особи;
- на базі великої організації індустріального типу (в тому числі, що не відноситься до сфери АПК) у вигляді основного господарського товариства і дочірніх компаній тощо.

В основу способів інтеграції підприємств агропромислового комплексу можуть бути покладені різні групувальні критерії:

- географічний обхват (внутрішньогалузеві, міжгалузеві, регіональні, міжрегіональні, транснаціональні);
- форма власності (державна, приватна, спільна та ін.);
- характер правовідносин (зі створенням / без створення додаткової юридичної особи);
- організаційно-правова форма (публічне акціонерне товариство, господарське товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, асоціація, кооператив тощо);
- галузева спеціалізація сільськогосподарських виробників (інтеграторів) і підприємств харчової промисловості;
- статус самостійності (повна, часткова або ж повна втрата).

У вітчизняній практиці господарювання склалися наступні організаційні форми агропромислової інтеграції:

- агропромислове підприємство;
- агропромисловий комбінат;
- агропромислове об'єднання;
- агрофірма;

²⁴ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: ...С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

²⁵ Лубков А.Н. Развитие интеграционных процессов в АПК / А.Н. Лубков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. – № 5. – С. 44-47; Мушаров А.С. Интегрированные агропромышленные формирования на базе предприятий промышленности / А.С. Мушаров // Экономика сельского хозяйства России. – 2000. – № 2. – С. 38-39.

- агрохолдинг.

В Україні згідно Господарського кодексу²⁶ до інтеграційних належать об'єднання підприємств. Серед останніх виділяють асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, промислово-фінансові групи, холдинги.

Характерною рисою сьогодення є входження в сільське господарство підприємств, раніше не зайнятих в цьому напрямку діяльності. Так, найбільший холдинг України СКМ і його партнер по гірничо-металургійному бізнесу «Смарт-Холдинг» створили на базі сільськогосподарських активів Маріупольського металургійного комбінату ім. Ілліча (ММК ім. Ілліча, Донецька обл.) сільськогосподарський холдинг Група HarvEast з земельним банком понад 200 тис. га²⁷.

Вищенаведені підприємства можуть створюватися за допомогою різних форм інтеграції, характеристики яких наведені у наступній таблиці.

Типи інтеграції в агропромисловому комплексі поділяються на контрактні і майнові.

Перша з них являє собою взаємодію самостійних організацій та/або індивідуальних підприємців у рамках якого-небудь господарського договору.

Особливістю контрактної форми інтеграції, за Н.О. Корневою, є те, що її учасники повністю зберігають самостійність і права юридичної особи і в той же час підпорядковують свою діяльність інтересам досягнення високих кінцевих результатів всього технологічного ланцюга. Безперечними перевагами контрактної інтеграції є її висока гнучкість, мобільність та оперативність. При недержавних формах власності на засоби виробництва в сучасних ринкових умовах дуже важко створити господарську одиницю, до якої входили б всі технологічні ланки... Контрактна форма інтеграційних зв'язків наявна, коли переробні підприємства налагоджують такі економічні відносини з виробниками продукції – сільськогосподарськими виробниками усіх форм власності. Така форма інтеграційних відносин дає можливість зберігати економічну самостійність як переробному підприємству, так і виробникам сировини при покращенні кінцевих результатів виробництва²⁸.

В той же час контрактна форма інтеграції за своїм змістом нагадує сутність поняття «взаємодія». Так, з філософської точки зору, «взаємодія

²⁶ Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 № 436-ІВ // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст.144.

²⁷ Ахметов и Новинский создали агрохолдинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/market/agricultural-market/ahmetov-i-novinskii-sozdali-agroholding-92414>

²⁸ Корнева Н.О. Роль інтеграційних процесів у формуванні організаційної структури тваринницько-продуктового комплексу / Н.О. Корнева // Вісник СНАУ [Серія «Економіка та менеджмент»]. – 2006. – Вип. 3-4 (20-21). – С. 75 (С. 74-77)

виступає як інтегруючий фактор, завдяки якому відбувається об'єднання частин у визначений тип цілісності»²⁹.

Таблиця 5.1.1

Форми інтеграції в ринковій економіці*

Форми інтеграції	Зміст форми
Злиття	у разі злиття суб'єктів господарювання усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, що утворений внаслідок злиття ³⁰
Приєднання (поглинання)	у разі приєднання одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до цього останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання ³¹
Спільне підприємство	контрактна угода, за якою дві або кілька сторін здійснюють економічну діяльність, яка підлягає спільному контролю ³²
Контрактна	здійснюється шляхом укладення довгострокових договорів, які дозволяють формувати стабільні зв'язки між фірмами ³³
Альянс	союз, об'єднання підприємств на основі формальних або неформальних договірних зобов'язань ³⁴
Кластер	це галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону ³⁵

* Джерело: Дослідження автора

О.М. Іезуїтов вказує на те, що при взаємодії зберігається принципова самостійність і визначеність кожної із взаємодіючих сторін. В той же час кожна з них іде на деякі взаємоприємлімі і взаємокорисні поступки³⁶. Тобто ці поняття можна назвати, у деякому сенсі, тотожними.

²⁹ Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.

³⁰ Господарський кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 № 436-ІВ // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст.144.

³¹ Там же.

³² Части у спільних підприємствах: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31. IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_040.

³³ Формирование ОСУ стратегического типа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://managemate.ru/obespechenie-strategicheskogo-upravlenija/formirovaniya-osu-strategicheskogo-tipa/587-vhozhdenie-naprimer-v.html>.

³⁴ Альянс [Електронний ресурс] // Википедия. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C0%EB%FC%FF%ED%1>.

³⁵ Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М.П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій / Матеріали конференції 1-2 листопада 2001р. – К.: Спілка економістів України, 2001. – С.25-33.

³⁶ Іезуїтов А.Н. Философия взаимодействия. Основы и перспективы / А.Н. Иезуитов. – СПб.: Изд.-полиграф. техн., 1993. – 58 с.

Позитивних прикладів такого симбіозу на території України важко знайти, тому така форма інтеграції є менш розповсюдженою і привабливою для сільськогосподарських товаровиробників.

В такий спосіб інтеграції, по-перше, положення сільськогосподарського підприємства не покращується, і, по-друге, переробники сировини в різний спосіб намагаються підвищити свою частку прибутку від кожної угоди, знижуючи закупівельні ціни.

Майновий тип інтеграції передбачає розширення прав власності на дві і більше стадій виробництва та збуту продовольчої продукції. Вона полягає у тому, що фірма-інтегратор отримує у власність частину (або всі) активів інтегрованих агентів³⁷.

Інтеграція власності дозволяє:

1) об'єднувати в єдине ціле виробництво, переробку і торгівлю сільгосппродукцією, відновлюючи управління агропромисловим виробництвом;

2) оздоровлювати фінанси підприємств і організацій агропромислового комплексу, акумулювати фінансові ресурси для реалізації пріоритетних напрямів розвитку сільського господарства та обслуговуючих його галузей;

3) підвищувати конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках;

4) застосовувати прогресивні технології, високопродуктивну техніку, новітні досягнення науки;

5) вирішувати соціальні проблеми сільської місцевості шляхом створення нових робочих місць, збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів, розвитку інфраструктури.

В економічній літературі використовують два основних види інтеграції: вертикальну і горизонтальну³⁸. Деякі науковці розглядають й інші стратегії росту, такі як диверсифікація когломеративна та концентрична³⁹, прогресивна, регресивна інтеграція, а також по підприємству, виступаючому об'єднувачем⁴⁰.

На думку І.К. Пінкевича, виділяються наступні можливі цілі інтеграції господарюючих суб'єктів, що діють у ринкових умовах: закріплення господарських зв'язків; зниження трансакційних витрат; посилення стимулів

³⁷ Ушвицкий М.Л. Объективная необходимость углубления интеграции в агропромышленном комплексе / М.Л. Ушвицкий // сб. науч. тр. СевКавГТУ [Серия «Экономика»]. – 2006. – №3. – С. 101

³⁸ Акулов В.Б. Теория организации: [Учеб. пособ.] / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. – 142 с.

³⁹ Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика / Зуб А.Т. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.

⁴⁰ Юркова Т.И. Экономика цветной металлургии. Тексты лекций: [Учеб. пособ.] / Т.И. Юркова. – Красноярск: Гос. ун-т цветных металлов и золота, 2004. – 114 с.

для одержання найбільш високого кінцевого результату; концентрація ресурсів по найбільш перспективним напрямкам технічної політики; використання найбільш ефективної системи взаєморозрахунків, в тому числі за рахунок застосування розрахункових цін; підвищення конкурентоспроможності виробників на зовнішньому ринку; більш ефективне використання виробничої та соціальної інфраструктури⁴¹.

У науковій літературі розкриваються наступні функції інтеграційних зв'язків між підприємствами⁴²: засіб погодження і об'єднання зусиль у рішенні задач, що представляють загальний інтерес партнерів; засіб вирішення неузгоджень між ними; засіб удосконалення структури асортименту і підвищення якості продукції, що випускається; спосіб доведення виробленої продукції до підприємства-споживача; засіб, що дозволяє повністю задіяти з високою віддачею наявний господарський і науково-технічний потенціал; інструмент корпоративного будівництва, планування і управління; важіль розподілу і перерозподілу засобів виробництва, праці та капіталів по галузям і підприємствам; знаряддя збалансованих конкретних потреб замовника і ресурсних можливостей виробників, встановлення пропорцій між виробником і споживачем; стимулятор науково-технічного прогресу і інноваційного потенціалу та інше.

А.А. Попов деталізує функції інтеграційних зв'язків, висуваючи організаційну, стимулюючу, погоджуючу і засіб усунення протиріч та розглядаючи їх на мікро-, мезо- та макрорівні⁴³. Наведені функції дозволяють розкрити різні рівні, специфіку та відобразити основні властивості інтеграції господарюючих суб'єктів. Від того, на скільки ефективно вони реалізуються, залежить ефективність інтеграції господарюючих суб'єктів.

Основними принципами, що лежать в основі створення агропромислових інтегрованих формувань, є наступні: принцип добровільності, принцип цілісності, принцип «провідної ланки», принцип підтримки і сприяння з боку адміністративних органів.

Принцип добровільності полягає в тому, що рішення про вступ підприємств і організацій в агропромислове формування приймається відповідно до їх статутів: за рішенням зборів акціонерів (в акціонерних товариствах), вкладників (в товариствах з обмеженою відповідальністю),

⁴¹ Пинкевич И.К. Виды и особенности интеграционных процессов в агропромышленном комплексе России / И.К. Пинкевич // Проблемы современной экономики. – № 1 (33). – 2010.

⁴² Калашникова Н.И. Хозяйственные связи между предприятиями: содержание, функционирование, управление / Н.И. Калашникова. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. – С. 72 (111 с.); Котов А.А. Финансово-промышленные группы в переходной экономике России: авториф. дис. канд. экон. наук / А.А. Котов. – Воронеж: Воронежский гос. ун-т, 2000. – С. 15, 17 (24 с.)

⁴³ Попов А.А. Интеграция хозяйствующих субъектов: сущность, функции, основные противоречия / А.А. Попов // Вестник ВГУ [серия «Экономика и управление»]. – 2004. – № 2. – С. 27 (С. 22-30)

членів (в кооперативах). На практиці агропромислові формування створюються нерідко за ініціативою органів управління АПК. Звідси дуже важливо, щоб процес агропромислової інтеграції здійснювався на принципах не примусової, а переконаної добровільності, щоб він не зводився до чергового «витка» реформування підприємств АПК.

Принцип цілісності припускає те, що при організації і діяльності агропромислових формувань повинна бути чітка узгодженість між усіма ланками (учасниками) інтеграційного процесу. У міру створення матеріально-технічних і фінансових умов можливий перехід від простих до більш складних форм інтеграції (від горизонтальних структур – до вертикальних, від виробничих – до виробничо-торгових).

Принцип «провідної ланки» – підприємства-інтегратора. При становленні інтегрованого агропромислового формування виникає питання про вибір підприємства-інтегратора, функції якого може виконувати стійке у фінансовому плані підприємство з збереженим виробничим потенціалом. Підприємство-інтегратор, як головне підприємство, повинно не тільки випереджати за рівнем розвитку, але і стати в організаційно-технологічному відношенні лідером серед учасників інтегрованого формування. Наприклад, при створенні агропромислових формувань м'ясної спеціалізації в залежності від їх структури та рівня масштабності функції підприємства-інтегратора виконує спеціалізоване тваринницьке або переробне підприємство (як правило, м'ясокомбінат чи підприємство хлібопродуктів).

Принцип підтримки та сприяння з боку адміністративних органів. Успішна діяльність агропромислового формування багато в чому обумовлена характером взаємин керівників підприємств – потенційних учасників агропромислового формування з районними та обласними адміністративними органами.

Практика показує, що в тих регіонах, де інтегрованим господарським структурам надається необхідна державна матеріально-фінансова (стартова) допомога, вони функціонують більш ефективно.

Перераховані принципи відносяться до всіх форм агропромислових формувань. У той же час практичні рішення, як організаційні, так і економічні, що приймаються на їх основі, в залежності від конкретних умов можуть істотно розрізнятися.

Важливим чинником залучення приватних структур до інтеграційних процесів є обґрунтування економічного ефекту від участі в них. Формами його обґрунтування можуть бути як бізнес-плани, так і інвестиційні проекти, які, на жаль, є досить дорогими продуктами. Витрати по створенню таких

документів може взяти на себе держава. Збільшення економічного ефекту від агропромислової інтеграції можна також досягти за допомогою державної підтримки в сфері оподаткування. Так, наприклад, створення пільгового режиму оподаткування інтегрованих структур на перші декілька років роботи дозволить залучити до цього процесу значно більше суб'єктів господарювання. Окрім того, слід більш детально розглянути проблему не стільки інтеграції господарюючих суб'єктів, скільки координації їхніх дій на основі контрактних відносин, що, може стати перехідним етапом на шляху до повного об'єднання. Політика держави, в цьому випадку, має спрямовуватися на створення відповідного правового поля для розвитку координаційних процесів, але не намагатися штучно прискорити цей процес⁴⁴.

Поняття інтеграції і кооперації в аграрному секторі є взаємопов'язаним та взаємодоповнюючим. Різниця лише в тому, що кооперація, на наш погляд, являє собою процеси горизонтальної взаємодії, а інтеграції – ще й вертикальної.

Так, А.В. Тур'янський і В.Л. Анічин доходять висновку, що «кооперація та інтеграція найбільш швидко розвиваються саме в середовищі спеціалізованих підприємств. Причому, наприклад, для інтегратора в рівній мірі можуть представляти інтерес підприємства однієї галузі і, що відносяться до різних галузей, але доповнюють один одного, і навіть абсолютно не пов'язані між собою спеціалізовані підприємства»⁴⁵.

В.М. Володін та ін. вважають, що одним з центральних напрямків регулювання економічних відносин в продовольчому підкомплексі є створення корпоративних інтегрованих формувань на засадах кооперації. Кооперація в даному випадку розглядається як система, а інтеграція – як основа механізму взаємодії частин цієї системи. Інтеграційні зв'язки ґрунтуються на реалізації спільних інтересів між виробниками сільськогосподарської продукції, підприємствами переробної промисловості і торгівлі⁴⁶.

Підсумовуючи вище викладене ми прийшли до розуміння, що ж собою являють інтеграційні зв'язки: «Інтеграційні зв'язки – це сукупність управлінських, організаційних, технологічних та виробничих зв'язків між підприємствами агропромислового комплексу, незалежно від територіально-просторового розміщення, що забезпечують єдність (цілісність) виробництва

⁴⁴ Шпикуляк О.Г. Інститут аграрного ринку: [Монографія] / О.Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.

⁴⁵ Тур'янський А.В. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция: [Учеб. пособ.] / А.В. Тур'янський, В.Л. Анічин. – 2-е изд. испр. и доп. – Белгород: Изд-во БелГСХА, 2010. – С. 88. (192 с.)

⁴⁶ Кооперация и интеграция в АПК: [Учебник для вузов] / [В.М. Володин, Л.Н. Дубова, Г.А. Баклаженко, Ю.Д. Бахтеев, А.Н. Рассказов]; под общ. ред. В.М. Володина. – Пенза, 2005. – 244 с.

і переробки сировини та реалізації на цій основі готової продукції споживачам на тимчасовій чи постійній основі».

5.2. Кооперація як соціально-економічне явище у сфері агробізнесу

Україна, маючи великий і потужний економічний потенціал, пріоритетним напрямом свого розвитку обрала курс на європейську інтеграцію. Вступ України до ЄС поки що виглядає досить віртуальним, тому завданням керівництва країни, вчених і практиків є обґрунтування і розробка заходів, спрямованих на розвиток держави до рівня, який дозволив би ефективно реалізувати цю віртуальність. Оскільки Україна є державою аграрною, в доброму розумінні цього слова, значною мірою успіх та ефективність її вступу до ЄС залежатиме від рівня розвитку економіки агропромислового комплексу. Тому питання, пов'язані з ефективним розвитком аграрної економіки України, на сьогодні є в зоні особливої уваги наших вчених. Причому, важливою запорукою продуктивної інтеграції України до ЄС на основі інтенсивного розвитку агропромислового комплексу є кооперація останнього. Вона об'єктивно дозволяє в стислі терміни перейти від існуючого переважно дрібнотоварного укладу в сільському господарстві до крупних форм виробництва продукції на основі вдосконаленої системи економічних взаємовідносин, що дозволять усім учасникам процесу виробництва кінцевої продукції максимально задовольнити власні інтереси на основі ефективного кумулятивного використання свого потенціалу і справедливого розподілу кінцевого синергетичного ефекту. Однак, не дивлячись на таку очевидну важливість кооперації як форми організації виробничих відносин у аграрній економіці, практичної реалізації цього напрямку її розвитку в Україні все ще не спостерігається, що і створює проблему, пошук шляхів вирішення якої є на сьогодні особливо актуальним.

Багатоаспектність кооперації як економічного явища та її всепроникливість у різні сфери економічної практики зумовлюють її високу популярність як об'єкту дослідження багатьох вчених на протязі досить тривалого періоду. Проте в переважній більшості з них можна спостерігати підхід до кооперації як до організаційної форми здійснення економічного процесу. Навіть О.В. Чайнов, який сьогодні сприймається як творець закінченої, логічно стрункої теорії селянської кооперації, перевагу надавав вивченню її організаційно-виробничих аспектів, а соціально-економічні питання залишав ніби на другому плані. Хоча, саму суть кооперації цей

вчений розумів правильно⁴⁷. Мова йде про те, що концептуальний підхід до кооперації повинен ґрунтуватись на розумінні її як явища, для розвитку якого потрібні відповідні умови. У свій час Туган-Барановський цілком справедливо розглядав кооперацію ще ширше – як одну з основних підвалин збереження «молодих паростків української волі», «національного відродження української державності»⁴⁸, хоча й помилявся, стверджуючи, що на противагу «природному» процесу розвитку капіталізму кооперацію було створено «штучно» і що вона мала своїх духовних батьків і з'явилась в результаті впливу на капіталістичне суспільство соціалістичного ідеалу, а також обґрунтовуючи початки виникнення кооперативного руху з часів утопічних експериментів комуністичного характеру відомого в історії Оуена⁴⁹ – стверджувати так, це все одно що доводити відсутність в природі об'єктивного явища гетерозису до часів формування відомого в біології закону Менделя.

В середньому по Україні на протязі вже тривалого періоду питома вага особистих селянських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції перевищує 75%. Такий шлях розвитку сільського господарства не можна вважати перспективним, оскільки він є нетехнологічним, неефективним і, в цілому, нелогічним. Єдиним способом вирішення проблеми укрупнення сільськогосподарського виробництва і пов'язаних з ним сфер є кооперація. Не випадково М. Малік сільськогосподарську кооперацію розглядає як невід'ємну складову і основу аграрної реформи: «Для аграрного сектора економіки України формування суб'єктів кооперативних процесів має принципове значення... Це дозволить використовувати переваги великомасштабного агробізнесу і здійснювати ефективний контроль за власною ринковою діяльністю без відриву від своєї основної функції – виробництва сільськогосподарської продукції»⁵⁰.

Розвиток економічної думки стосовно проблем кооперації у аграрному секторі економіки України постійно привертає увагу і інших вітчизняних вчених економістів, серед яких В. Збарський⁵¹, М. Малік, Ю. Лузан⁵²,

⁴⁷ Чайнов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А.В. Чайнов. – [2-е изд.-е.]. – М., 1927. – С. 337.

⁴⁸ Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний / М.І. Туган-Барановський. – К.: Наукова думка, 1994. – С. 17.

⁴⁹ Туган-Барановський М.І. Соціальні основи кооперації / М.І. Туган-Барановський. – М., 1989. – С. 47.

⁵⁰ Малік М. Сільськогосподарська кооперація як складова аграрної реформи / М. Малік // Економіка АПК. – 1999. – №1. – С. 62.

⁵¹ Збарський В.К. Участь селянських домогосподарств у процесах кооперації та агропромислової інтеграції / В.К. Збарський, М.П. Канінський // Економіка АПК. – 2011. – №3. – С. 87-92.

⁵² Малік М.Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. – №12. – С. 103-108; Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – №3. –

Л. Молдаван⁵³, М. Одінцов⁵⁴, А. Пантелеймоненко⁵⁵, В. Шебанін⁵⁶, В. Ясиновський⁵⁷ та ціла низка інших. У їх працях процеси розвитку кооперації розглядають досить широко і всестороннє, але, не дивлячись на це, по-перше, справжньої кооперації, яка хоча б чимось нагадувала нам кооперацію у розвинутих країнах, ми все ще не маємо, а по-друге – кооперація у наукових публікаціях здебільшого так і розглядається – як процес чи як організаційні форми цього процесу, і зовсім нехтується той момент, що кооперація – це, головним чином, явище, яке для свого розвитку потребує, як і кожне інше явище у будь-якій сфері людського життя і діяльності, відповідних умов, і тому процес пошуку причин такого стану і можливих шляхів його подолання створює на сьогодні широке поле для продовження наукового пошуку у цій царині науки і практики.

Особливо важливим у розвиток теорії кооперації є вклад проф. В.В. Зіновчука⁵⁸. Проте у його вченні основний акцент робиться на доцільності практично виключно обслуговуючої кооперації, що, зрештою, відповідає загальному духу і змісту урядових рішень стосовно кооперації⁵⁹, хоча, якщо виходити із сутності кооперації як економічного явища, кооперуватись потенційно можна у всьому, в т.ч. і у виробництві продукції. Зрештою, в сучасних умовах актуальною може бути навіть кооперація у, наприклад, використанні земельних паїв у вигляді створення хоча б якоїсь локальної асоціації землевласників.

При цьому важливо розглядати кооперацію не стільки як процес (економічний, соціальний чи навіть організаційний), скільки власне як явище соціально-економічного характеру. Такий підхід дозволяє краще зрозуміти основні причини, що гальмують розвиток кооперації у аграрній сфері економіки України.

С. 3-8; Малік М. Сільськогосподарська кооперація як складова аграрної реформи / М. Малік // Економіка АПК. – 1999. – №1. – С. 60-65.

⁵³ Молдаван Л. В. Роль кооперативів у подоланні сільської бідності / Л.В. Молдаван, Д.Ф. Крисанов, Л.О. Удова // Економіка АПК. – 2010. – С. 121-129.

⁵⁴ Одінцов М.М. Кооперація у розвитку аграрної сфери економіки / М.М. Одінцов // Агросвіт. – №10. – С. 8-10.

⁵⁵ Пантелеймоненко А.О. Про моделі співпраці вітчизняних збутових сільськогосподарських кооперативів із системою споживчої кооперації України / А.О. Пантелеймоненко // Економіка АПК. – 2011. – №10. – С. 43-48.

⁵⁶ Шебанін В.С. Розвиток кооперації в АПК: проблеми та шляхи їх подолання / В.С. Шебанін, Т.В. Шевченко // Економіка АПК. – 2013. – №2. – С. 9-12.

⁵⁷ Ясиновський В. «Кооператив» – наш ідеал чи наше хуторянство? / В. Ясиновський // Землевпорядний вісник. – 2012. – №4. – С. 42-45.

⁵⁸ Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 1996. – 224 с.; Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 1999. – 256 с.

⁵⁹ Державна цільова програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmu.gov.ua>; Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261.

Основна проблема полягає у тому, що, як і кожне явище – хімічне, біологічне, фізичне, соціальне чи, як у даному випадку – соціально-економічне, кооперація для свого розвитку потребує відповідних умов. Оскільки цих умов в Україні не створено, то, відповідно, і розвиток кооперації відбувається лише практично чисто формально.

Недоліком правової бази як чинника розвитку кооперації є її недосконалість, незавершеність і у значній мірі суперечливість. Ці суперечності виникають уже на стадії намагання зареєструвати кооператив як підприємницьку структуру – райдержадміністрація вимагає наявності статутного фонду (на підставі законодавства про підприємництво), кооперативне законодавство якого не передбачає, оскільки згідно нього кооператив є неприбутковою організацією, і пропонує зареєструвати кооператив як громадську організацію, хоча громадська організація не має права займатись господарською діяльністю.

Існує також суперечність між змістом Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» та Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» – останній заперечує неприбутковий статус кооперативу (найбільш привабливу ознаку кооперативу!) у випадку його діяльності із третіми особами, тоді як кооперативне законодавство таку діяльність у межах 20% загального обороту дозволяє. У результаті таких суперечностей селянському кооперативу доводиться, наприклад, платити за зібране ним у мешканців сіл молоко.

Крім того, Класифікація видів економічної діяльності, затверджена і введена в дію Держстандартом України від 22 жовтня 1996 р., не відносить до розряду сільськогосподарських послуг понад 60% із тих, що передбачені у кооперативному законодавстві. До числа заборонених в якості сільськогосподарських віднесено такі послуги як первинна переробка молока, торгівля засобами захисту рослин, забій худоби, торгівля сільськогосподарською сировиною, надання ветеринарних послуг тощо.

Заходи, які вживаються державою щодо розвитку кооперації у аграрному секторі, мають на практиці чисто формальний характер. Можна констатувати фактичне невиконання державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року⁶⁰ та Постанови від 20 серпня 2008 року «Про заходи щодо активізації з розвитку тваринництва, де йшлося про державну підтримку створення і функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із заготівлі, переробки та збуту продукції

⁶⁰ Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК. – 2007. – №1. – С. 3-50.

тваринництва, штучного осіменіння тварин, створенню культурних пасовищ тощо. Аналогічна доля спіткала Програму становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів як неприбуткових організацій на 2002-2004 роки з продовженням до 2005 року і затверджених Рекомендацій щодо створення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів із використанням майнових паїв або часток у майні, що знаходяться у спільній частковій власності колишніх членів реорганізованих колективних сільськогосподарських підприємств. Сучасна ситуація засвідчує зовсім не кращий варіант завершення виконання прийнятої з ініціативи Уряду програми з розвитку сільськогосподарської кооперації на період до 2015 року⁶¹ – кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у 2012 році (станом на 1 липня) становила 562⁶² проти 645 у 2010 році⁶³, тобто, має місце і надалі тенденція до зменшення їх кількості.

Відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання є замкнутою системою, яка, по суті, відображає дію різних учасників за єдиним принципом співробітництва і на основі кооперації праці, за рахунок яких відбувається кругообіг продукту в суспільстві і забезпечується безперервний розвиток суспільного виробництва. Відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання визначаються рівнем розвитку економічних відносин, які обумовлюють співробітництво партнерів або, іншими словами, їх кооперацію, яка значною мірою залежить від існуючих політичних, правових та ідеологічних умов.

Вплив цих умов на рівень розвитку кооперативних відносин виражається в дії конкретних факторів, які можуть бути систематизовані в такі групи: стабілізуючі (наявність і рівень розвитку ринкової інфраструктури, ступінь рівності можливостей для розвитку різних організаційних форм, громадська думка щодо розвитку кооперації, ставлення держави до цього явища); збуджуючі (законодавчо-правова база, стабільність економіки країни, система оподаткування та податкові пільги, фінансово-кредитне обслуговування); організаційно-базові (мотивація, база та процедура створення кооперативів, спосіб залучення початкового капіталу, консультативна, інформаційна та науково-методична підтримка розвитку кооперації).

⁶¹ Програма становлення і розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів до 2015 року // Урядовий кур'єр. – 2009. – 9 червня.

⁶² Шибанін В.С. Розвиток кооперації в АПК: проблеми та напрями їх подолання / В.С. Шибанін, Т.В. Шевченко // Економіка АПК. – 2013. – №2. – С. 11.

⁶³ Коротич П. Кооперативний туман / П. Коротич // The Ukrainian Farmer . – 2012. – №7. – С. 31.

Ці моменти стосуються соціально-економічної та політичної сторін кооперації. Але існує ще й так звана техніко-економічна її сторона, яка ґрунтується на теорії диференціальних оптимумів. Суть її полягає в тому, що в сільськогосподарському виробництві різні механічні, біологічні і економічні процеси і операції мають свої оптимальні режими і оптимальні розміри. При цьому, оптимальний розмір сільськогосподарського виробничого підприємства зовсім не відповідає оптимальному розміру підприємства, що переробляє сільськогосподарську сировину, оптимум якого залежить від різних чинників, в тому числі і від ступеня транспортабельності різних видів сировини.

Об'єктивно зрозуміло, що крупне підприємство має ряд переваг над дрібним. Проте і малий бізнес в ряді випадків має переваги над крупномасштабним підприємством. Оптимум в даному випадку слід шукати там, де має місце мінімальний рівень собівартості одиниці продукції, тобто, де на одиницю затрат одержується максимум продукції. Питання диференційованих оптимумів – це питання, по-перше, оптимальних розмірів тих чи інших конкретних підприємств; по-друге – це питання про оптимум різних галузей сільського господарства; по-третє – це питання оптимальності масштабів кооперативних взаємовідносин. Окремі технічні або економічні процеси можуть бути виділені з конкретних господарств для об'єднання їх з аналогічними процесами в інших господарствах. Образно кажучи, кооперація дозволяє її членам вийти за рамки своїх фізично обмежених господарств і водночас залишатись у цих рамках, концентруючи свої консолідовані певним чином зусилля і ресурси на досягненні спільної з партнерами мети практично власне за межами цих рамок.

О.В. Чаянов у свій час розділив ці процеси на чотири групи:

1. Механічні процеси, пов'язані з земельними просторами (обробіток ґрунту, сівба, перевезення, збирання врожаю і т.д.);
2. Біологічні процеси рослинництва і тваринництва (ріст рослин, лактація корів, приріст м'ясних тварин);
3. Механічні процеси первинної переробки сировини;
4. Господарські операції по зв'язках із зовнішнім світом (купівля і продаж, фінансово-кредитні відносини і т.д.).

Така класифікація є універсальною, бо охоплює всі функціональні можливості сільського господарства, як існуючі, так і ті, що можуть виникнути в майбутньому. Сам Чаянов порівнював свою систему класифікації з періодичною системою елементів Менделєєва, бо порожні

місця в ній, на його думку, можуть бути заповнені новими, ще не відкритими сьогодні видами і формами виробництва⁶⁴.

Пояснюючи суть кооперації, О.В. Чаянов писав, що основна ідея сільськогосподарської кооперації є в вищій мірі простою. Якщо уважно вдивитися в склад селянського господарства, досить складного за своєю будовою, то легко можна переконатися в тому, що для цілого ряду галузей його крупна форма дасть одразу безпосередню велику вигоду. При цьому майже завжди виявляється можливим досить легко, не порушуючи роботи решти частин господарства і не руйнуючи трудового сімейного господарства, виділити окремі роботи і поєднати їх спільно з сусідами в одну загальну справу⁶⁵.

Конкретних форм організації реалізації кооперативних економічних взаємовідносин може бути багато. Розглядаючи кооператив як одну з таких організаційних форм цих зв'язків, О.В. Чаянов справедливо зазначив, що кооператив – це, перш за все, спілка господарств, і що господарства, які входять в таку спілку, від цього не знищуються, а залишаються дрібними господарствами. В кооперативах лише частина виробництва, саме та частина, де крупне господарство має переваги над дрібним, об'єднується в спільну організацію. Сільськогосподарський кооператив є доповненням до самостійного селянського господарства, обслуговує його і без такого господарства не має змісту⁶⁶.

І ще один цікавий момент. Пояснюючи роль кооперації у вирішенні проблем аграрного сектору економіки на прикладі кооперативного переробного заводу, О.В. Чаянов вказував, що корінь всього підприємства, його душа лежить у вигоді тих селян, які поставляють молоко на завод і які спільними зусиллями створили цей завод для обслуговування своїх господарств. Завод кооперативний може не давати ні копійки прибутку на затрачений на його створення капітал, але він буде вигідним для селян, якщо завдяки йому вони одержать за своє молоко значно більший виторг, ніж той, який би вони могли одержати, продаючи молоко в чужі руки. Таке перенесення уваги з інтересів капіталу на інтереси тих господарств, які об'єднуються у спілку і створюють для себе кооперативне підприємство, і є найважливішим в кооперації. Це стосується не лише молока, а й всіх видів сільськогосподарської продукції, в тому числі і цукрових буряків. Кооперація завжди буде користуватися капіталами, і дуже великими капіталами, бо без

⁶⁴ Чаянов А. Краткий курс кооперации / А. Чаянов. – [4-е издание]. – М.: Центральное товарищество «Кооперативное издательство», 1925. – С. 68.

⁶⁵ Там же. – С. 6.

⁶⁶ Там же. – С. 8-9.

них в господарському житті обійтись неможливо, але не інтереси цього капіталу стоять в ній на першому місці, а інтереси тих господарств, які він обслуговує. В кооперації капітал – служник, а не господар. Тому і управління справами кооперативу влаштовується так, що в ньому керують не представники капіталу, не ті, хто дає великі гроші на ведення кооперативної торгівлі або виробництва, а ті трудові колективи, для обслуговування яких виникає і існує кооператив. Таким чином, діяльністю сільської кооперації управляють селянські інтереси, і вся її робота визначається ними⁶⁷.

І все було б добре, якби не було так сумно – відсутність умов об'єктивно не сприяє розвитку явища. Це в повній мірі стосується і кооперації. За всі роки незалежності України хоча б якихось реальних кроків щодо розвитку кооперації у аграрному секторі її економіки знайти важко. Остання потужна хвиля обговорення проблеми кооперації мала місце ще у 2009 році, коли згідно розпорядження тодішнього уряду сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи створювались у кожному регіоні майже примусово, а про обіцяні тоді японські молоковози, закуплені за бюджетні кошти, вже всі забули, так практично їх і не побачивши.

Ренесансом ідеї кооперації виглядала ініціатива міністра аграрної політики та продовольства України М. Присяжнюка, втілена ним у проєкті «Рідне село», головною, проголошеною у 2012 році суттю якого власне і є відродження кооперації шляхом організації співробітництва дрібних виробників сільськогосподарської продукції.

Прикро, але фактом є те, що це, нібито нове починання насправді нічим новим і якісно революційним не характеризується, бо містить ті ж всім відомі гасла, стандартні констатації і масштабні обіцянки. Та й у хоча б у якійсь мірі виваженим господарським кроком його назвати також важко. А якщо врахувати зміст і наповненість бюджету країни на 2013-й рік в частині його підтримки розвитку аграрного сектору, який Союзом учасників сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів України охарактеризований як «найгірший з 2000 року»⁶⁸, то надія на якийсь ефективний практичний результат цього проєкту стає ще більш примарною.

Набагато краще, ніж сьогодні функціонувала кооперація в Україні у різних її формах в минулі часи, починаючи ще навіть з переддержавної епохи, потім – в період Київської Русі, пізніше – у формі так званих «дворищ» і «сябрин» часів Козацької республіки, далі – артільного чумацтва, союзів (виробничих і споживчих). Особливий розмах вона одержала на території

⁶⁷ Там же. – С. 10-11.

⁶⁸ Галас В. Обійми бюджету-2013 / В. Галас // The Ukrainian Farmer . – 2013. – №1. – С. 30-32.

України до Жовтневого більшовицького перевороту, у період ленінського НЕПу, у часи польської окупації західної України у формі таких потужних кооперативних формувань як Центросоюз, «Народні торгівлі», Маслосоюз, Центробанк, об'єднані у РСУК – Ревізійний союз українських кооперативів, який налічував у 1938 році 3194 кооперативи з 581 тис. працюючих – результати їх функціонування публікувались навіть у лондонській пресі з висновками: «...коли все господарське життя охопити мережею кооперативів, то нарід стане самовистачальним, здобуде економічну незалежність»⁶⁹. І лише за період радянської влади кооперативний рух поступово виродився у пародію на кооперацію у формі колгоспів і став практично варіантом господарського втілення більшовицької політики та ідеології, залишаючись близьким до своєї справжньої суті лише у сфері заготівель та споживання. У такому спотвореному і деформованому вигляді кооперація існувала практично до кінця Радянського Союзу і у вкрай занедбаному стані дісталась Україні у спадщину, і з того часу реальних практичних позитивних зрушень у її розвитку в країні не спостерігається.

Справедливості заради можна визнати, що формально кооперативний рух в Україні існує і сьогодні, але результати його практичного втілення на сьогодні досить віддалено нагадують зразки розвитку кооперації у розвинутих країнах, де про нього дбає держава і не лише у вигляді розробки низки програм, але і у вигляді їх реалізації та відповідного фінансування і організаційного забезпечення. Причому ця підтримка має настільки широкий характер, що включає не лише безпосереднє фінансування створення і розвитку кооперативних форм у аграрному секторі економіки, не лише реорганізацію податкового та кредитного обслуговування кооперативів у більш сприятливу для їх розвитку форму, але й організацію і функціонування освітньої системи кооперації, яка сприяє формуванню кваліфікованого менеджменту системи кооперації та кооперативних формувань, в також організацію і функціонування системи консультативно-інформаційного забезпечення кооперативів та їх юридичну підтримку. «Сільгоспооперація у Західній Європі є запорукою успішного ведення агробізнесу і сталості соціальної сфери сіл і містечок. В Україні ж – привід час від часу попаритись»⁷⁰.

Отже, основними чинниками, що гальмують розвиток кооперації у аграрній сфері економіки в Україні, є:

⁶⁹ Ясиновський В. «Кооператив» – наш ідеал чи наше хуторянство? / В. Ясиновський // Землевпорядний вісник. – 2012. – №4. – С. 45.

⁷⁰ Коротич П. Кооперативний туман / П. Коротич // The Ukrainian Farmer . – 2012. – №7. – С. 30.

- фактична відсутність реальної державної фінансової та організаційної підтримки і механізму її реалізації;
- відсутність (або недосконалість і суперечність існуючої) правової бази розвитку кооперації, невідпрацьованість кооперативного законодавства та пов'язаних із ним сфер правового забезпечення;
- відстороненість від кооперації органів місцевого самоврядування та адміністрацій (в силу або їх неграмотності в питаннях кооперації, або цілковитої інфантильності щодо участі у процесах розвитку місцевого підприємництва на селі);
- недостатній розвиток ринкової інфраструктури;
- відсутність у сільського населення потрібної інформації і знань (старше покоління вже відійшло від цих процесів, а молодше цьому не вчилось);
- відсутність кваліфікованих кадрів для роботи в системі кооперації внаслідок відсутності системи їх підготовки у ВНЗ;
- практично повна відсутність кредиту довір'я у населення до владних структур щодо реальності їх не один раз задекларованих намагань «допомогти» селянам розвивати кооперацію у всіх її можливих видах і формах.

Таким чином, кооперація є економічним явищем, суть якого полягає в реалізації сукупності економічних взаємовідносин між партнерами шляхом їх співробітництва з тим, щоб досягти спільної мети при менших питомих затратах ресурсів і максимальним ефектом на основі взаємної вигоди для всіх учасників кооперації. Економіко-технологічною основою кооперації в АПК є об'єктивна можливість виділення окремих технологічних або економічних процесів з конкретних господарств (або окремих виробників) для їх об'єднання з аналогічними процесами в інших господарствах і на базі спільного використання ресурсів всіх учасників – одержання максимального синергетичного ефекту у вигляді прибутку від функціонування кооперативного формування як системи та справедливий його розподіл між усіма учасниками.

До проблеми розвитку кооперації у сільському господарстві і в цілому у аграрному секторі в Україні повертаються лицем час від часу. І щоразу цей поворот закінчується нічим: виправдана в усьому світі ідея кооперації у нас не працює. По факту, із зареєстрованих в Україні кількох сотень кооперативів реально функціонують лише кілька. Проблема – в організації. Розвиток кооперації потребує допомоги. Основні стримуючі чинники у розвитку кооперації – обмеження у ресурсах, мотивації та організації економічних взаємовідносин. Якщо надати допомогу кооперативу стартовим

капіталом (техніка, обладнання, будівництво, ремонт та ін. початкові витрати) і накладних витратах, усі інші обмеження набувають некритичного характеру. А надати допомогу у розвитку кооперативів може лише держава, що й має місце у найбільш розвинутих у кооперативному відношенні державах, в т.ч. і у США, де кожен фермер є членом 5-7 кооперативів. Оптимальна допомога держави у, наприклад, стартовому капіталі, для кооперативу повинна бути в межах 90% – якщо надати допомогу меншу, то потрібної суми потенційні учасники кооперативу в сучасних умовах не назбирають, а якщо допомога буде більшою, то одержане практично «на дурняк» і використовується недостатньо ефективно. Відповідно, потребує розробки законодавчо-економічний механізм супроводу створення та функціонування кооперативу. Крім того, державна підтримка розвитку кооперативу повинна мати тривалий (хоча б 5-6 років) характер, бо уривчастість її характеру зведе нанівець всі зусилля, оскільки люди не будуть вірити у щирість і стабільність намірів держави їм допомогти. До того ж, доступ до такої державної підтримки повинен бути прозорим і рівний для всіх, хто мав би на неї право, і залежати не від окремого чиновника, а від принципових об'єктивних положень розробленого механізму.

Але навіть за умови розробки зазначеного механізму якогось сплеску розвитку кооперації в Україні очікувати годі – надто довгий період державна підтримка розвитку сільського господарства взагалі, а кооперації в ньому – зокрема мала чисто фіктивний (формальний) і часто – несправедливий характер. Очікувати можна поступового, обережного, «точкового характеру» процесу розвитку явища, який лише з часом зможе набути більш широкого характеру. З цією метою можна ефективно використати досвід сусідньої для нас Польщі, де впровадження практично кожної інновації у організацію функціонування аграрного сектору економіки починається із реалізації низки пілотних проектів та наступною широкою пропагандою одержаного позитивного досвіду і навчанням на такій базі всіх зацікавлених. Тому-то сьогодні кооперацією у цій країні в такому плані, у якому ця проблема стоїть перед нами, ніхто не займається, бо давно немає в цьому потреби – вона там вже успішно раз і назавжди вирішена.

5.3. Організаційні особливості формування сільськогосподарських виробничих кооперативів у південному регіоні України

Організаційною основою сільськогосподарського виробничого кооперативу є членство його засновників. Під членством розуміють врегульовану нормами права можливість осіб вступати до кооперативу, набувати відповідних членських прав і нести членські обов'язки та припиняти юридичний зв'язок з ним. Членами сільськогосподарського виробничого кооперативу можуть бути громадяни України й особи без громадянства, що досягли 16-річного віку, зробили відповідні внески у створення матеріально-технічної бази кооперативу і погоджуються дотримуватись вимог його статуту. Хоча, наприклад, М.І. Козир ставить під сумнів можливість вважати сільськогосподарськими товаровиробниками 16-річну молодь⁷¹.

Погоджуємось з цим, тому що досить сумнівною уявляється можливість наявності у молоді власного майна, необхідного для внесення вступного та пайового внесків. Особи, наділені неповною цивільною дієздатністю, можуть самостійно розпоряджатися тільки власними доходами, яких у сучасній сільській молоді просто не вистачить для створення майнової основи членства у кооперативі. Кооператив може кредитувати потенційних членів на суму первісних майнових внесків, але в цьому разі на укладання договору позики з неповнолітньою особою потрібна згода будь-кого з батьків, що становить додаткові ускладнення через виникнення в разі невиконання умов договору чи завдання шкоди неповнолітнім субсидіарної відповідальності осіб, які дали згоду на укладання названого виду правочину⁷². Все це, на наш погляд, унеможлиблює членство в сільськогосподарському виробничому кооперативі неповнолітніх осіб.

Інститут членства у виробничому кооперативі має свої особливості: ознака обов'язкової особистої участі виключає для юридичних осіб можливість бути його членами. Причому через об'єднання у виробничому кооперативі майна, земель і обов'язкової трудової участі в сільськогосподарському виробництві їхніми членами можуть бути лише громадяни України. Поряд з цим принцип обмеження членського складу сільськогосподарського виробничого кооперативу виключно громадянами України зазнав змін. У відповідності з ч. 2 ст. 7 та ч. 1 ст. 10 Закону України

⁷¹ Козырь М.И. Сельскохозяйственная кооперация в России: проблемы совершенствования правового регулирования / Козырь М.И. // Государство и право. – 1998. – № 1. – С. 27.

⁷² Єрмоленко В.М. Майнові правовідносини приватних сільськогосподарських підприємств: теорія, законодавство, практика: [Монографія] / Єрмоленко В.М. – К.: Магістр. – XXI сторіччя, 2005. – С. 115-117.

«Про кооперацію» від 10 липня 2003 р.⁷³ засновниками та членами кооперативу, поряд з громадянами України, можуть бути іноземці й особи без громадянства. Зазначена норма має перевагу над наведеною попередньо щодо сільськогосподарських виробничих кооперативів: Закон України «Про кооперацію» є більш загальним нормативно-правовим актом, порівняно із Законом України «Про сільськогосподарську кооперацію»; пізніший за датою набрання чинності правовий акт має пріоритет над прийнятим раніше; в самому Законі України «Про кооперацію», який набрав чинності з дня його опублікування, на раніше створені кооперативи покладено чітко визначене зобов'язання – протягом року з дати набрання ним чинності привести свої статuti у відповідність з новими вимогами.

Однією з найбільш важливих особливостей сільськогосподарського виробничого кооперативу є можливість асоційованого членства, яке дає змогу залучити додаткові ресурси, інвестиції, участь в управлінні меншої кількості осіб робить управління дієвим. Асоційованими членами можуть бути фізичні та юридичні особи. Згідно ч. 3 ст. 14 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» порядок вступу до кооперативу та участь асоційованого члена в його господарській та іншій діяльності, права та обов'язки такого члена, розміри паїв та виплат на паї визначаються статутом кооперативу. Асоційовані члени кооперативу мають першочергове право на одержання свого майнового внеску та відповідних часток доходу і на повернення їхніх земельних ділянок у натурі. При цьому їх наділено правом дорадчого голосу.

Більшість виробничих кооперативів у Південному регіоні України – це середні й великі за чисельністю членів і асоційованих членів підприємства. У результаті реформування КСП виробничі кооперативи значною мірою зберегли трудові колективи, майнові комплекси та земельні масиви колишніх КСП, правонаступниками яких вони стали. До малих підприємств відносяться у середньому по регіону близько 22,6%. В Одеській і Херсонській областях на момент дослідження були реструктуризовані або знаходились у стані ліквідації через банкрутство відповідно 6,7 і 26,7% кооперативів. Відмічено два різні підходи до утворення виробничих кооперативів на основі реформування КСП.

Перший підхід характеризувався тим, що утворення кооперативу відбувалось за рішенням установчих зборів всіх членів КСП. Інший підхід передбачав, що невелика кількість засновників (переважно керівники і спеціалісти господарства) створювали кооператив, а всі інші працівники з

⁷³ Про кооперацію: Закон України // Економіка АПК. – 2003. – № 9. – С. 142-152.

майновими і земельними паями за їхніми заявами зараховувались в якості асоційованих членів. Ці два підходи мають принципове значення, тому що по-різному впливають на характер виробничих відносин у кооперативі, на дотримання демократичних принципів кооперації й у кінцевому рахунку на результати господарської діяльності, стабільність трудових колективів, яка є важливим показником діяльності виробничих кооперативів.

Після реєстрації виробничих кооперативів вступ нових членів, згідно з нашими дослідженнями, спостерігався: у Криму та Херсонській області в 20-22% підприємств, Одеській області – у 60% підприємств. Масового вступу нових членів не спостерігалось. Вийшло членів із кооперативів після їхньої реєстрації (природний рух населення в наведених даних не враховано): АР Крим – у 44% підприємств; Миколаївській області – у 25%; Одеській області – у 80%; Херсонській області – у 60% підприємств. Випадки масового виходу з кооперативів (понад 100 чол.) спостерігалися в АР Крим (3 підприємства), в Одеській області (3 підприємства), у Херсонській області (6 підприємств), а в Миколаївській області нараховується всього 10 виробничих кооперативів.

Вихід членів із кооперативів у більшості випадків переважав над вступом нових членів, який відбувався в основному в успішно діючих кооперативах. Основні причини виходу з кооперативів, за проведеними дослідженнями, такі: 1) низький рівень оплати праці; 2) несвоєчасна виплата зарплати; 3) недотримання кооперативних принципів (недемократичне формування органів управління, відсутність кооперативних виплат); 4) бажання працювати самостійно, вести власні справи (утворення фермерських господарств, заняття індивідуальною діяльністю); 4) скорочення працівників; 5) побоювання втратити майновий пай; 6) вигідніше стати на облік в центрах зайнятості по безробіттю, ніж працювати в кооперативі.

Соціально-економічною основою діяльності кооперативів, що відображає особливості їхнього господарського механізму, є кооперативні принципи. Кооперативні принципи економічної діяльності згладжують протиріччя між суспільним характером праці та приватним присвоєнням його результатів, інтегруючи воедино механізми власності, управління і розподілення доходів у кооперативах. Ефективність кооперативної форми господарювання забезпечується відкритістю членства, добровільністю об'єднання, демократичністю при ухваленні рішень, обов'язковою участю в господарській діяльності, досягненням сумісних вигод для всіх членів, пропорційністю у розподілі доходів, самостійністю у процесі діяльності, взаємовигодною при обміні результатами, сприянням у підвищенні

професійних знань і активною участю у вирішенні соціально-економічних завдань.

Дотримання кооперативних принципів є однією з умов ефективного функціонування кооперативних підприємств. Для того, щоб це довести, були проведені соціологічні обстеження діяльності сільськогосподарських кооперативів Південного регіону України. Важливим критерієм, що характеризує рівень дотримання кооперативних принципів, є участь членів кооперативів в управлінні їхньою діяльністю. Як показали проведені дослідження, на питання, чи має кооператив демократично обрані органи управління, позитивну відповідь дали у всіх досліджуваних господарствах, за винятком кооперативів, які утворені декількома членами, де обраний лише голова. Як правило, обрані правління і ревізійні комісії кооперативів, спостережні ради та виконавчі дирекції є тільки у великих за чисельністю працівників і масштабами виробництва кооперативах.

У більшості досліджуваних кооперативів АР Крим і Миколаївської області загальні збори членів кооперативів проводяться відповідно зі статутними вимогами. В Одеській області в половині кооперативів, у Херсонській області – у третині кооперативів загальні збори проводились лише один раз на рік, що є порушенням демократичних принципів управління у кооперативах. При цьому стверджується, що члени кооперативів беруть участь у розробці стратегії розвитку та прийнятті рішень. Важливим критерієм дотримання кооперативних принципів є участь членів у формуванні пайового фонду та здійсненні кооперативних виплат. Дослідження показали, що розмір пайового внеску різний у різних кооперативах і визначається вартістю майнового паю, який вноситься переважно в матеріальній формі, рідше в матеріальній і грошовій формі. Згідно з даними соціологічного обстеження, кооперативні виплати в половині господарств не здійснюються.

Отже, на основі одержаних даних щодо дотримання кооперативних принципів у сільськогосподарських виробничих кооперативах, можна зробити такі висновки: існуюча у певної частини кооперативів періодичність і недостатня частота проведення загальних зборів як вищого органу управління кооперативу суттєво обмежує можливості участі членів кооперативів у розробці та прийнятті стратегічних рішень, породжує анонімність і непрозорість у використанні коштів кооперативу та дозволяє управлінцям здійснювати керівництво на свій розсуд, спираючись лише на рішення вузького кола членів правління, чим порушується основоположний кооперативний принцип. На стан і майбутнє виробничих кооперативів впливає і буде

впливати дотримання принципу проведення кооперативних виплат за результатами господарської діяльності. Цей принцип у значній частині обстежених кооперативів порушується, виплата коштів за оренду землі часто подається як кооперативні виплати. Дослідження показали, що більш успішно та стабільно працюють ті кооперативи, де дотримуються цих основоположних принципів кооперації.

Кожній організації, підприємству притаманні поняття організаційної структури та структури управління. Організаційну структуру сільськогосподарського виробничого кооперативу можна визначити як сукупність виробничих, обслуговуючих і культурно-побутових підрозділів. На вибір організаційної структури впливає цілий ряд факторів: природно-кліматичні, економічні умови, спеціалізація, кількість населених пунктів, кадри, форма власності на землю і майно, традиції, які склалися на селі та ін.

Єдиного типу організаційної структури кооперативів не існує. Виробничі кооперативи в Південному регіоні України у більшості становлять, як уже зазначалось, середні й великі господарства, які мають головні, підсобні й обслуговуючі підрозділи. Їх кількість залежить від розмірів кооперативу, кількості галузей, спеціалізації і концентрації, територіального розміщення. Найбільш розповсюдженою формою організації є постійні виробничі бригади. Залежно від кількості обслуговуючих бригадою галузей існують бригади: комплексні, галузеві, спеціалізовані, транспортно-польові, тракторні. Дослідження показали, що кількість таких підрозділів коливається від 3 до 12.

Структура управління – це сукупність служб і окремих працівників управління, певний порядок їхньої співпорядкованості та взаємозв'язку. Вона фіксується у схемі структури управління, штатному розкладі, положеннях про підрозділи й посадових інструкціях. У сільськогосподарських виробничих кооперативах отримали поширення різні структури управління: функціонально-галузева, лінійно-галузева та змішана. Функціонально-галузеву структуру управління використовують у тих кооперативах, де після реформування КСП збереглися відділки або комплексні бригади, керівники яких підпорядковуються головним спеціалістам, які управляють своїми галузями через керівників відділків або комплексних бригад. Після реформування КСП, зменшення розмірів господарств, в деяких кооперативах перейшли до лінійно-галузевої та змішаної системи управління. Лінійно-галузева структура значно спрощує систему підпорядкування між керівником підприємства, головними спеціалістами і керівниками первинних виробничих підрозділів.

При змішаній структурі управління поряд з багатогалузевими підрозділами, керівники яких підпорядковуються безпосередньо керівникові підприємства, організовуються спеціалізовані виробничі й обслуговуючі підрозділи. Керівники цих підрозділів підпорядковані безпосередньо керівникові підприємства⁷⁴. Залежно від наявності та спеціалізації структурних підрозділів у кооперативах використовуються триступінчаста організаційна структура (за схемою: голова – відділення (комплексна бригада) – бригада (ферма), або двоступінчаста – (за схемою: голова – бригада (ферма).

У кооперативах створюються колективні й колегіальні органи управління. До колективних відносять загальні збори членів кооперативу, які є важливим демократичним інструментом управління кооперативу, до колегіальних – такі органи, до складу яких обирається встановлена статутом кількість членів органу управління (ревізійна комісія та правління кооперативу). На загальних зборах кооперативу обирають його голову, членів правління і ревізійної комісії. За результатами роботи голова кооперативу звітує перед загальними зборами членів кооперативу. Ревізійна комісія, як незалежний орган управління, звітує перед загальними зборами членів кооперативу за результатами проведеної ревізії. Дані таблиці 5.3.1 дозволяють бачити, що в структурі органів управління є демократично обрані на загальних зборах правління, ревізійна комісія, голова кооперативу.

Спостережна рада існує лише в 14% виробничих кооперативів Південного регіону. Виконавчий директор є тільки в 2% кооперативів. Недоліком є те, що спеціалісти сільського господарства – керівники функціональних служб – складають тільки в АР Крим, Миколаївській, Одеській областях відповідно 29%, 20%, 25%, що є негативним фактором в організації управління.

Специфіка організаційно-правової форми «виробничий кооператив» надає системі управління підприємством свої функціональні особливості. Це пов'язано з тим, що основним документом, який регламентує економічні відносини працівників кооперативу (крім законодавчих актів), є статут підприємства. Це насамперед стосується питань оплати праці, преміальних винагород, пайових форм доходів, штрафних санкцій, покликаних мотивувати працівників на високоефективну працю. Лише у 44% досліджуваних кооперативів є всі необхідні установчі й нормативні документи, які регламентують ефективну діяльність підприємства: Статут,

⁷⁴ Структури в організаціях аграрного сектору економіки України: [Навч. посіб.] / М.Д. Білокур, О.О. Шевченко. – Д.: АРТ-ПРЕС, 2008 – С. 78.

правила внутрішньогосподарської діяльності, положення про структурні підрозділи, посадові інструкції, колективний договір, стандарти на конкретні функції та процедури управління, плани-графіки роботи керівників і спеціалістів та інші. Правила внутрішньогосподарської діяльності відсутні у 25% кооперативів, посадові інструкції – у 33% кооперативів, що знижує ефективність управління.

Таблиця 5.3.1

Результати обстеження окремих СВК Південного регіону щодо фактичної наявності органів управління, передбачених їх статутами*

Органи управління, посади керівників	АР Крим	Області			Південний регіон
		Миколаївська	Одеська	Херсонська	
<i>Кількість обстежених підприємств, що мали відповідні органи управління, од.</i>					
Загальні збори	7	5	12	12	36
Правління	7	4	7	11	29
Ревізійна комісія	7	4	7	11	29
Спостережна рада	-	-	-	2	2
Голова кооперативу	7	5	12	12	36
Виконавчий директор	-	-	-	1	1
Керівники функціональних служб	2	1	3	8	14
<i>Питома вага обстежених підприємств, що мали відповідні органи управління, %</i>					
Загальні збори	100	100	100	100	100
Правління	100	80	58	92	82
Ревізійна комісія	100	80	58	92	82
Спостережна рада	-	-	-	17	14
Голова кооперативу	100	100	100	100	100
Виконавчий директор	-	-	-	8	2
Керівники функціональних служб	29	20	25	67	35

* Джерело: власні дослідження

Управління виробничим кооперативом, за результатами проведеного опитування, найчастіше відбувається на засадах ситуаційного підходу, концепція якого полягає у розробці комплексу методів і засобів, спрямованих на виявлення та вирішення проблем, що виникають на всіх етапах функціонування виробничої системи. Встановлено, що 53% опитаних приймають управлінські рішення за принципом поточного управління «за відхиленнями», яке має короткостроковий характер і внутрішню спрямованість без урахування зовнішніх умов функціонування підприємства. У такому випадку зазначений підхід не забезпечує досягнення стратегічних цілей підприємства, а дозволяє вирішувати лише поточні проблеми.

Ще 19% кооперативів користуються технологією управління – на основі минулого досвіду. Це означає, що управлінське рішення приймається на основі очікуваних змін за даними чи тенденціями, які мали місце в минулому. Цей спосіб також не приносить очікуваних результатів і не може забезпечити достатню ефективність і продуктивність роботи кооперативу, адже специфіка сільськогосподарського виробництва полягає у швидкій зміні умов навколишнього середовища, не завжди передбачуваних і позитивних. Тільки 8% кооперативів досліджуваного регіону використовують технологію управління за цілями, а саме програмно-цільове управління, яке є концепцією стратегічного підходу в управлінні. Стратегічне управління дозволяє порівнювати цілі розвитку підприємства, що відображають орієнтацію його й адаптацію до зовнішнього середовища з потенціалом, який є в наявності та якого можна досягти.

Одним із визначальних факторів успішного функціонування сільськогосподарських виробничих кооперативів є належне кадрове забезпечення. Діяльність більшості сільськогосподарських виробничих кооперативів характеризується низькою ефективністю. Серед головних причин відмічають низьку технічну оснащеність, технологічну недосконалість процесу виробництва продукції. Однак, поряд із цим, відзначається недостатній кількісний і якісний склад наявних кадрів, здатних працювати в ринкових умовах.

Кадрова політика у кооперативі передбачає використання праці членів кооперативу та найбільш повне забезпечення їх робочими місцями. Оскільки загальний трудовий колектив господарств складається з окремих колективів виробничих підрозділів, то їх підбір має відповідати певним критеріям: наявність спільної мети у членів групи, наявність економічних, соціальних, психологічних мотивів і причин для спільної роботи, необхідність мати певні знання та досвід, кваліфікацію та можливості для досягнення спільної мети, усвідомлення, що робота у колективі потребує взаємної узгодженості, дисципліни й відповідальності та принесе краще задоволення потреб, ніж індивідуальна робота. У результаті проведеного соціологічного обстеження сільськогосподарських виробничих кооперативів Південного регіону України встановлено, що вищу освіту має 39% керівників і спеціалістів кооперативів, середню спеціальну – 49%, загальну середню – 11% і неповну середню – 1% (табл. 5.3.2).

Майже 70% працівників суб'єкта управління не мають достатньої кваліфікації і компетентності у плануванні, користуванні ПК, не знають сучасні інформаційні технології, не завжди здатні вести пошук і аналіз

інформації. Віковий ценз персоналу кооперативу складає: до 35 років – 27%; 36-60 років – 68%; понад 60 років – 5%. У кооперативах працюють переважно люди передпенсійного або пенсійного віку. Молодь у структурі персоналу займає лише 27%, що висуває проблему забезпечення господарств працівниками у майбутньому. Недостатньо залучаються до роботи в господарствах випускники вищих навчальних закладів, особливо ті, які одержали освіту економічного профілю.

Таблиця 5.3.2

Загальна оцінка кадрового потенціал сільськогосподарських виробничих кооперативів Південного регіону (у % до загальної кількості опитаних)*

Показники	АР Крим	Миколаївська область	Одеська область	Херсонська область	Південний регіон
<i>Освітній рівень персоналу кооперативу</i>					
Вища освіта	37	42	39	39	39
Середня спеціальна	43	58	47	47	49
Загальна середня	16	-	14	14	11
Неповна середня	4	-	-	-	1
<i>Віковий ценз персоналу кооперативу, років</i>					
До 35	32	32	32	27	27
36-60	73	68	68	62	68
Понад 60	9	-	-	11	5
<i>Рівень професійної кваліфікації суб'єктів управління</i>					
Високий	14	20	8	-	10,5
Середній	71	20	58	65	53,5
Низький	15	60	34	35	36
<i>Рівень ринкової адаптації кадрів</i>					
Недостатня кількість кадрів, здатних працювати в умовах ринку	29	100	75	75	69
Наявні кадри не знаходять застосування	29	-	25	8	17
Не відповіли	42	-	-	17	14

* Джерело: власні дослідження.

Підводячи підсумок, можна сказати, що існує проблема як кількості, так і кваліфікації кадрів, здатних працювати в умовах ринку. Не знаходять застосування 17% наявних кадрів. Тому для вирішення завдань кадрового забезпечення кооперативу спеціалістами ринкової орієнтації 49% кооперативів роблять ставку на використання професійного потенціалу наявних кадрів і їх перепідготовку в ВНЗ, 18% передбачають вирішити кадрову проблему за рахунок добору молодих кадрів і тільки 3% у кадровій

політиці поєднують використання наявних і молодих кадрів, 26% кооперативів не мають чітко визначеної кадрової політики. Кадрова політика в 47% кооперативів передбачає, крім розрахунку чисельності й удосконалення методів підбору кадрів, і стимулювання праці відповідно до її якості. Проте, тільки в 9% із них планують заходи щодо соціального розвитку всього трудового колективу як більш широкого підходу до формування кадрової політики. Знову ж таки 22% кооперативів не мають відповіді на поставлені питання щодо реалізації проблеми кадрів. Діловий і організаційний рівень персоналу представлено в таблиці 5.3.3.

Таблиця 5.3.3

Діловий і організаційний рівень персоналу в сільськогосподарських виробничих кооперативах у Південному регіоні (у % до загальної кількості опитаних)*

Відповіді респондентів	АР Крим	Миколаївська область	Одеська область	Херсонська область	Південний регіон в цілому
<i>Ставлення і готовність персоналу до змін в системі господарювання</i>					
Позитивне	57	40	92	32	58
Готовність достатня	14	20	-	-	6
Позитивна і достатня	29	-	-	8	8
Негативна	-	-	8	8	6
Не визначились	-	40	-	50	22
<i>Відкритість персоналу до оцінки впливових факторів</i>					
Бачать і оцінюють лише зовнішні фактори	14	20	33	17	22
Бачать і оцінюють лише внутрішні фактори	14	-	-	17	8
Бачать і оцінюють як зовнішні так і внутрішні фактори	72	40	42	42	48
Не відповіли	-	40	25	24	22
<i>Перспективність мислення і діяльність керівників і спеціалістів</i>					
Орієнтуються лише на сьогоднішній день	14	-	17	17	14
Орієнтуються на пошук найближчої перспективи	43	40	25	17	28
Прихильники довгострокової перспективи	43	20	42	58	44
Не відповіли	-	40	16	8	14
<i>Бачення керівниками факторів успіху</i>					
Є розуміння шляхів розвитку	43	20	75	50	58
Є бачення послідовності кроків	43	40	-	25	22
Не визначились	14	40	25	25	20

* Джерело: власні дослідження.

Як свідчать дані таблиці 5.3.3, відкритість персоналу до оцінки впливу зовнішніх факторів складає 22%, тільки внутрішніх – 8% і 48% кооперативів бачать і оцінюють всі фактори. Отже, позитивне ставлення до змін і розуміння шляхів успіху має місце у 58%, послідовність здійснюваних кроків до успіху у 22% досліджених кооперативів. При цьому 20% кооперативів не визначились з відповіддю на дане питання. Кінцеву оцінку кадрового потенціалу у виробничих кооперативах регіону можна зробити, лише на основі зваженої оцінки всіх її складових у сукупності: структури органу управління; структури методів управління; розподілу повноважень; освітнього рівня кадрів, вікового цензу та професійної кваліфікації; ділового й організаційного потенціалу персоналу.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження виробничих кооперативів південного регіону України, можна зробити висновки, що організаційною основою сільськогосподарського виробничого кооперативу є членство його засновників; однією з умов ефективного функціонування виробничих кооперативів є дотримання кооперативних принципів; єдиного типу організаційної структури кооперативів не існує; у кооперативах використовується функціонально-галузева, лінійно-галузева та змішана структури управління; виробничі кооперативи регіону найчастіше використовують ситуаційний підхід в управлінні; політика в галузі кадрів недостатньо враховує потребу професійного росту працівників, можливість їхньої службової кар'єри та зростання матеріального добробуту, не плануються витрати на розвиток персоналу, відсутня затверджена система оцінки кадрів, заохочення тощо. Як показали результати проведеного дослідження, управління у виробничих кооперативах південного регіону України, якщо судити за стратегічною його складовою, потребує суттєвої адаптації до ринкових умов господарювання.

5.4. Формування інтегрованих структур як напрям підвищення ефективності діяльності агропромислового комплексу

Нестабільність та невизначеність економічного середовища, жорстка конкуренція, наслідки кризи, застарілі техніка та технології, неякісні управлінські рішення характерні для України в умовах трансформації економічних відносин. Це призводить до зниження ефективності функціонування окремих підприємств, галузей та загрожує економічній й продовольчій безпеці країни. Отже, важливе значення для економіки України

має розробка та використання сучасних, адаптованих до ринкових умов, підходів до функціонування підприємств та галузей.

Агропромисловий комплекс є багатогалузевим сектором економіки України, в якому за сферою діяльності сформувались три групи:

1) галузі, що виробляють сільськогосподарську продукцію (вирощування зерна, овочів, фруктів, тварин, птиці тощо);

2) галузі, що переробляють, зберігають та реалізують продукцію сільського господарства;

3) галузі, що виробляють та забезпечують сільське господарство засобами виробництва (сільськогосподарське машинобудування, виробництво хімічних добрив, комбікормів тощо), паливом, енергією, теплом, транспортними засобами тощо.

Кожна з цих галузей АПК є виробником продукції та водночас постачальником та/або споживачем продукції інших підгалузей. У радянський період майже 100 галузей і підгалузей національного господарства мали виробничі зв'язки з сільським господарством, а понад 80% продукції сільського господарства використовувалося харчовою промисловістю. Надійність і дієвість цих зв'язків у той період забезпечувалися адміністративно-командною системою управління (матеріальні ресурси розподілялися всім виробникам, навіть фінансово неспроможним, а споживачів примусово прикріпляли до виробників та постачальників). Таким чином досягався міжгалузевий баланс товарно-грошових відносин та виробничих зв'язків.

Процес переходу від адміністративно-планової до ринкової системи господарювання безпосередньо пов'язаний з виробленням економічної стратегії, основною метою якої є структурна перебудова економіки щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності АПК⁷⁵.

Перехід до нових умов господарювання спричинив розрив встановлених виробничих зв'язків між галузями та окремими підприємствами в АПК. За часів незалежності України сформувався приватний сектор як виробників сільськогосподарської продукції, так й продуктів їх переробки. Однак у результаті приватизації сільськогосподарських та переробних підприємств посилилася тенденція до розриву взаємозв'язків «виробник сільськогосподарської продукції – переробне підприємство – торговельне підприємство». У результаті в Україні сьогодні ще не створено умови для збалансованого функціонування інтеграційної системи «виробництво

⁷⁵ Геец В. Структура экономики и структурная политика ее стабилизации / В. Геец // Экономика Украины. – 1995. – № 4. – С. 7-15.

сировини – зберігання сировини – переробка сировини – виготовлення продукції – реалізація продукції»⁷⁶.

Саме тому, актуальною проблемою сьогодення є пошук ефективних заходів стабілізації економіки країни та, у першу чергу, пожвавлення економіки головних галузей АПК – сільськогосподарського виробництва та переробної промисловості. На нашу думку, найважливішою умовою активізації діяльності підприємств АПК є розвиток міжгосподарських зв'язків та поглиблення інтеграційних процесів, що об'єднують сільськогосподарське виробництво, перш за все, з харчовою промисловістю та іншими галузями агропромислового сектору з метою формування цілісної господарської системи, найбільш адаптованої до умов ринку.

Проте, необхідно відзначити, що взаємовідносини між сільським господарством, сферами виробничо-технічного обслуговування, постачання і переробними галузями промисловості об'єктивно носять суперечливий характер.

З одного боку, кооперація та інтеграція взаємовигідні для суб'єктів господарювання різних сфер АПК, оскільки через внутрішньогалузевий і міжгалузевий розподіл праці, формування стабільної сировинної зони, налагодження взаємовигідних економічних відносин між виробниками сировини та підприємствами переробної галузі, з'являється можливість довгострокового планування, ефективного виробництва та реалізації продукції.

З іншого боку, існує дисбаланс економічних інтересів, характерний для продавців і покупців. Суперечності між суб'єктами агропромислового комплексу загострилися з переходом на ринкові умови господарювання. Більшість підприємств мають приватну форму власності, тому вирішення питань управління їх господарською діяльністю та налагодження взаємозв'язків повністю вирішують їх власники.

Стабілізація агропромислового виробництва не можлива без подолання суперечності інтересів сільськогосподарських товаровиробників і підприємств інших сфер АПК (агросервісу, постачання, підприємств переробних галузей промисловості, торговельних підприємств) на основі розвитку кооперації та інтеграції на взаємовигідних умовах.

Як вже зазначалося, провідне місце в ринковій економіці належить інтеграційним процесам, що сприяють налагодженню взаємовигідних відносин товаровиробників з переробними підприємствами, обслуговуючими

⁷⁶ Клебанова Т.С. Моделі функціонування та розвитку підприємств агропромислового комплексу: [Монографія] / Т.С. Клебанова, І.В. Ніколаєв, С.О. Хайлук. – Х.: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 50.

галуззями, торгівельними та іншими структурами. Теоретичною основою розвитку агропромислової інтеграції є об'єктивна закономірність синтезу промислового і сільськогосподарського виробництва, необхідність якої зумовлена розвитком продуктивних сил, прискоренням науково-технічного прогресу, розширенням і зміцненням взаємозв'язків сільського господарства з іншими сферами економіки.

Коли йдеться про агропромислову інтеграцію в широкому розумінні цього слова, мають на увазі розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприємствами агропромислового комплексу, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва й реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини⁷⁷.

Тобто, агропромислову інтеграцію можна розглядати як процес відновлення та розвитку різноманітних зв'язків між підприємствами галузями та агропромислового комплексу, а саме: виробничих (виражаються об'єднанням виробничих ресурсів або результатів виробничої діяльності переважно в матеріально-речовій формі); організаційно-господарських (виявляються в спільній діяльності в сфері організації та планування виробництва, впровадження прогресивних технологій і методів господарювання, створенні певних інтегрованих структур); економічних (матеріалізуються у вартісній виміри і поширюються на сферу розподілу-обміну-споживання, охоплюючи кінцеві результати господарювання); соціальних (пов'язані з організацією спільних акцій та заходів, що забезпечують нормальне функціонування людського капіталу)⁷⁸.

Іншими словами, сутність агропромислової інтеграції полягає в формуванні сукупності різноманітних виробничо-економічних і соціально-економічних взаємозв'язків, що об'єднують зусилля окремих розрізнених і самостійно функціонуючих підприємств та організацій аграрного, промислового, інфраструктурного сектора економіки, які спрямовані на створення єдиної цілісної виробничої, економічної та управлінської системи з метою забезпечення раціонального використання природного, трудового, виробничого, інвестиційного потенціалів певної території та підвищення конкурентоспроможності продукції.

⁷⁷ Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [Підручник] / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероблене]. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 554.

⁷⁸ Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [Підручник] / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероблене]. – К.: КНЕУ, 2002. – С. 557-561; Саблук П. Т. Міжгалузеві відносини / П.Т. Саблук, С.В. Шолудченко // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку: інформ.-аналіт. зб. – Вип. 4. – К. : ІАЕ, 2000. – С. 25-30; Умецкий Б.И. Организационные формы агропромышленного кооперирования / Б.И. Умецкий. – М., 1977. – С. 63-77.

Огляд наукових праць щодо сутності агропромислової інтеграції дозволяє виокремити наступні групи дефініцій.

Найчастіше агропромислова інтеграція розглядається як:

- процес зближення інтересів, зміцнення виробничо-господарських зв'язків і відносин прямих та опосередкованих учасників агропромислового відтворювального процесу⁷⁹;
- процес технологічного, економічного й організаційного з'єднання взаємопов'язаних етапів виробництва, заготівлі, зберігання, переробки та доведення до споживача продуктів харчування і предметів споживання із сировини сільськогосподарського походження⁸⁰;
- специфічна форма територіально-виробничого міжгалузевого комбінювання, поєднання підприємств різних галузей з відокремленими технологічними процесами, але пов'язаних технологічно, організаційно й економічно на основі оптимальної концентрації виробництва для створення кінцевої продукції⁸¹;
- одночасно як процес зміцнення виробничих зв'язків і економічних відносин та як об'єднання окремих учасників агропромислового виробництва в єдине ціле⁸²;
- механізми або методи, за допомогою яких здійснюють об'єднання учасників агропромислового виробництва в єдиний виробничо-господарський механізм⁸³.

На нашу думку, агропромислова інтеграція забезпечує підтримку паритету й еквівалентності обміну між підприємствами АПК по всьому технологічному ланцюгу від поля або ферми до споживача.

З іншого боку, агропромислова інтеграція – це цілеспрямований процес формування стійких виробничих і економічних зв'язків між суб'єктами господарювання АПК як на основі спільної власності, так і на основі договору про спільну діяльність, який орієнтований на виробництво кінцевої продукції та дозволяє збільшити ринкову владу учасників інтеграції.

⁷⁹ Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: [Монографія] / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – С. 21.

⁸⁰ Гладій Н.В. Складові інтегрованих процесів в агропромисловому виробництві України / Н.В. Гладій // Економіка АПК. – 2005. – №3. – С. 25; Кулик А.А. Розвиток інтеграції в м'ясопродуктовому підкомплексі / А.А. Кулик // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 54.

⁸¹ Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / [Редкол.: С.В. Мочерний (від. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – С. 23.

⁸² Воробьев С. Неинституциональная концепция вертикальное координации в агропромышленном комплексе / С. Воробьев // Аграрная экономика. – 2007. – № 6. – С. 2-6.

⁸³ Харитонова Л. Формирование эффективного механизма агропромышленной интеграции предприятий-партнеров льноводческого подкомплекса / Л. Харитонова // Аграрная экономика. – 2006. – № 12. – С. 22-27.

Необхідність пом'якшення кризових явищ в аграрному комплексі, створення умов для нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції з метою повноцінного забезпечення населення продовольством, а промисловості – сільськогосподарською сировиною, забезпечення ефективного функціонування переробних підприємств викликає необхідність створення комплексно інтегрованих об'єднань, що зумовлено наступними об'єктивними причинами в агропромисловому секторі України на сучасному етапі розвитку економіки:

- багатогалузевий характер виробництва в структурах системи;
- відсутність у окремого підприємства можливостей створення конкурентоздатного виробництва, що забезпечує впровадження інтенсивних технологій щодо виробництва певних видів продукції;
- необхідність поєднання усіх стадій технічного процесу, що дає змогу комплексно використовувати сировину та матеріали;
- кооперування взаємопов'язаних спеціалізованих виробництв, що дає можливість виготовляти кінцевий продукт високої якості у необхідній кількості за конкурентоспроможною ціною;
- нерозвиненість системи закупівель, зберігання, первинної та глибокої переробки, реалізації сільськогосподарської продукції;
- недосконалість економічних взаємин між виробниками та переробниками сировини, постачальниками засобів виробництва та каналами розподілу продукції, що призводить до збільшення кількості посередницьких структур та їх частки у розподілі доходів;
- диспаритет цін (внутрішні закупівельні ціни на сільськогосподарську сировину тваринництва не покривають витрати та не стимулюють підвищення обсягів виробництва продукції; високі ціни на паливно-мастильні матеріали, сільськогосподарську техніку, добрива тощо);
- низька якість сільськогосподарської сировини;
- незначні розміри фермерських та приватних господарств, низький рівень їх прибутковості;
- значна частка (більше 50%) господарств населення у виробництві продукції сільського господарства.

Необхідність інтеграції викликана також її соціальною спрямованістю, тобто необхідністю задоволення не тільки виробничих, фінансово-економічних, але і соціальних потреб учасників інтеграційних процесів.

Серед суб'єктів інтеграційних утворень в АПК доцільно виділити: сільськогосподарські організації, підприємства з переробки сільськогосподарської сировини, торговельні підприємства, фінансові

структури, підприємства, що надають послуги учасникам інтеграційного утворення, інші суб'єкти господарювання.

При цьому мотиви, якими вони керуються при формуванні інтеграційних зв'язків, є доволі різноманітними.

Зокрема, аграрні підприємства зацікавлені у формуванні міжгалузевих інтеграційних зв'язків для зниження ризику, пов'язаного із сільгоспвиробництвом (залежність від природно-кліматичних умов) та зі стихійністю ринку сільськогосподарської продукції; прагнення змінити диспаритет цін, що склався не на користь виробників сільськогосподарської продукції; необхідністю постійного підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється. Також, фінансова неспроможність, висока кредиторська заборгованість (з заробітної плати, перед бюджетом), зношеність основних фондів, недостатність оборотних коштів, технологічна відсталість спонукають сільськогосподарські підприємства до вступу у інтегровані формування.

Причиною об'єднання переробних та інших підприємств АПК є необхідність забезпечення стабільних доходів в результаті створення власної надійної сировинної бази, формування постійних ринків збуту виробленої продукції, розширення сфер діяльності тощо.

Тобто, інтегровані об'єднання створюються для успішного вирішення підприємствами завдань, пов'язаних із розширенням їх можливостей щодо виробничого та соціального розвитку, підвищення ефективності використання матеріальних, фінансових та інших ресурсів через організацію спільної діяльності, акумуляцію знань та інформації, розподіл праці, спеціалізацію та кооперацію.

Таким чином, можна визначити та систематизувати основні мотиви агропромислової інтеграції⁸⁴.

1. Підприємства об'єднуються, прагнучи придбати або збільшити свою ринкову владу – природне прагнення до монополії. Інтеграція збільшує здатність об'єднання брати участь у ціновій дискримінації, підвищувати норму прибутку, встановлювати бар'єри для входу в галузь. Будь-які вигоди, що виникають в результаті інтеграційної взаємодії за рахунок додаткових конкурентних переваг, підсилюють позиції підприємства та вимушують конкурентів застосовувати інтеграційні стратегії для зміцнення ринкового положення.

⁸⁴ Клебанова Т.С. Моделі функціонування та розвитку підприємств агропромислового комплексу: [Монографія] / Т.С. Клебанова, І.В. Ніколаєв, С.О. Хайлук. – Х.: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 53-55.

2. Великі інтегровані формування мають значну лобючу силу та при необхідності можуть задіяти адміністративний ресурс для вирішення різноманітних питань.

3. Інтеграція дозволяє протистояти високим ризикам, які є характерними для ринкової економіки.

4. Мотивація володіння правом власності. Власність, будучи критерієм положення в суспільстві, перетворюється на постійний стимул свого примноження. Причому дію цього мотиву можна розглядати як на рівні організацій, так і на рівні окремих осіб.

5. Важливими мотивами з погляду економічної теорії є економія на масштабі діяльності та від диверсифікації виробництва. Так, у результаті концентрації та інтеграції виробництва виникає економія на масштабі, так звана «техніко-технологічна економія». Збільшення обсягів виробництва та інтеграція дозволяють розширити межі оптимального використання техніки, устаткування, отримати економію у сфері внутрішнього контролю та координації. Чим більш розосереджено діють сільськогосподарські товаровиробники, тим їм важче реалізувати свої інтереси для розширення масштабів діяльності. В умовах невизначеності збуту перевага залишається за крупнотоварним виробництвом, здатним запропонувати більший обсяг продукції за менших витрат.

У рамках інтегрованої структури, що забезпечує замкнутий цикл виробництва, переробки та реалізації продукції, в результаті диверсифікації виробництва та розширення різноманітності продукції досягається економія на масштабі у сфері комерційної діяльності, так званий «ефект широти асортименту». Ця економія виникає у тому випадку, якщо виробничі витрати знижуються в міру диверсифікації виробництва.

6. Розширення можливостей диференціації свого продукту через придбання здатності контролювати більше елементів виробничого процесу або методів продажу продукту. При цьому основна ідея інтеграції полягає в збільшенні доданої вартості як основи диференціації та встановлення вищої сукупної ціни, що є недосяжним для інших організаційних структур. Крім того, вертикальна інтеграція дає можливість підприємству підсилити контроль якості на всіх етапах виробничого процесу.

7. Крупні інтегровані структури мають незрівнянні переваги також у кредитній сфері та страхуванні. Агропромислового формуванню легше вийти на банківський ринок та здійснити великий інвестиційний проект. Завдяки значним оборотам, наявності ліквідного забезпечення (будівлі і споруди, сучасне промислове устаткування), можливості отримання гарантій

органів влади та високої соціальної значущості для регіону великі інтегровані агропромислові структури володіють високою кредитною й інвестиційною привабливістю та можуть привертати довгострокові банківські кредити або фінансові ресурси на фондовому ринку. Об'єднання активів підприємств в єдине ціле приводить до зростання капіталізації та кредитного рейтингу, що дозволяє одержувати кредити на вигідних умовах. Також, інтегровані об'єднання залучають у власні формування банківські структури або кредитні організації з метою встановлення контролю за просуванням фінансових потоків та прискорення фінансових розрахунків за реалізовану продукцію за технологічним ланцюгом від сільськогосподарського виробництва до торгівлі, а також для залучення інвестицій.

8. У сучасних умовах господарювання жодне відокремлене підприємство (яким би масштабним воно не було) не в змозі фінансувати та застосовувати повномасштабні наукоємні технології. Високі технології носять звичайно міжгалузевий характер, їх більш ефективно застосовувати в багатогалузевому господарському комплексі. Саме тому, забезпечення повноти циклу «наука – технічні розробки – інвестиції – виробництво – збут – споживання» та отримання ефективного кінцевого результату можливо тільки у інтегрованому об'єднанні.

Крім того, гнучкість в прийнятті рішень та координації спільних зусиль з урахуванням стійкого та довгострокового характеру зв'язків між підприємствами, що входять у інтегровану структуру, наділяє цей тип організаційно-господарської діяльності значними перевагами.

Також, необхідно зазначити, що створення загальної інфраструктури (інформаційної, банківської, страхової, постачальницько-збутової, транспортної, аудиторсько-консалтингової, маркетингової, кадрової) дозволяє поглиблювати спеціалізацію та розвивати коопераційні зв'язки, дає змогу організувати та координувати виробничо-господарську діяльність по виконанню спільних науково-технічних і виробничих програм, забезпечує повноту циклу «наука – технічні розробки – інвестиції – виробництво сировини – переробка сировини – виготовлення кінцевого продукту – збут – споживання» та впровадження у виробництво економічно ефективних технологій, «ноу-хау», що сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності й ринкової стійкості, рівня рентабельності, прибутковості виробництва.

Отже, інтеграція як форма об'єднання ставить на меті⁸⁵:

⁸⁵ Клебанова Т.С. Моделі функціонування та розвитку підприємств агропромислового комплексу: [Монографія] / Т.С. Клебанова, І.В. Ніколаєв, С.О. Хайлук. – Х.: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – С. 55-56;

- розширення масштабів комерційної діяльності та створення необхідних масштабів виробництва для максимізації віддачі від інвестицій;

- можливість концентрації капіталів, більш вільне їх переливання та на цій основі оптимізація інвестиційного процесу та нарощування інвестиційних ресурсів для високоефективних виробництв;

- зниження витрат на всіх стадіях виробничого процесу, зокрема, за рахунок підвищення завантаження устаткування, централізації маркетингу, реклами, каналів розподілу, здійснення сумісних закупівель;

- зниження податкових платежів та нейтралізацію антимонопольного законодавства;

- зведення до мінімуму ризиків, пов'язаних зі взаємодією між різними партнерами усередині галузі, і зокрема зі стабільністю поставок;

- підвищення економічної стабільності учасників у зв'язку зі створенням можливостей для надання допомоги збитковим підприємствам, які є незамінними в технологічному ланцюгу виготовлення кінцевої продукції;

- поліпшення контролю якості продукції та створення єдиного механізму управління якістю;

- оптимізації та стабілізації асортименту кінцевої продукції;

- подолання вузької спеціалізації підприємств;

- поліпшення використання кадрового потенціалу галузі та налагодження підготовки необхідних фахівців;

- підвищення якості управління окремими підприємствами внаслідок виникнення взаємного контролю партнерів за інтегрованою структурою та зростаючих можливостей розповсюдження кращого управлінського досвіду.

Таким чином, переваги інтегрованих структур виявляються в різних сферах⁸⁶:

- організаційні: забезпечення єдиного стратегічного планування та управління; побудова стабільних міжфірмових зв'язків; використання загальної соціально-економічної структури; визначення загальних пріоритетних напрямів діяльності; єдина рекламна політика;

- фінансові: єдина фінансова політика дозволяє здійснювати крупні інвестиції, маневрувати грошовими ресурсами та концентрувати їх у точках зростання, знижувати фінансові ризики, забезпечувати більш вільний доступ на ринки капіталів; єдина податкова політика дозволяє оптимізувати оподаткування; диверсифікація портфеля активів; єдина цінова політика;

Білоусова С.В. Теоретико-методологічні основи розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері України: [Монографія] / С.В. Білоусова. – Херсон, 2009. – 289 с.

⁸⁶ Минаева С.В. Организационно-экономический механизм функционирования холдингов / С.В. Минаева, А.А. Согомоян // Пищевая промышленность. – 2002. – № 4. – С. 4-6.

- виробничо-економічні: забезпечення можливості створення замкнених технологічних ланцюгів від виробництва сировини до випуску готової продукції; використання переваг диверсифікації виробництва; підвищення економічної зацікавленості в ефективній діяльності всіх учасників об'єднання; скорочення трансакційних витрат; отримання ефекту від масштабу виробництва.

- кадрові: загальна кадрова політика; широкі можливості для ротації кадрів, їх навчання та перепідготовки, підвищення кваліфікації; можливість створення більш ефективних стимулів професійного зростання; піднесення корпоративної культури, розвиток солідарності, взаємовиручки, підтримки.

- інші: нарощування конкурентних переваг; внутрішня стійкість, зростання адаптивних можливостей, підвищення іміджу та авторитету, просування єдиної торгової марки; зростання економічної потужності та поява можливостей лобювання групових інтересів.

Проте, поряд зі значними перевагами виникає ряд проблем та перешкод на шляху створення, розвитку та функціонування таких інтегрованих об'єднань. Серед таких труднощів можна виокремити наступні: недосконалість та неоднозначність нормативно-правової бази, відсутність напрацьованої практики в галузі інтеграції, бюрократичні бар'єри, складність та тривалість узгодження у міністерствах та відомствах, антимонопольні обмеження з концентрації капіталу, конфлікт інтересів потенційних учасників об'єднання, дефіцит кваліфікованих консультантів з питань інтеграції, недостатня кількість у керівництва підприємств специфічних знань та досвіду в галузі інтеграції, труднощі з отриманням необхідної інформації від учасників об'єднання з метою складання довгострокової програми діяльності, прояви інформаційної асиметрії між учасниками об'єднань тощо.

Також, до основних недоліків створення та розвитку інтегрованих структур слід віднести: можливість монополізації ринку; створення надмірно великої організаційної структури та розгалуженість призводить до погіршення управління структурними одиницями; вразливість при вилученні однієї з ланок вертикального ланцюга тощо.

В залежності від ініціатора (інтегратора) та мети інтеграції розрізняють види, характер, форми, напрями, стратегії та масштаби інтеграційних процесів (горизонтальна, вертикальна, конгломератна, пряма та зворотна, технологічна, виробнича, продуктова, ринкова, фінансово-кредитна та інші), довжину інтеграційного ланцюга та форму нового об'єднання. Переваги та недоліки функціонування різних видів інтегрованих структур в АПК та

харчовій промисловості України узагальнені в таблиці 5.4.1. На сьогодні основною задачею є уникнення зазначених негативних тенденцій або прагнення до мінімізації їхніх проявів.

У сучасних умовах реформування АПК процес інтеграції переходить від спроб встановлення окремих зв'язків між підприємствами (галузями) до їх системних відносин. Інтеграція в агропромисловому секторі економіки створюють перевагу таких форм господарювання перед іншими за рахунок: акумуляції трудових, фінансових та інших ресурсів; скорочення часу виробничого процесу; економії на масштабі; синергетичного ефекту; можливості доступу до нових знань (технологія, техніка, організація виробництва, управління, маркетинг тощо); більш широкого розповсюдження знань та інформації; оптимізації інформаційних потоків; збільшення надходжень до місцевого бюджету; покращення економічного та соціального розвитку регіону; створення нових робочих місць; створення кращих умов для поєднання особистої зацікавленості їх членів з інтересами всіх учасників процесу виробництва; захисту членів об'єднання від монополістичних проявів постачальників, збутових, банківських та інших структур тощо.

Виходячи із специфічних властивостей інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості та АПК, можна виділити декілька її основних функцій⁸⁷.

Організаційна. Передбачає підвищення цілісності та ефективності АПК шляхом утворення міжгалузевих регіональних угруповань; оптимізація галузевої структури внаслідок переливання капіталу між підприємствами; встановлення і розвиток довгострокових відносин між підприємствами різних галузей і регіонів; забезпечення певної упорядкованості у відносинах між підприємствами різних галузей; прискорення кругообігу капіталу тощо.

Стимулююча. Інтеграційна взаємодія припускає підвищення стійкості розвитку підприємств харчової промисловості і АПК в цілому, розвиток «точок зростання» підприємств, встановлення та розвиток довгострокових зв'язків інтегрованих структур з іншими суб'єктами ринку. Це призводить до зростання ефективності галузей, оптимізації галузевої та регіональної структури виробництв, зниження дублювання функцій та витрат, зменшення собівартості кінцевого продукту інтегрованих структур, забезпечення

⁸⁷ Амбросов В.Я. Механізми ефективного функціонування агроформувань / В.Я. Амбросов, Т.Г. Мареніч // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 60-66; Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2 (172). – С. 3-9; Коденська М.Ю. Формування ринкових передумов розвитку агропромислових підприємств і агрофірм // Економіка України. – 1994. – №6. – С. 60-63; Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.Я. Лужан // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 3-8.

розвитку інноваційних процесів, отримання позитивного синергетичного ефекту, конкурентних переваг.

Таблиця 5.4.1

Переваги та недоліки функціонування інтегрованих структур в АПК

Галузі АПК	Переваги створення інтегрованих структур	Недоліки створення ІС
Горизонтальна інтеграція (Виробниче об'єднання «Конті», концерн «АВК», компанія «САН ІнБев Україна», «Філіп Морріс Інтернешнл», «Імперіал Тобако Груп», ТОВ «Концерн «Хлібпром», група «Данон-Юнімілк Україна»)		
Галузі, виробництво в яких не залежать від сезонності постачання сировини (кондитерська, пивоварна, тютюнова) та інші галузі (молочна, хлібопекарська)	Збільшення ринкової частки; зменшення конкуренції; можливості для встановлення та утримання ціни на ринку; дотримання стандартів якості; юридичний та фінансовий контроль над структурними одиницями; лобювання інтересів	Монополізація ринку; створення надмірно великої організаційної структури
Вертикальна інтеграція (ПАТ «Миронівський хлібопродукт», агрохолдинг «Авангард», холдинг «Астарта», холдинг «Кернел Груп», «Інвестагропродукт», «Вімм-Біль-Данн», ТОВ «Національні Алкогольні Традиції», корпорація «Оболонь», корпорація «Roshen», група компаній «Укрзернопром», ТОВ «Хліб столиці», холдинг «ТіС»)		
Галузі, які тісно прив'язані до сировинного фактору (цукрова, молочна, м'ясопереробна, виноробна, олійно-жирова) та інші галузі (пивоварна, хлібопекарська)	Безперебійне забезпечення виробництва сировиною потрібної якості; зниження собівартості продукції; безвідходне виробництво; юридичний та фінансовий контроль над структурними одиницями	Вразливість при вилученні однієї з ланок вертикального ланцюга
Конгломератна інтеграція (ТОВ «Гетьман» (лікєро-горілочна, овочеконсервна, кондитерська галузі); ЗАТ «Чумак» (плодоовочеконсервна, олійно-жирова галузі, виробництво макаронних виробів); компанія NESTLÉ (кава, напої, кондитерські вироби, кулінарія (холодні соуси, приправи, супи), дитяче та спеціальне харчування, готові сніданки, корма для домашніх тварин, морозиво)		
Об'єднання підприємств різних галузей АПК	Диверсифікація діяльності; зростання прибутковості виробництва, завдяки розширенню сфери діяльності; зменшення господарських ризиків; захоплення ринкової частки на інших ринках; лобювання інтересів	Створення надмірно великої організаційної структури; розгалуженість призводить до погіршення управління структурними одиницями

Джерело: узагальнено автором

Ресурсна. Інтеграція сприяє притоку інвестиційних ресурсів в АПК та харчову промисловість, активізує цільову державну фінансову підтримку

перспективним формам бізнесу. Відбувається концентрація матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних та інших ресурсів інтегрованих структур різних галузей і регіонів, що, у свою чергу, сприяє концентрації та прискоренню відтворення капіталу, розширенню можливостей мобілізації необхідних фінансових ресурсів, залученню інвестицій та економічному зростанню підприємств харчової промисловості та АПК в цілому.

Погоджувальна. Забезпечує системну єдність і цілісність різних галузей і регіонів, сприяє розвитку стратегічно взаємовигідних міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків, а також забезпечує узгодження взаємодії учасників інтеграції, порядок і послідовність перебування продукту на різних відтворювальних стадіях.

Зазначені функції дозволяють розкрити різні рівні, специфіку і основні властивості інтеграційної взаємодії підприємств харчової промисловості та АПК. Від того, наскільки ефективно вони реалізуються, залежить ефективність інтеграції підприємств в агропромисловому комплексі країни та стійкій розвиток інтегрованих структур.

Запровадження ефективної стратегії інтеграційного розвитку в АПК буде сприяти вирішенню питань виробництва якісної продовольчої сировини та харчових продуктів за рахунок:

- удосконалення економічних механізмів природокористування, що спрямовані на екологічне оздоровлення довкілля та сільськогосподарських угідь;

- створення високопродуктивних і екологічно збалансованих агроecosystem, що забезпечать значне підвищення урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тваринництва;

- розробки та впровадження нових технологій та технічних засобів для збільшення виробництва збалансованих кормів для тваринництва;

- розробки та використання інноваційних діагностичних і лікувальних засобів для боротьби з розповсюдженням хвороб сільськогосподарських тварин;

- використання екологічно чистих зон для забезпечення високоякісною сировиною підприємств, що виробляють дитяче харчування;

- удосконалення біотехнологічних процесів переробки сільськогосподарської сировини, враховуючи одержання нових видів продуктів загального та спеціального призначення з використанням ферментних препаратів та біологічно активних речовин;

- використання супутньої продукції та відходів підприємств харчової промисловості для виробництва високоякісних кормів для тваринництва;

- створення технології виробництва якісно нових харчових продуктів зі спрямовано зміненим хімічним складом, відповідно до потреб організму людини (продуктів харчування масового вжитку для різних вікових груп населення, особливо для дітей та осіб похилого віку; продуктів лікувально-профілактичного призначення для профілактики захворювань та підвищення стійкості організму до негативного впливу навколишнього середовища; продуктів харчування для спортсменів, військовослужбовців та певних груп населення, що перебувають в екстремальних умовах);

- удосконалення системи зберігання продовольства на всьому шляху руху від сировини та готової продукції від поля або ферми до споживача, що забезпечує максимальне зберігання якості та зниження втрат біологічної цінності продуктів;

- забезпечення максимального збереження харчової цінності та якості продуктів за рахунок застосування сучасних технологій і обладнання, що виключають можливість бактеріального, хімічного та фізичного забруднення;

- удосконалення контролю умов виробництва, закупки, поставки, транспортування, збереження і реалізації продукції, створення системи виробництва харчових продуктів гарантованої якості

Таким чином, розвиток інтеграційної взаємодії сприяє стабілізації економіки її учасників, збільшенню оборотності обігових коштів, розширенню фінансування інвестиційних проектів, динамічному розвитку виробництва та підвищенню конкурентоздатності сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, дозволяє товаровиробникам удосконалити організацію виробництва, оптимально використовувати матеріальні, трудові та інші ресурси й мати додаткову перевагу від спільно здійснюваних операцій на різних стадіях процесу відтворення, дає можливість товаровиробникам гідно конкурувати на міжнародному ринку, зменшувати продовольчу залежність від інших країн.

Доцільність формування та розвитку інтегрованих структур в АПК України зумовлюється об'єктивною необхідністю поєднання ефективного виробництва сільськогосподарської сировини та її промислової переробки. На нашу думку, створення ефективного інтегрованого формування (об'єднання) можливе за наступних умов:

- територіальна близькість виробництва та переробки;
- зацікавленість з боку потенційних учасників (ініціатива знизу);
- наявність компетентного лідера, здатного поєднати односторонні й очолити формування (об'єднання);

- підтримка з боку адміністративних органів.

М.Ю. Коденська вважає, що в результаті реформування відносин власності створюється економічна основа для поглиблення та розвитку інтеграційного процесу. Однак активність формування аграрно-промислових структур визначатиметься створенням певних ринкових передумов для їх розвитку удосконаленням нормативно-правової бази реформування відносин власності на землю, засоби виробництва та результати праці; зміцненням матеріально-технічної бази; науково-технічного та інформаційного забезпечення, підготовки висококваліфікованих кадрів⁸⁸.

В той же час, необхідно зазначати об'єктивні та суб'єктивні соціально-економічними та організаційно-технологічні фактори, що впливають на інвестиційну привабливість агропромислового комплексу та інтенсивність інтеграційних процесів.

До факторів позитивного впливу, що прискорюють агропромислову інтеграцію та обґрунтовують доцільність створення та розвитку агропромислових формувань, варто віднести:

- сприятливі природно-кліматичні умови та геостратегічне положення України;

- наявність родючих чорноземів, чималі площі сільськогосподарських угідь (у тому числі необроблюваних);

- дешева, в порівнянні з європейськими країнами, ставка оренди землі;

- недорога робоча сила, велика кількість сільського населення;

- гарантоване зростання попиту на продукцію сільського господарства та продукти харчування (зростання споживання на внутрішньому та світовому ринках);

- оптимальна логістика для збуту (виходи до портів, наявність розвиненої системи перевалки зерна);

- можливість вирощувати та виробляти органічну продукцію;

- потенціал у сфері виробництва біопалива;

- членство України в СОТ.

- Серед факторів негативного впливу необхідно відзначити:

- політичну нестабільність;

- економічну непередбачуваність, особливо у сфері фіскального законодавства;

- ризики державного регулювання (наприклад, посилення контролю за сівообігом та обмеження на вирощування технічних культур);

⁸⁸ Коденська М.Ю. Формування ринкових передумов розвитку агропромислових підприємств і агрофірм / М.Ю. Коденська // Економіка України. – 1994. – №6. – С. 60-63.

- ризик монополізації ринку державою;
- невизначений рівень державної підтримки, відсутність пільг;
- рівень корупції в регіонах, бюрократизм дозвільної системи;
- високі бар'єри входу в деякі сфери бізнесу (наприклад, значний рівень консолідації в масложировій галузі);
- високу конкуренцію на міжнародних ринках (зерна, харчових продуктів);
- заборгованість держави з повернення ПДВ.

Незважаючи на той факт, що розвиток інтеграційної взаємодії та формування інтегрованих структур ускладнюється рядом обставин організаційного, правового, кон'юнктурного та концептуального характеру, на нашу думку, інтегровані структури є потужним чинником економічного підйому.

Таким чином, розвиток інтеграційної взаємодії є одним із важливих чинників стабілізації економіки АПК, подолання кризових явищ, підвищення ефективності виробництва.

Створення ефективних інтегрованих агропромислових формувань визначає необхідність використання нової системи виробничо-фінансових взаємовідносин, що забезпечує паритетні умови учасників агропромислового комплексу. Розвиток агропромислової інтеграції та створення ефективних об'єднань потребують забезпечення технічної, технологічної, економічної єдності та безупинності етапів виробництва, заготівлі, транспортування, зберігання, переробки сільськогосподарської продукції, виготовлення якісних та безпечних продуктів харчування, доведення їх до споживача.

Тобто, господарюючі суб'єкти працюватимуть узгоджено тільки за умови, якщо об'єднуються у ланцюгу: виробництво → переробка → реалізація → фінансово-кредитне забезпечення. Такий підхід дозволить підвищити оперативність і гнучкість управління трудовими, технічними, фінансовими та іншими ресурсами, забезпечити процес узгодження інтересів та спростити взаємодію між виробництвом, переробкою та реалізацією продукції, що зменшить залежність від посередників.

Це дозволить здійснити перехід на нову модель виробничо-фінансових відносин, принципово змінити систему управління в агропромисловому комплексі, вийти на шлях економічного зростання та забезпечення продовольчої безпеки країни.

Впровадження ефективної стратегії інтеграційного розвитку в АПК може вирішити не лише питання завантаження виробничих потужностей переробних підприємств за рахунок забезпечення якісною сировиною,

створення економічно вигідних умов взаємодії в аграрному секторі, забезпечити гарантовану зайнятість сільськогосподарських виробників, але й створити умови для виходу вітчизняних виробників на світові ринки, що особливо актуально в умовах світової продовольчої кризи.

Необхідно зазначити, що сталий розвиток підприємств та галузей АПК в сучасних умовах господарювання неможливий без відновлення зв'язків з наукою, активізації інноваційно-інвестиційної діяльності та спрощення дифузії техніко-технологічних нововведень.

Саме тому, найбільш конкурентоздатними, більш адаптивними до змін зовнішнього середовища є багатоцільові інтегровані об'єднання, які дозволяють максимально реалізувати потенціал усіх складових інтегрованої системи, мають забезпечити повноту циклу «наука – інноваційні розробки – інвестиції – виробництво сировини – переробка сировини – виготовлення кінцевого продукту – реалізація – споживання», сприяти виходу агропромислового виробництва на якісно новий етап розвитку.

Таким чином, поглиблення інтеграційної взаємодії та створення різноманітних інтегрованих структур є взаємовигідним для суб'єктів господарювання різних сфер агропромислового комплексу через сприяння зниженню рівня невизначеності в постачанні та збуті, формуванню стабільної сировинної зони, налагодженню взаємовигідних економічних відносин між виробниками сировини та переробними галузями, концентрації виробничих потужностей, відновлення зв'язків з наукою та спрощення дифузії нововведень, обмеження конкуренції та збільшення вхідних бар'єрів до галузі, виникнення ефекту масштабу тощо.

Розділ 6. Планування і прогнозування розвитку аграрного сектору економіки

6.1. Проектування та впровадження механізму управління аграрних економіко-виробничих систем

Необхідність забезпечення стійкого функціонування і розвитку аграрних економіко-виробничих структур (АЕВС), за наявності множини дестабілізуючих чинників визначає актуальність встановлення певної сукупності елементів механізму управління і зв'язків між ними. Цей механізм також повинен мати у своєму складі системно визначений методологічний комплекс забезпечення ефективного використання інструментів управлінської праці – різноманітних технологій, моделей, математичних методів, програмного забезпечення, баз даних, баз знань та ін. В цих умовах набуває вирішального значення так званий людський фактор, який забезпечує застосування і використання усього арсеналу вказаних інструментів.

Також одним із важливих чинників ефективності функціонування механізму управління є забезпечення умов для повної реалізації кадрового потенціалу підприємств, і в першу чергу, його інтелектуальної складової. Тобто для вирішення маємо багатокритеріальну задачу оптимізації механізму управління, яка відображає двоїстість урахування людського чинника: одночасно вимагається його індивідуалізація і деіндивідуалізація. Відповідно сам механізм управління задає системі загальні правила і процедури, а з іншої – віддзеркалює характерні особливості підсистеми управління та її інтелектуальні та технічні можливості механізму управління, що в свою чергу зумовлює необхідність наповнення його конкретним змістом правил і процедур.

Структура механізму управління АЕВС є ієрархічною і погодженою з ієрархією самої системи, а сам механізм необхідно сприймати як елемент відповідного механізму управління великої суперсистеми. Тому з позицій забезпечення методологічного базису наших досліджень, доцільно розглянути його функціональні підсистеми, як такі, що спрямовані на реалізацію відповідних функцій управління, а також як систему алгоритмів функціонування і розвитку АЕВС.

Такий механізм можна представити у вигляді кортежу:

$$\text{Мех Упр} = \langle \text{ПП, НУ, ПУ, ЗС} \rangle, \quad (6.1.1)$$

де ПП – сукупність принципів і правил, яких необхідно дотримуватись в процесі управління системою;

НУ – сукупність нормативів управління;

ПУ – множина процедур управління;

ЗС - множина зв'язків системи.

Загальну функціональну структуру можна представити у вигляді кортежу:

$$\text{ФС} = \langle \text{ФПС; СЗ} \rangle, \quad (6.1.2)$$

де ФПС – множина функціональних підсистем;

СЗ – сукупність зв'язків між підсистемами і зв'язків із зовнішнім середовищем.

Необхідно зауважити, що кожна функціональна підсистема має свою ієрархічну структуру погоджену з ієрархією рівнів механізму управління АЕВС.

Компоненти кортежу (6.1.1) можна представити як такі, що розкладаються за рівнями наступним чином у загальному вигляді:

$$\text{ПП} = \text{ПП}_{\text{заг}} \cup \text{ПП}_{\text{агр}} \cup \text{ПП}_{\text{кон}}$$

$$\text{НУ} = \text{НУ}_{\text{заг}} \cup \text{НУ}_{\text{агр}} \cup \text{НУ}_{\text{кон}}$$

$$\text{ПУ} = \text{ПУ}_{\text{заг}} \cup \text{ПУ}_{\text{агр}} \cup \text{ПУ}_{\text{кон}}$$

$$\text{ЗС} = \text{ЗС}_{\text{заг}} \cup \text{ЗС}_{\text{агр}} \cup \text{ЗС}_{\text{кон}}$$

заг – складові загальні для всіх систем;

агр – складові специфічні, характерні для всіх АЕВС;

конкр – складові, які є конкретними для даного підприємства.

При цьому припускаємо, що складові більш високого рівня регламентують порядок взаємодії з більш низькими рівняннями і це дозволяє виділити наступні рівні управління:

$$\text{Мех Упр}_{\text{заг}} = \langle \text{ПП}_{\text{заг}}, \text{НУ}_{\text{заг}}, \text{ПУ}_{\text{заг}}, \text{ЗС}_{\text{заг}} \rangle,$$

$$\text{Мех Упр}_{\text{агр}} = \langle \text{ПП}_{\text{агр}}, \text{НУ}_{\text{агр}}, \text{ПУ}_{\text{агр}}, \text{ЗС}_{\text{агр}} \rangle,$$

$$\text{Мех Упр}_{\text{конкр}} = \langle \text{ПП}_{\text{конкр}}, \text{НУ}_{\text{конкр}}, \text{ПУ}_{\text{конкр}}, \text{ЗС}_{\text{конкр}} \rangle.$$

Тоді

$$\text{Мех Упр} = \langle \text{Мех Упр}_{\text{заг}}, \text{Мех Упр}_{\text{агр}}, \text{ПУ}_{\text{конкр}}, \text{Мех Упр}_{\text{конкр}} \rangle$$

Зважаючи на об'єкт нашого дослідження будемо розглядати складові, що є загальними для всіх систем (заг) і ті, що є характерними для економіко-виробничих систем, що діють в аграрній сфері (агр). Якщо розглядати конкретні підприємства (конкр) то можливо і далі деталізувати їх, наприклад, за різновидами організаційно-правових форм господарювання.

Необхідно також мати на увазі наступне структурне розподілення:

$$\begin{aligned} \text{ПП} &= \bigcup_{i=1}^N \text{ПП}_i \cup \bigcup_{i=1}^N \text{ПП}_i^{\text{рів}} \cup \text{ПП}_{\text{міжрів}} \cup \text{ПП}_{\text{сер}} \\ \text{НУ} &= \bigcup_{i=1}^N \text{НУ}_i \cup \bigcup_{i=1}^N \text{НУ}_i^{\text{рів}} \cup \text{НУ}_{\text{міжрів}} \cup \text{НУ}_{\text{сер}} \\ \text{ПУ} &= \bigcup_{i=1}^N \text{ПУ}_i \cup \bigcup_{i=1}^N \text{ПУ}_i^{\text{рів}} \cup \text{ПУ}_{\text{міжрів}} \cup \text{ПУ}_{\text{сер}} \\ \text{ЗС} &= \bigcup_{i=1}^N \text{ЗС}_i \cup \bigcup_{i=1}^N \text{ЗС}_i^{\text{рів}} \cup \text{ЗС}_{\text{міжрів}} \cup \text{ЗС}_{\text{сер}} \end{aligned}$$

Де i ($i = 1, 2, \dots, N$) рів, міжрів, сер означають відповідно приналежність тільки однієї з підсистем i -го рівня ієрархії механізму управління, одночасно декільком підсистемам одного рівня, одночасно різним рівням ієрархічної структури, відношенням із зовнішнім середовищем системи, N – число ієрархічних рівнів механізму управління.

Таким чином механізм управління розглядається, як функціональний та структурований і може бути реалізований за допомогою відповідних інформаційних процесів. Управління складними системами до яких відносяться АЕВС завжди здійснюється в умовах невизначеності і наявності наступних лімітуючи позицій:

- модель типу «чорна скринька», яка символізує випадок відсутності управління в умовах відсутності інформації про її реакції на дії зовнішніх сил;

- модель типу «біла скринька», у якої є вимірюваними усі зовнішні і внутрішні дії, враховуючи управлінські, і відповідно до їх значень детермінуються вихідні параметри системи: усі процеси і об'єкти є керованим. Ця ситуація є ідеальною і практично не досяжною. Усі інші стани

управління, які можна поєднати виразом «сіра скринька» віддзеркалюють більшість станів системи між «чорними» і «білими скриньками». В цих умовах мету системи при формуванні і розвитку підсистеми управління можна представити, як прагнення системи до максимального наближення (зміщення) до стану «білої скриньки» і зниження рівня невизначеності. Саме у цьому напрямі мають бути спрямовані зусилля на формування і розвиток механізму управління¹.

У найбільш загальному вигляді структурні характеристики «входу» і «виходу» системи можна представити у вигляді наступного оператора перетворень:

$$y(t) = \Pi[z(t), x(t), e(t), u(t)], \quad (6.1.3)$$

Де $t \in [0, T]$ – час і T – тривалість періоду, що розглядається; $z(t)$ – інформація про стан системи; $x(t)$ – вхід системи (ресурси, інформація); $u(t)$ – управлінські дії; $y(t)$ – вихід системи (продукція); $e(t)$ – не визначені (не ідентифіковані) дії на систему, або випадкова складова у (6.1.3). Також потрібно брати до уваги, що права частина (6.1.3) має неочевидно відображати залежність попередніх станів системи від $y(t - 1)$.

Таким чином, при розробці управлінських дій необхідно сформулювати і здійснити такий комплекс дій $u(t)$ щоб забезпечити досягнення цілей системи у межах ресурсних обмежень і умов зовнішнього середовища. Важливою умовою є організація обліку інформаційних потоків, які дозволяють оцінити стан складових $x(t)$, $z(t)$, $y(t)$ та $e(t)$.

У випадку відсутності $z(t)$ ситуація наближається до випадку «чорної скриньки», і відповідно управлінські дії $u(t)$ втрачають будь який сенс. Якщо $z(t)$ та $x(t)$ є повністю детермінованими і визначають разом з $u(t)$ виходи $y(t)$, а відповідно $e(t)$ є відсутнім, то маємо випадок «білої скриньки». Усі інші випадки в залежності від конкретних обставин характеризуються станом «сірої скриньки».

Фактор часу є одним з головних у будь-яких ситуаціях з якими стикаються менеджери аграрного виробництва. Особливо це характерно для тих випадків, коли мова йде про роботу, пов'язану з живими організмами, сезонністю та ін.

Висхідною точкою формування структури механізму управління є єдність структури і функцій. Головну роль при цьому відіграють функції, на

¹ Мильнер Б.З. Системный подход в организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1983. – С. 75.

ефективну реалізацію яких і має бути спрямована структура. Зміни умов, завдань і цілей, функцій системи та її структури можуть стати причиною трансформації структури механізму.

При проектуванні структури механізму управління АЕВС необхідно виходити з вимог системного обліку чинників, принципів та об'єктивних законів побудови, функціонування та розвитку організації.

В основу проектування підсистеми загального менеджменту можуть бути покладені наступні принципи²:

1. Принцип єдиної цілі – система сприяє співробітництву індивідів при досягненні цілей організації.

2. Принцип ефективності - система сприяє досягненню людьми цілей при мінімальних небажаних наслідках або втратах.

3. Принцип необхідної різноманітності – складність управляючої системи має бути не меншою ніж складність об'єкта, яким управляють.

З організаційної точки зору в процесі проектування системи управління підприємства можна виділити три основні етапи: передпроектна підготовка, проектування та впровадження. На першому етапі визначають ті компоненти і параметри системи управління, які не відповідають зараз і не будуть відповідати в майбутньому вимогам і напрямкам змін зовнішнього середовища підприємства. Метою другого етапу є побудова готової до впровадження моделі системи управління. На етапі впровадження здійснюються безпосередня реалізація проекту та контроль за її перебігом.

Розробка структури механізму управління є ключовим етапом його створення і повинна спрямовуватись на вирішення наступних задач:

- формування нового механізму управління одночасно зі створенням нової системи, що управляється, або на основі вже існуючої системи, але з новими цілями;

- удосконалення і трансформація існуючого механізму управління відповідно до планів його розвитку, або у зв'язку зі змінами цілей і функцій АЕВС, або у випадку змін у організаційній структурі, викликаних виявленими недоліками або перевагами конкурентів в результаті бенчмаркінгових досліджень.

Проблема побудови структурної моделі механізму управління потребує встановлення відповідного рівня деталізації, оскільки АЕВС є, в свою чергу, складною системою і складається з субсистем, які є теж можна назвати складними. Вони можуть бути представлені у вигляді сукупності елементів і

² Теория системного менеджмента: [Учебник] / Под ред. П.В. Журавлева. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – С. 27.

взаємозв'язків між ними, а також через зв'язки з над системою і макрозовнішнім середовищем. У цьому випадку можливо побудувати ієрархічну сукупність структурних моделей, кожна з яких відповідає певному рівню деталізації. При цьому для субсистем різних рівнів можуть бути встановлені різні рівні деталізації відповідно, наприклад, до певних організаційно-правових форм аграрних підприємств, взаємодії форм господарювання, способів господарської діяльності і відносин з власником. До речі, на відміну від промислових підприємств, в яких керівництво здійснюють, як правило, найманий управлінський персонал, у сільському господарстві найчастіше зустрічається ситуація, коли функції власника і керівника суміщає одна людина, або група людей.

Вказані характерні особливості управління в аграрних підприємствах звичайно зумовлює багатоваріантність реалізації моделей систем і форм управління. Не зважаючи на це, проектувати і впроваджувати з теоретичних і методологічних позицій формальну структуру механізму управління АЕВС необхідно на підґрунті загальних закономірностей і рис притаманних будь-яким економічним системам незалежно від форм власності, як основи структури підсистеми управління.

Ефективність механізму управління визначається через оцінку впливу підсистеми управління на керовану систему і ступеня досягнення поставлених цілей в межах ресурсних обмежень³. Одновизначеної системи показників ефективності механізму управління не існує, найчастіше використовують певну сукупність окремих критеріїв, що висвітлюють різні аспекти управлінської діяльності. Необхідно зауважити, що окремі критерії ефективності, які оцінюють ефективність системи в цілому мають бути складовою загального її векторного критерію.

Ефективне функціонування і поступальний рух системи через керований розвиток є можливим лише за умови дотримання низки певних законів і вимог.

У рамках теорії організації виділяють два рівні законів. До першого рівня відносять основні закони: закон синергії, закон самозбереження й закон розвитку, до другого – менш важливі закони: закон інформованості-упорядкованості, закон єдності аналізу й синтезу, закон композиції й пропорційності, деякі специфічні закони.

1. Закон синергії. Закон синергії говорить: для будь-якої організації існує такий набір елементів, при якому її потенціал завжди буде істотно

³ Локтионов М.В. Системный подход в менеджменте / М.В. Локтионов. – М.: Генезис, 2000. – С. 123.

більше простої суми потенціалів елементів, що входять у неї (людей, комп'ютерів і т.п.), або істотно менше⁴.

Завдання керівника полягає в знаходженні набору, який максимізує енергію системи.

Для реалізації закону синергії необхідно дотримуватись трьох найважливіших принципів: масовості, односпрямованості й одночасності⁵.

2. Закон самозбереження. Закон самозбереження полягає в тім, що система прагне зберегти себе й використовує для цього весь свій потенціал (ресурси). При цьому загальна сума ресурсів (впливів), спрямованих на збереження або подальший розвиток організації, повинна бути більше суми внутрішніх і зовнішніх руйнівних ресурсів (впливів).

В аналітичному виді закон має такий вигляд⁶:

$$\sum_{i=1}^n R_i > \sum_{i=1}^n (p1_i + p2_i), \quad (6.1.4)$$

де R_i – потенціал (ресурс) організації в області i (економіка, політика, фінанси), $p1_i$ – ресурс зовнішнього руйнівного впливу, $p2_i$ – ресурс внутрішнього руйнівного впливу. До внутрішніх факторів можна віднести: філософію організації, якість діяльності організації, використання ресурсів і технології, якість маркетингової діяльності й т.п. До зовнішніх факторів відносять: економічні, політичні, демографічні, рівень розвитку науки й техніки, рівень конкуренції на ринку.

3. Закон розвитку. Розвиток – це необоротний процес зміни матерії й свідомості. Виділяють дві форми розвитку:

- еволюційну, яка пов'язана з поступовими кількісними і якісними змінами;

- революційну, яка характеризується стрибкоподібним неусвідомленим переходом від одного стану матерії до іншого, або стрибкоподібною зміною свідомості.

Розвиток може мати дві основні форми: прогрес – це перехід від менш розвиненого до більше досконалого й регрес – це деградація, повернення до віджилих, неефективних форм. Прогрес і регрес тісно зв'язані між собою й становлять певну єдність. Закон розвитку говорить: кожна матеріальна

⁴ Фомина А.В. Теория организации: [Учебн.-метод. пособие] / А.В. Фомина. – СПб.: СПбГУАП, 2005. – С. 123.

⁵ Грабар І.Г. Синергетика економічних систем: [Навч. посіб.] / І.Г. Грабар, Є.І. Ходаківський, О.В. Вознюк, Л.Ю. Возна. – Житомир: 2003. – С. 16.

⁶ Фомина А.В. Теория организации: [Учебн.-метод. пособие] / А.В. Фомина. – СПб.: СПбГУАП, 2005. – С. 127.

система прагне досягти найбільшого сумарного потенціалу при проходженні всіх етапів життєвого циклу⁷.

$$R_j = \sum_{i=1}^n R_{ij} \quad (6.1.5)$$

$$\sum_{j=1}^8 (K_j \times R_j) \rightarrow R_{max} \quad (6.1.6)$$

$$K_j = F_j(K_{j-1}, \dots, K_7) \quad (6.1.7)$$

де R_j – потенціал системи на етапі j життєвого циклу; R_{ij} – потенціал системи в області i на етапі j ; K_j – ваговий коефіцієнт впливу кожного попереднього потенціалу етапу на наступні; F_j – функція цього впливу, R_{max} – заплановані результати по конкретних видах діяльності.

Перша формула розраховує потенціал системи на кожному етапі. Друга й третя формули визначають найбільш прийнятний коефіцієнт впливу кожного попереднього потенціалу на наступні шляхом підбора функції F_j .

4. Закон інформованості-упорядкованості. Цей закон говорить, що чим більшою кількістю інформації володіє організація про внутрішнє й зовнішнє середовище, тим вона має більшу ймовірність стійкого функціонування (самозбереження)⁸.

$$\sum_{i=1}^n ((k_1 \times V_i) (k_2 \times C_i) (k_3 \times D_i) (k_4 \times H_i) (k_5 \times O_i)) \rightarrow max, \quad (6.1.8)$$

$$d(\sum_{i=1}^n (R_i \div P_i)) \div dt = 0, \quad (6.1.9)$$

де k_1, k_2, k_3, k_4, k_5 – коефіцієнти пропорційності впливу рівнів характеристик один на одного; V_i, C_i, D_i, H_i, O_i – відповідно рівні характеристик інформації: обсяг, цінність, вірогідність, насиченість, повнота в області i ; R_i – ресурс компанії в області i ; P_i – ресурси, спрямовані на ліквідацію компанії в області i .

Перша формула підсумовує інформаційні масиви й зобов'язує збирати максимальну кількість інформації по кожному напрямку діяльності. По другій обчислюється похідна за часом від відношення ресурсів компанії до ресурсів, спрямованих на її ліквідацію. Вона зобов'язує обмежити збір такої інформації розумними рамками самозбереження. Найважливіший наслідок закону: інформованість працівника на певному рівні переходить у компетенцію, що є реалізацією закону переходу кількості в якість.

⁷ Там же. – С. 127.

⁸ Там же. – С. 128.

5. Закон єдності аналізу й синтезу. Закон єдності стверджує, що матеріальна система – живий організм, соціальна організація (підприємство, установа й т.п.) – прагне настроїтися на більше ощадливий режим функціонування в результаті постійної зміни своєї структури або функцій. Ці зміни йдуть у наступному циклі: поділ - перетворення - об'єднання - перетворення - поділ. Швидкість і результат перетворення залежать від діапазону зміни зовнішнього або внутрішнього середовища.

В аналітичному виді даний закон виглядає в такий спосіб:

$$\lim_{t \rightarrow T} (\sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n (V_{1i} + V_{2i})) = 0, \quad (6.1.10)$$

де t – час перетворення, T – оптимальний час перетворення; R_i – потенціал (ресурс) організації в області i , що сприяє її розвитку; V_{1i} – ресурс зовнішнього, V_{2i} – ресурс внутрішнього впливу, що прагне ліквідувати організацію.

Існує ряд наслідків закону єдності аналізу й синтезу.

1) Відсутність зовнішніх збурювань веде до використання ресурсів організації на внутрішні потреби, що виступає умовою перетворення організації з господарської в суспільну.

2) Відсутність внутрішніх збурювань веде до використання ресурсів на компенсацію зовнішніх впливів і перетворення середовища.

3) При відсутності й зовнішніх і внутрішніх впливів ресурси не затребувані, що веде до розкладання організаційної системи й деградації персоналу.

6. Закон композиції й пропорційності. Закон композиції й пропорційності заснований на тому, що кожна матеріальна система прагне зберегти у своїй структурі всі необхідні елементи, що перебувають у заданій співвідносності або заданому підпорядкуванні.

Закон зазвичай розглядають на двох рівнях: на рівні організації й на рівні зовнішнього середовища.

Виглядає він так:

$$\sum_{i=1}^n (K_i \times R_i) \rightarrow R_{max} \quad (6.1.11)$$

де R_i – ресурс системи в області i ; K_i – коефіцієнт найкращої співвідносності або підпорядкування в наборі елементів.

Таким чином, для будь-якої системи повинна забезпечуватись наявність ресурсів і комунікацій між ними. Використовувані ресурси у свою чергу повинні забезпечувати найкращий результат.

Механізм управління має бути ефективним, стійким, гнучким, надійним, забезпечувати оперативність та безперервність процесу прийняття рішень. Сформульовані вище вимоги можуть бути задоволені лише за умови дотримання стійкості його діяльності, яка полягає у збереженні та відновленні основних його характеристик після дії дестабілізуючих чинників, як зовнішніх так і внутрішніх. Результати відстеження і аналізу дій дестабілізуючих керовану систему чинників мають покладатися в основу варіантів дій на випадок форс-мажорних обставин, що сприяє підвищенню стійкості управління і виживанню підприємства. Забезпечення стійкості управління здійснюється в результаті спрямованих на це заходів. Вони мають базуватися на раціональному використанні усіх видів ресурсів, прогнозуванні, взаємозаміщенні керівних органів, їх багатоканальності та паралельності.

Важливою умовою забезпечення надійності механізму управління АЕВС є відповідність управлінських дій цілям і станам системи, якою управляють. Для аграрного виробництва умови стійкості і надійності цього механізму є життєво важливою умовою.

Оперативність механізму управління полягає у його здатності забезпечити необхідний комплекс управлінських дій в необхідний термін відповідно до швидкості настання можливих наслідків ситуації, що розвивається в системі і в оточуючому середовищі.

Механізм управління АЕВС має бути не жорсткою структурою, що важко піддається удосконаленням, а гнучким утворенням, здатним оперативно реагувати на зміни ситуації певних межах, визначених завданням на його проектування.

Управління в АЕВС має бути безперервним, таким, що полягає у можливості і здатності здійснювати управлінську діяльність в будь-який момент часу, а також у недопущенні випадків розривів між послідовними управлінськими діями. Тобто саме у цьому реалізується принцип безперервності, який полягає у тлумаченні управління як безперервного процесу.

Таким чином на основі результатів досліджень можна зробити наступні висновки. 1. Існує теоретична, методологічна і практична можливість побудови формальної, функціональної структури МУ АЕВС, що буде віддзеркалювати загальні риси і закономірності механізмів управління всією сукупністю значень системи. 2. Ця структура придатна до використання у

випадку агроекономічних систем незалежно від кількості рівнів ієрархії та організаційно-правової форми господарювання, але з врахуванням цих чинників. 3. Формальна структура здатна відповідним чином відобразити усі виявлені, систематизовані і описані чинники з причинно-наслідковими зв'язками. 4. Від формальної структури є можливість переходу до матеріальної структури управління із врахуванням конкретних умов системи, з відповідним рівнем деталізації і елементного наповнення.

6.2. Формування системи стратегічного планування в сучасному агробізнесі

Сфера агробізнесу є важливою складовою загальної концепції ринкової економічної системи, в основі якої закладена постійна конкурентна боротьба. Невід'ємними суб'єктами цієї сфери є саме аграрні підприємства, які нині практично не мають організованих каналів отримання стратегічної й оперативної ринкової інформації, необхідної для надійного та прибуткового збуту продукції, що виробляється; належного економічного захисту; механізмів формування та реалізації ринкової стратегії і тактики. У цьому контексті актуальності набуває формування системи планування господарської діяльності на всіх рівнях: стратегічному, тактичному й оперативному. Найважливішим є стратегічний рівень, на якому приймаються життєво важливі для подальшого розвитку підприємства управлінські рішення. Стратегія підприємства є основою стратегічного планування, за допомогою якого вирішується комплекс проблем, пов'язаних з цілеспрямованою переорієнтацією виробництва сільськогосподарської продукції, розвитку маркетингу, удосконаленням структури управління підприємством, своєчасною і якісною підготовкою і перепідготовкою кадрів.

При розробці та обґрунтуванні економічної стратегії виникає необхідність зміни пріоритетів, що в свою чергу обумовлює удосконалення технології обґрунтування показників, що прогножуються. Ця проблема вирішується в рамках стратегічного планування. Крім того, стратегічне планування є основою для ухвалення стратегічного рішення.

Важливий внесок у розвиток сучасної теорії та практики стратегічного планування зробили Р. Акофф, І. Ансофф, П. Друкер, К. Ендрюс, Г. Мінцберг, М. Портер, Е. Чендлер та ін. Фундаментальні та прикладні проблеми стратегічного планування розглядаються в працях українських науковців: В. Герасимчука, Л. Доленка, В. Немцова, В. Пономаренка, а також в працях вчених країн СНД, зокрема О. Виханського, І. Туліна,

Р. Фатхутдінова та інших. Однак, недостатньо дослідженим для вітчизняних підприємств залишається методологічні аспекти удосконалення стратегічного планування аграрних підприємств, що і зумовило необхідність проведення даного дослідження.

Стратегічне планування це відносно молодий вид управлінської діяльності, становлення якого відбулося в 50-х роках ХХ ст. в розвинутих країнах світу. В цей період широко застосовувалося перспективне (довгострокове) планування, яке дозволило підприємцям розширити горизонти майбутнього, пов'язати поточну діяльність з більш масштабним завданнями⁹. Головною парадигмою довгострокового перспективного планування вбачалося в розробці планових завдань «від досягнутого», часто в рамках наявних ресурсних можливостей шляхом простої екстраполяції, причому чим більше нарощували випуск тієї чи іншої продукції, тим було краще. При цьому апріорі вважалося, що зовнішнє середовище практично не змінюватиметься. Акцент робився на аналізі внутрішніх можливостей і наявного потенціалу підприємства.

Водночас наприкінці 1960-х років на противагу існуючим методам перспективного планування відбулося становлення стратегічного планування. Його появу пов'язують із насиченням ринку, усвідомленням неможливості розвитку підприємств на основі екстраполяційних прогнозів в умовах постійних змін попиту, технології, посилення конкуренції¹⁰. Провідна ідея переходу від довгострокового до стратегічного планування полягала в тому, щоб перенести увагу вищого керівництва організації назовні, на оточення, своєчасна реакція на дії, що забезпечує довгострокове виживання¹¹. Отже, для стратегічного планування характерною рисою вбачається адаптація діяльності підприємства до постійно мінливих умов агресивного зовнішнього середовища і на отриманні зиску від нових можливостей шляхом прийняття відповідних управлінських рішень.

Фаза піднесення стратегічного планування припала на кінець 70-х – початок 80-х років минулого століття. В цей період розроблені чисельні методи і моделі стратегічного аналізу, формальні способи вирішення завдань, розроблено економіко-математичні моделі оптимального функціонування економіки, галузевого планування. Стратегічне планування вважалося ключовим фактором успіху в умовах нестабільного зовнішнього середовища.

⁹ Швайка Л.В. Планування діяльності підприємства: [Навч. посіб.]. – [2-ге вид., стерео.]. – Львів: «Могнолія 2006», 2007 – С. 40.

¹⁰ Дмитренко О.М. Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств / О.М. Дмитренко // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 44.

¹¹ Кредісов А. Стратегічний менеджмент на початку ХХІ ст.: зміна парадигми / А. Кредісов, Б. Літовченко // Економіка України. – 2011. – № 2 (591). – С. 28.

Зниження популярності стратегічного планування відбулося в середині 80-х рр. Основними причинами ситуації, що склалася, вбачаються: посилення значення людського, гуманітарного фактора у підприємстві; розвиток концепції корпоративної культури, «внутріфирмової демократії», протиріччя в методах стратегічного планування і нових течіях в менеджменті; невизначеність ділового середовища, неможливість передбачити зміни¹²; зайва формалізація процесу розробки цілей підприємства та відсутність необхідного зв'язку між стратегічним та оперативним плануванням¹³; недосконалість методології стратегічного планування, непослідовне застосування методів стратегічного планування, проблеми реалізації планів¹⁴. Стратегічне планування в цей період набуло другорядного значення, перевага віддавалася реструктуризації підприємства як вирішальному фактору його актуальності

Пік падіння популярності стратегічного планування припадає на початок 90-х рр., і був обумовлений складністю впровадження стратегії, невідповідності процесу розробки та реалізації стратегічного плану, недостатньою дієвістю застосування методів стратегічного аналізу. Переломним етапом еволюції стратегічного планування є трансформація традиційного підходу, який ґрунтувався на відокремленні стратегії та тактики, чіткому розподілі функцій стратегічного та оперативного планування у підхід, який ґрунтується на ланцюгу «стратегія-тактика»¹⁵. Таке перетворення сприяло забезпеченню інтеграції цілей і завдань всіх структурних підрозділів і виконавців та використання стратегічного планування не лише відділом планування, а й на корпоративному рівні.

Нинішній етап генезису стратегічного планування передбачає його ідентифікацію як особливого виду планової роботи з розробки стратегічних рішень (у вигляді прогнозів, проектів, програм і планів), які передбачають створення потенціалу для сталого розвитку підприємства в умовах нестабільної зовнішнього і внутрішнього середовища.

З огляду на вище зазначене доцільно узагальнити етапи розвитку стратегічного планування (табл. 6.2.1).

¹² Швайка Л.В. Планування діяльності підприємства: [Навч. посіб.]. – [2-ге вид., стерео.]. – Львів: «Могнолія 2006», 2007 – С. 40.

¹³ Вебер Ю. Организация стратегического и оперативного планирования на предприятии / Ю.Вебер, Х. Гельдель, У. Шефер // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №2. – С. 106.

¹⁴ Wilson I. Strategie planning for the millennium: Resolving the dilemma // Long rouge planning. – Oxford etc., 1998. – Vol. 31, № 4. – P. 507-513.

¹⁵ Швець Л.М. Процес стратегічного планування на підприємстві / Л.М. Швець // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1. – С. 149.

Основні етапи розвитку стратегічного планування*

Етап	Рік	Особливості етапу	Сутність концепції	Передумови зміни концепції
Перший	Перша половина XX ст. – 60-ті роки	Довгострокове планування виробництва продукції, освоєння нових її видів	Нові підходи у досягненні цілей у конкурентній боротьбі	Розвиток НТП, розширення ринків, диверсифікація діяльності
Другий	70-ті роки XX ст.	Якісний розвиток методів визначення довгострокової перспективи. Фаза піднесення СП в ранг вирішального фактора успіху	Зміна сенсу стратегічного вибору, врахування факторів зовнішнього середовища	Кризові явища в міжнародній економіці, пошук нових факторів успіху, необхідність гнучкого реагування на зміни
Третій	80-ті роки XX ст.	Використання методів адаптації до змін у зовнішньому і внутрішньому середовищах. Зниження популярності СП	Здатність підприємства, фірми обирати поведінку, яка б забезпечувала досягнення перспективної цілі	Проблема післякризового виживання і розвитку в умовах посилення конкуренції. Поява нових течій в менеджменті
Четвертий	Кінець 90-х років XX ст. – початок XXI ст.	Концепція стратегічного підприємництва	Розвиток стратегії підприємства як можливості досягнення тактичних завдань підприємства	Глобалізація, формування транснаціональних корпорацій, посилення загрози поглинання підприємств конкурентами

* Джерело: власні дослідження.

Концепція стратегічного планування містить окремі дискусійні положення. Ряд економістів-дослідників стверджують, що стратегія складається на 60% з вдачі і лише на 40% – з ідеї. Водночас практичний досвід свідчить, що в переважній більшості випадків успіху досягають ті підприємства, керівництво яких приймає рішення, спираючись на механізм дії економічних законів, та на яких розробляються перспективні стратегічні плани¹⁶.

Стратегічне планування є інструментом, за допомогою якого формується система цілей підприємства і об'єднуються зусилля всього колективу з її досягнення. Водночас наразі переважна більшість підприємств сфери агробізнесу практично не використовує стратегічне планування. В

¹⁶ Кох Р. Стратегія / Р. Кох; [пер. с англ. Т. Манвелова]. – М.: Эксмо, 2007. – 224 с.

господарській діяльності підприємств застосовуються лише його окремі елементи. Практично всі підприємства складають річні плани розвитку, які подаються в обласні управління агропромислового розвитку. Натомість бізнес-плани розробляються лише в разі потреби, зокрема залучення інвестицій, освоєння нових сфер бізнесу, доцільності впровадження інновацій в господарську діяльність тощо. Лише державні підприємства складають розширений бізнес-план, про хід виконання якого щорічно звітуються перед НААН України.

Слід зауважити, що зосередженість аграрних підприємств лише на оперативному плануванні має об'єктивне підґрунтя. Через нестабільність зовнішнього середовища, відсутність державного регулювання галузі й контролю аграрного ринку визначити конкретні перспективи дуже складно. Основними причинами недостатнього використання стратегічного плану в господарській діяльності вітчизняних підприємств в т. ч. аграрних також є: відсутність цілісної системи законодавчої бази стратегічного планування, єдиної стратегії розвитку аграрного сектора економіки, недостатній рівень організаційно-економічного та фінансового забезпечення стратегічного планування тощо.

Практичне застосування стратегічного планування в сучасному агробізнесі варто дослідити з врахуванням конкретного стану функціонування сільськогосподарських підприємств. В процесі трансформації аграрного сектора економіки України, впливу науково-технічного прогресу, природно-кліматичних умов, економічних та соціальних факторів, перспективи різних організаційно-правових форм господарювання неоднакові. Переважного розвитку набувають ті форми, які забезпечують найбільш високу продуктивність праці, ефективно використання землі за умови її продуктивного потенціалу тощо. Виходячи з вітчизняного та зарубіжного досвіду найпоширенішою формою господарювання є фермерське господарство (74%) (табл. 6.2.2). Як свідчать дослідження за період 2009-2011 рр. зменшилась кількість підприємств в аграрному секторі економіки України, відповідно змінилася і структура господарюючих суб'єктів за організаційно-правовим статусом. У 2011 р. виробництвом сільськогосподарської продукції в Україні займалися 56133 сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових господарювання. Найбільшу питому вагу в 2011 р. займають фермерські господарства та господарські товариства – 87,7%, натомість процентне співвідношення державних підприємств становить лише 0,6%. Водночас процеси реорганізації, пошуку оптимальних форм не завершилися, вони

перебувають в постійній динаміці, що потребує детального аналізу рівня економічної ефективності виробництва господарюючих суб'єктів за організаційно-правовим статусом та обґрунтування застосування стратегічного планування в господарській діяльності.

Таблиця 6.2.2

Кількість діючих господарюючих суб'єктів у сільському господарстві України*

Організаційно-правова форма підприємства	2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості	одиниць	у % до загальної кількості
Фермерські господарства	42101	73,7	41726	73,8	41488	73,9
Приватні підприємства	4333	7,6	4243	7,5	4140	7,4
Господарські товариства	7819	13,7	7769	13,8	7757	13,8
Виробничі кооперативи	1001	1,7	952	1,7	905	1,6
Державні підприємства	345	0,6	322	0,6	311	0,6
Інші формування	1553	2,7	1481	2,6	1532	2,7
Всього	57152	100	56493	100	56133	100

* Джерело: розраховано за даними¹⁷.

Статистика стверджує, що чим меншими є доходи та активи підприємства, тим менше у своїй діяльності його керівництво використовує стратегічний менеджмент та приділяє увагу стратегічному плануванню. Вважається, що діяльність на засадах стратегічного планування притаманна великому бізнесу. Водночас економічна історія довела, що істинна теорія може бути орієнтована на бізнес будь-якого розміру¹⁸.

Досліджуючи основні економічні показники розвитку аграрних підприємств в Україні слід зазначити, що нинішній період характеризується зупиненням спаду виробництва та зростанням виробництва валової продукції сільського господарства на 18% (табл. 6.2.3). Причому зростання виробництва валової продукції спостерігалось в основному в галузі рослинництва (на 25%), натомість за досліджуваний період виробництво

¹⁷ Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

¹⁸ Євчук Л.А. Стратегічний менеджмент як механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.А. Євчук // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 104.

продукції тваринництва практично не змінилося. Заслужує на увагу той факт, що чистий прибуток сільськогосподарських підприємств зріс більш ніж втричі і у 2011 р. становив 25904,3 млн. грн. Суттєво зросла питома вага прибуткових підприємств з 69,2% у 2009 р. до 83,4% у 2011 р.

Таблиця 6.2.3

Основні економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств в Україні

Показник	Роки			2011 р. до 2009 р., +/-
	2009	2010	2011	
Середньорічна чисельність працівників, зайнятих в с.-г. виробництві, тис. чол.	764,7	716,8	711,0	-53,7
Площа с.-г. угідь, тис. га	20864,4	20589,6	20499,3	-365,1
Виробництво валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.), млн. грн. в т. ч.:	197935,9	194886,5	233696,3	35760,4
продукції рослинництва	129908,3	124554,1	162436,4	35528,1
продукції тваринництва	68027,6	70332,4	71259,9	3232,3
Виробництво валової продукції на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	530,9	523,7	629,4	98,5
Продуктивність праці у с.-г. підприємствах, тис. грн.	131,3	132,7	165,2	33,9
Чистий прибуток від усієї діяльності, млн. грн.	7576,4	17253,4	25904,3	18327,9
Підприємства, які одержали чистий прибуток (у % до загальної кількості)	69,2	69,4	83,4	14,2
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	14,4	21,2	26,5	12,1
Рівень рентабельності виробництва с.-г. продукції, %	13,8	21,1	27,0	13,2
в т. ч. продукції рослинництва	16,9	26,7	32,3	15,4
продукції тваринництва	5,5	7,8	13,0	7,5

* Джерело: розраховано за даними¹⁹

Водночас попри позитивну динаміку покращання основних економічних показників діяльності підприємств аграрного сектора проведене дослідження підтверджує наявність системної кризи в аграрному секторі економіки України, спричиненої недостатньою обґрунтованістю рішень щодо реформування сільськогосподарських підприємств, недосконалістю концепцій розвитку соціально-трудова відносин, розбалансованістю структури виробничо-ресурсного потенціалу підприємств, неготовністю апарату управління приймати обґрунтовані стратегічні рішення тощо.

¹⁹ Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Проведене дослідження свідчить про те, що в сільськогосподарських підприємствах усіх організаційно-правових форм господарювання необхідно здійснювати фундаментальну діагностику господарської діяльності та використовувати в практичній діяльності стратегічні плани. Головною метою впровадження стратегічного планування на аграрних підприємствах має бути забезпечення прибутковості та стійкості фінансового стану в результаті своєчасного реагування на зміни, спричинені зовнішніми та внутрішніми чинниками, можливості адаптації до агресивного ринкового середовища, спрямованість на перспективні цілі підприємства, інноваційність тощо.

З метою вивчення думки провідних фахівців сільськогосподарських підприємств до необхідності застосування стратегічного планування проведено соціологічне дослідження 65 господарств Житомирської області. В результаті анкетування встановлено, що 57,1% респондентів вважають за доцільне впровадження стратегічного планування в господарську діяльність підприємств. Лише 1% опитаних не вбачають в розробці стратегії необхідності, на їх думку крім втрати часу та ресурсів ефект від її впровадження відсутній.

Відповідаючи на запитання на кого мають бути покладені функції щодо розробки стратегії розвитку господарства, експерти відзначили роль керівника аграрного підприємства (78,8% опитаних). Спеціалісти агроформувань об'єктивно оцінюючи власний недостатньо високий рівень підготовки в сфері стратегічного планування, вказали на необхідність навчання на семінарах, тренінгах (43,2%), консультування спеціалістів (33,5%), забезпечення наукової літературою та методичними розробками (22,5%). Крім того, вагоме значення було відведено наданню консультацій сторонніми організаціями (58,2%).

Отже, обмеженість у використанні стратегічного планування економічного розвитку аграрних підприємств обумовлена рядом причин, зокрема низьким рівнем знань про методи і засоби розробки стратегічних планів, недостатньої їх адаптованістю до умов національного ринку, значними витратами ресурсів і часу на їх реалізацію. Крім того, однією з основних проблем, що ускладнює застосування стратегічного планування в сільськогосподарських підприємствах, є значна їх збитковість. З огляду на вище зазначене доцільним є застосування методів і прийомів стратегічного планування адекватним нинішнім реаліям функціонування аграрних підприємств.

Для вирішення завдання вдосконалення стратегічного планування сільськогосподарських підприємств в першу чергу необхідно здійснити

системне, концептуальне осмислення цього процесу з метою упорядкування всього комплексу досліджень в даній сфері. Виходячи з проблемних аспектів впровадження стратегічного планування розроблено концепцію вдосконалення стратегічного планування діяльності підприємств сфери агробізнесу (інформаційно-логічна модель цього процесу представлена на рис. 6.2.1), в рамках якої було виокремлено ряд основних напрямів.



Рис. 6.2.1. Інформаційно-логічна модель вдосконалення методології стратегічного планування підприємств сфери агробізнесу

Проведене дослідження засвідчило, що одне з провідних місць в даній концепції займають питання розробки організаційного інструментарію підтримки впровадження стратегічного планування, як прогресивного виду планування в практичну діяльність аграрних підприємств. При цьому, практичне використання принципів і методів стратегічного планування на цих підприємствах не може бути здійснено без комплексної підтримки з боку регіональної влади.

Вдосконалення методології організаційно-економічних засад стратегічного планування сільськогосподарських підприємств має здійснюватися на трьох рівнях: 1 рівень – розробка мережевої моделі укрупненої типової програми підготовки та державної підтримки сільськогосподарських підприємств регіону до активного використання стратегічного планування; 2 рівень – розробка типової моделі організації проведення стратегічного планування на самих аграрних підприємствах; 3 рівень – розробка методичних рекомендацій щодо стратегічного планування на сільгоспідприємствах.

6.3. Моделювання ймовірнісних процесів оперативного управління діяльністю аграрного підприємства

Сільськогосподарське виробництво – це складна соціально-економічна система, яка побудована на тісній взаємодії великої кількості людей, машин і механізмів. Особливість сільськогосподарського виробництва, що одночасно визначає і його складність, полягає у сезонності виробництва, періоду виробництва з робочим періодом, значній територіальній розосередженості виробничих об'єктів, одночасному використанню машин і знарядь на різних культурах, обмеженістю виконання робіт у часі. Ці чинники не дозволяють рівномірно використовувати техніку, робочу силу, вимагають виконання значного обсягу робіт у стислі терміни, а значна територіальна розосередженість викликає необхідність отримання оперативної інформації для запобігання організаційних неузгодженостей.

Однією із специфічних особливостей сільського господарства є той факт, що тут, у більшості випадків, поєднуються функції власника і менеджера.

Незалежно від того, чи це фермерське господарство, приватне сільськогосподарське підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, кооператив або навіть акціонерне товариство, в усіх цих

організаційно-правових формах підприємств тією чи іншою мірою поєднуються функції власника і менеджера²⁰.

На рисунку 6.3.1 схематично зображено основні функції аграрного менеджменту, які перебувають у певній взаємодії між собою та цілями підприємства і спрямовані на виконання поставлених управлінських цілей.

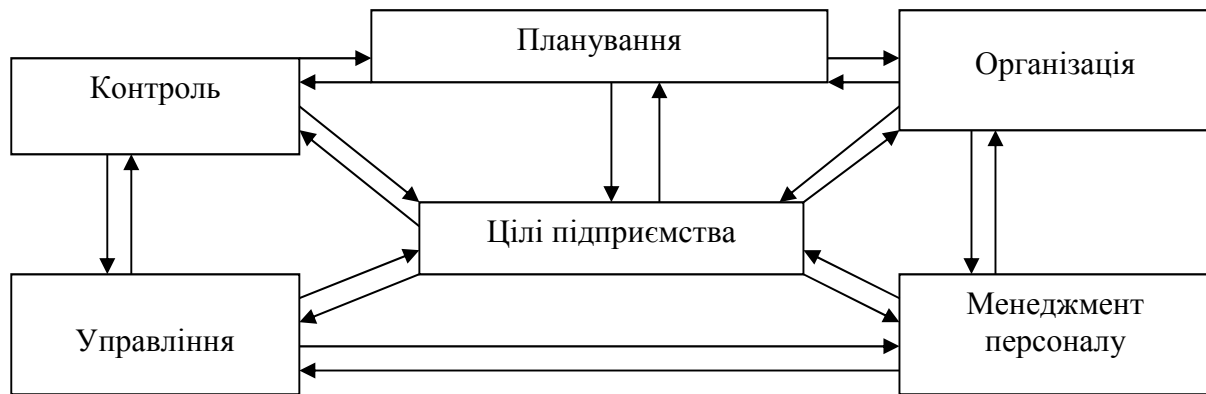


Рис. 6.3.1. Функції аграрного менеджменту

Основне завдання планування як функції управління полягає у визначенні того: що, коли, де і хто повинен виконувати. Тому планування посідає перше місце серед усіх інших функцій управління. На сільськогосподарському підприємстві воно передбачає: розробку щоденного робочого плану з чітким визначенням: що повинно бути виконано сьогодні та хто повинен це здійснити; визначення проблем, що стоять на шляху до встановленої мети, і розробка альтернативних варіантів їх вирішення; складання фінансового плану з визначенням грошових потоків за їх джерелами, грошових витрат, розміру та джерел необхідних кредитів; розробку альтернативних виробничих програм на наступний рік з урахуванням рівня прибутковості за видами продукції; обґрунтування масштабів розширеного відтворення господарства (кількості землі в обробітку, кількості працюючих, рівня їхньої кваліфікації, поголів'я худоби і птиці тощо).

В умовах реформування економіки України, ускладнення економічних відносин між господарюючими суб'єктами, посилення конкуренції, невизначеності економічної ситуації в умовах ринкових відносин значно ускладнило господарську діяльність підприємств. Тому, з огляду на вищезазначені фактори оперативне управління є незамінним інструментом по забезпеченню ритмічності в роботі, усунення виробничих труднощів,

²⁰ Гріфін Р. Основи менеджменту: [Підручник] / Р. Гріфін, В. Яцура; Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: БаК, 2001. – С. 94.

неузгодженості, особливо в період весняно-польових робіт та збирання врожаю.

Оперативне управління є сукупністю управлінських робіт, які пов'язані із прийняттям своєчасних заходів щодо виконання планів, завдань, графіків, що базуються на достовірних даних про стан виробничих об'єктів. Оперативне управління передбачає здійснення фактично всіх функцій управління, які пов'язані із поточною діяльністю підприємства та його виробничих підрозділів. Формування відповідної системи оперативного управління в господарстві залежить від типу існуючих у ньому організаційної структури і структури управління. Проте, відомо, що розглядаючи сільськогосподарське підприємство як дві підсистеми – керуючу та керовану, що тісно взаємопов'язані, більш високий рівень організації однієї із підсистем впливає на іншу, а отже і на ефективність виробництва в цілому²¹.

До цільових завдань управління належить:

- підвищення урожайності шляхом раціонального використання землі, добрив, якісного насіння;
- підвищення продуктивності тваринництва шляхом раціонального використання кормів та покращення племінної роботи;
- підвищення продуктивності праці, скорочення термінів проведення польових робіт, підвищення рівня використання машинно-тракторного парка, зниження собівартості продукції.

Задачі оперативного управління можна розділити на чотири групи, що виконуються послідовно:

1) первинний контроль виконання робіт на основі простої обробки показників виконання (порівняння фактичних і планових показників) і передача необхідної інформації. Вхідна інформація є в цьому випадку орієнтиром діяльності керівників;

2) проведення оперативного аналізу та підготовка управлінського рішення керівників. На даному етапі аналізують основні показники, причини відхилення від плану та очікуваний ефект;

3) розробка та контроль комплексних оперативних планів-графіків з урахуванням можливих змін ресурсів в декількох варіантах, як по бригадам так і по відділках;

²¹ Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент: [Навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – С. 108.

4) використання ЕОМ із застосуванням економіко-математичних методів для оптимального розподілу трудових, матеріальних та фінансових ресурсів і прогнозування процесу виробництва.

До основних завдань оперативного управління відносять:

- розподіл ресурсів (розробка правил управління запасами, що встановлюють момент поповнення запасів і розмір поповнючого замовлення);
- управління запасами (визначення необхідного обсягу запасних частин; гарантує ефективне використання дорогого обладнання);
- розробка принципів календарного планування виробництва і вирівнювання зайнятості в умовах мінливого попиту на продукцію;
- розподіл капітальних вкладень між можливими новими напрямками їх використання;
- вибір методів проведення рекламної компанії;
- систематизація методів пошуку цінного виду ресурсів;
- складання календарних планів поточного і капітального ремонту складного обладнання;
- розробка правил заміни вибуваючих з експлуатації основних фондів²².

Для вирішення таких завдань широко використовують методи динамічного програмування (ДП). ДП – це математичний апарат, розроблений з метою підвищення ефективності обчислень при вирішенні задач математичного програмування шляхом їх розкладу (декомпозиції) на відносно великі і, отже, менш складні підзадачі.

Ефективно вирішувати наведені вище задачі дозволяє організація в господарстві диспетчерської служби.

Диспетчерська система управління покликана:

1. Звільнити працівників управлінського апарату від великого обсягу нетворчої оперативної роботи шляхом централізації і механізації операцій інформативного забезпечення.

2. Удосконалювати організацію і забезпечувати підвищення продуктивності праці керівників, спеціалістів шляхом перерозподілу функцій і сил апарату управління.

3. Підвищувати оперативність у вирішенні виробничих завдань шляхом зміцнення прямих зв'язків первинних підрозділів з апаратом управління, і навпаки.

²² Задачи стратегического управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-93053.html>.

Контроль також належить до основних функцій управління. Основне його завдання – визначити, чи мають місце відхилення від визначених планом завдань і розробка корективів усунення цих відхилень, або коригування плану. Контроль повинен забезпечувати дотримання запланованих заходів та давати менеджеру щоденну інформацію про їх виконання. До основних функцій контролю відносять: облік і звітність, що здійснюються на постійній основі; порівняльний аналіз планових і фактичних показників роботи підприємства; контроль за виробничим процесом і дотриманням технології виробництва.

На схемі (рис. 6.3.2) показано функціонування контролю на сільськогосподарському підприємстві. Функція контролю полягає не тільки у визначенні відхилень від планового завдання під час його фактичного виконання, встановленні причин відхилень і розробці коригувальних дій, що забезпечать виконання планового завдання, а й у можливості коригувати саме планове завдання в умовах неможливості або недоцільності його подальшого виконання.

4. Створити умови, необхідні для нормального ходу трудових виробничих процесів, а також більш ефективного використання виробничих ресурсів шляхом здійснення більш чіткої взаємодії між виробничими ланками і своєчасного усунення причин, які порушують запланований хід робіт²³.

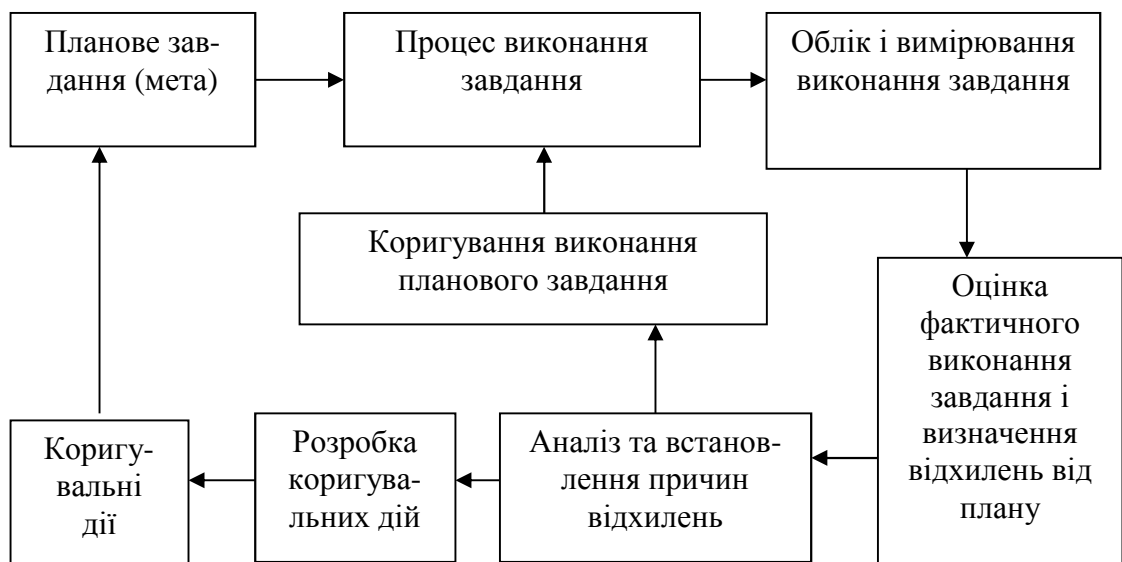


Рис. 6.3.2. Схема організації процесу контролю в управлінні підприємством

²³ Дем'яненко С.І. Менеджмент аграрних підприємств: [Навч. посіб.] / С.І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – С. 220.

Досвід удосконалення оперативного управління на базі диспетчеризації свідчить, що після удосконалення управління помітно підвищується коефіцієнт змінності використання машинно-тракторного парку, виробіток на 1 еталонний трактор і об'єм механізованих робіт, знижується їх собівартість, краще використовується автотранспорт, поліпшується використання робочої сили, скорочуються строки і підвищується якість сільськогосподарських робіт у найбільш напружений період.

Вплив на об'єкт управління здійснюють через прийняття і реалізацію управлінських рішень, від якості яких значною мірою залежить додержання економічних пропорцій, параметрів у виробництві, а також ефективність використання виробничих ресурсів. За прийняті рішення керівник підприємства чи підрозділу несе відповідальність. Своєчасно прийняте наукове обґрунтування рішення стимулює виробництво, і навпаки, рішення, прийняте пізно або передчасно знижує результати праці колективу чи окремих виконавців. Значення виробництва у суспільстві полягає у використанні енергії підприємців, менеджерів, інших працівників, а також ресурсів у діяльності, яка спрямована на збільшення прибутку при умові виконання праці (законодавчих актів, чесного слова тощо) та участі у відкритій конкурентній боротьбі без обману і шахрайства. Крім здійснення безпосередньої виробничо-господарської діяльності, перед підприємцями та менеджерами постають проблеми відповідальності перед суспільством та соціальної етики. Кожне підприємство використовує у своїй діяльності матеріальні, фінансові та трудові ресурси держави і тому несе відповідальність перед суспільством.

Подальший розвиток і удосконалення диспетчерської служби слід здійснювати на основі комп'ютерної системи управління (КСУ).

Підготовка об'єкта до впровадження КСУ включає:

- установку технічних засобів і введення в дію обчислювального центру;
- навчання і підготовку персоналу до роботи на периферійних пристроях і засобах оргтехніки;
- підготовку і комплектування штатів програмістами, операторами;
- розробку і впровадження системи класифікації і кодування інформації;
- створення централізованих масивів нормативно-довідкової інформації на машинних носіях;
- підготовку документообігу і приведення організаційної структури об'єкта до умов функціонування системи.

Створення КСУ вимагає моделювання й алгоритмізації обробки інформації в інтересах оперативного управління виробничими процесами.

Управляти, виходить, по суті, боротися з порушеннями й невідповідністю.

«Оптимальним управлінням» називається такий перевід системи в новий, обраний для неї стан, при якому затрачається або найменше часу або праці, або найменша кількість речовини чи енергії.

Сучасний стан теорії й практики управління виробничою діяльністю аграрного підприємства має потребу в комплексному дослідженні й розробці:

- питань планування роботи, системи спостереження за станом виробничого процесу;
- методик вироблення управлінських рішень і їхньої реалізації;
- питань формування органів управління виробничою діяльністю і його структурними підрозділами, які забезпечували б вироблення й реалізацію оптимальних управлінських рішень, питань моделювання управлінської діяльності, її автоматизації.

До останнього часу комплексного дослідження й розробки перерахованих елементів проблеми не велося, тому поки не створено цілісної системи оптимального моделювання управління виробничою діяльністю. Розглянемо особливості цієї діяльності.

Аграрне підприємство, як відомо самостійно, встановлює плани на календарні періоди з розподілом. Всі планові завдання встановлюються в припущенні, що вони будуть виконуватися рівномірно, а наявні ресурси використовуватися повністю.

Для вивчення особливостей системи управління виробничою діяльністю представимо процес роботи аграрного підприємства графічно як це показано на рисунку 6.3.3. На рисунку 6.3.3 суцільною лінією показаний плановий графік освоєння обсягу робіт, а пунктирною – один з варіантів його реалізації.

Процес виконання плану робіт може розглядатися як нестационарний процес, тому, якщо, у першому наближенні припустити що планове завдання по обсягу робіт $Q_{nl}(t)$ на момент t дорівнює математичному очікуванню виконаного обсягу робіт до моменту часу t , то

$$m_q(t) = Q_{nl}(t) \neq const \quad (6.3.1)$$

де $m_q(t)$ – математичне очікування виконаного обсягу робіт до моменту часу t .

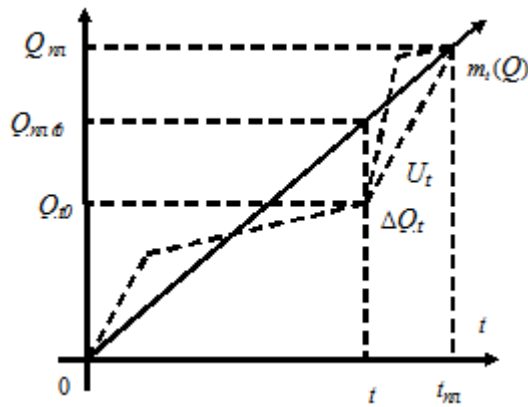


Рис. 6.3.3. Процес роботи аграрного підприємства

Очікуваний стан виконання плану робіт до моменту часу t можна характеризувати ймовірністю виконання обсягу роботи Q до цього моменту – $P(Q)$. Система оперативного спостереження повинна фіксувати в момент часу t фактично виконаний обсяг робіт Q_t . Ймовірність виконання планового завдання визначається ймовірністю виконання планового обсягу, що залишився, і робіт за час, що залишився, $t_{пл}$.

Плановий обсяг робіт може бути не виконаний по наступних причинах:

1. Вчасно не будуть завезені видаткові «матеріали» (паливо, насіння, добрива й т.д.).
2. Відбудеться відмова машин і механізмів.
3. Вчасно не надійдуть «матеріали» для виробництва допоміжних робіт.
4. Відставання від заданого планом-графіком обсягу робіт у момент t виявилось настільки великим, що не може бути компенсовано прискоренням робіт (шляхом збільшення концентрації й продуктивності механізованих ліній) за залишок планового періоду $t_{пл} - t$.

Введемо позначення:

ΔQ_t – відхилення від плану робіт у момент часу t ;

$P(\Delta Q_t)$ – ймовірність компенсації відхилення ΔQ_t за залишок планового періоду $t_{пл} - t$ за умови наявності необхідної кількості трудових і технічних ресурсів, безвідмовної роботи машин і механізмів і забезпеченості матеріалами для виконання допоміжних робіт;

$P_t(N_k)$ – ймовірність відсутності відмов машин і механізмів до моменту часу t , що приводять до невиконання планового обсягу робіт;

$P_0(t, t_{пл})$ – ймовірність виконання планового обсягу робіт, обумовлена на момент часу t .

Всі перераховані причини в момент t є взаємозамінними подіями, тому ймовірність виконання планового обсягу робіт запишемо вираженням:

$$P_t(Q_{nl}) = P(\Delta Q_t) \times P_t(N_k) \times P_o(t, t_{nl}) \quad (6.3.2)$$

Зупинимося на співмножниках, що входять у математичну модель під номером (6.3.2).

Робота аграрного підприємства може характеризуватися інтенсивністю робіт в одиницю часу. Відповідно до рисунку 3 інтенсивність робіт визначається:

$$U_{nl} = Q_{nl} / t \quad (6.3.3)$$

Якщо система працює без тенденцій до відхилення в певну сторону від планової інтенсивності робіт, тобто необхідна інтенсивність робіт у середньому відповідає виробничій можливості аграрного підприємства, то математичне очікування виконаного обсягу робіт до моменту t дорівнює:

$$m_q(t) = U_{nl} \times t \quad (6.3.4)$$

Якщо система працює з недовантаженням або перевантаженням, то інтенсивність робіт величина змінна:

$$m_q(t) = U_t \times t \quad (6.3.5)$$

де U_t – середня інтенсивність робіт на інтервалі часу $[0, t]$.

У загальному випадку при завданні інтенсивності робіт як функції часу $U(t)$ величина $m_q(t)$ визначається:

$$m_q(t) = Q_{пл}(t) = \int_0^t U(t) dt \quad (6.3.6)$$

і, у реальних умовах, математичне очікування виконання обсягу робіт до моменту t дорівнює плановому обсягу робіт на цей момент часу.

У процесі виконання робіт виникають випадкові відхилення:

$$\Delta Q_t = Q_t - Q_{nl}(t) \quad (6.3.7)$$

де Q_t – фактичний обсяг робіт до моменту часу t .

Для виконання планового обсягу робіт у строк, у наступний період, необхідно перейти до нової інтенсивності робіт:

$$U_l = U_{nl} + \Delta U_n = U_n - \Delta Q_t / (t_{nl} - t) \quad (6.3.8)$$

Ймовірність компенсації ΔQ_t дорівнює ймовірності переходу до роботи з інтенсивністю U_t .

Очевидно, що в кожний конкретний момент часу інтенсивність робіт може отримувати одне з безлічі конкретних значень.

Будемо вважати, що вид закону $P(U)$ і його параметри відомі. Тоді ймовірність компенсації (виконання плану) і компенсації відхилення (перевиконання плану) дорівнює ймовірності того, що фактична інтенсивність робіт на інтервалі, що залишилася, часу $t - t_{nl}$ прийме значення:

$$P(Q \geq Q_t) = P(U \geq U_t) = \int_{U_t}^{U_{max}} P(U) du, \quad (6.3.9)$$

де U_{max} – максимальна інтенсивність робіт.

Значно складніша справа з визначенням двох інших співмножників:

$P_t(N_k)$ і $P_o(t, t_{nl})$ вираження (6.3.2). Тут нескладно запропонувати формальний спосіб їхнього визначення. Так, для ймовірності своєчасного надходження матеріалів для виконання допоміжних робіт, пов'язаних з основними роботами $P_t(N_k)$.

Якщо позначити $P_t(n_i)$ – ймовірність надходження n_i матеріалу до заданого моменту часу t , $P_t(q_{ni})$ – ймовірності виконання плану поставок і P_{tmp} – ймовірність безвідмовної роботи транспорту, використовуваного для доставки матеріалів, можна з урахуванням незалежності $P_t(q_{ni})$ і P_{tmp} знайти:

$$P_t(n_i) = P_t(N_k) \times P_{tmp} \quad (6.3.10)$$

У загальному випадку при незалежності роботи постачальників ймовірності своєчасної поставки k -го матеріалу $P_t(N_k)$ запишемо:

$$P_t(N_k) = \prod_{i=1}^k P_t(n_i) = \prod_{i=1}^k P_t(N_k) \times P_{tmp} \quad (6.3.11)$$

де

$$N_k = \sum_{i=1}^k n_i \quad (6.3.12)$$

Однак, доти поки, всі пов'язані між собою підприємства не будуть мати систем управління й контролю, що визначають ймовірність виконання плану цими підприємствами, такий підхід залишається проблематичним. Тому надалі будемо враховувати вплив затримки в поставках матеріалів використовуючи такий показник як очікуваний час затримки, орієнтовне значення якого може бути отримане від служби матеріально-технічного постачання підприємства.

Досліджуючи співмножник $P_o(t, t_{nl})$ вираження (6.3.2) очевидно, що якщо мала місце відмова машин і механізмів на початку виконання місячного плану робіт або така ж відмова відбулася в останній день, то по своїх наслідках ці події явно нерівноцінні. У першому випадку є час зробити ремонт, і все таки виконати план, а в другому випадку при неможливості виконання робіт іншими механізмами (наприклад засобами механізації) цієї можливості вже, мабуть, немає.

Тому співмножник $P_o(t, t_{nl})$ виявляється функцією не тільки надійності засобів механізації, а ще й моменту часу виникнення відмови.

Працюючи з максимальною інтенсивністю робіт U_{max} план робіт можливо виконати за мінімальний час:

$$t_{min} = Q_{nl} / U_{max} \quad (6.3.13)$$

Таким чином, якщо на початку місяця (робіт) відбулася відмова машин і механізмів, що тривала до моменту часу t_0 , то при роботі з U_{max} план робіт може бути виконаний при затримці на час:

$$t_0 = t_{nl} - t_{min} = t_{nl} - (Q_{nl} / U_{max}) \quad (6.3.14)$$

Якщо в момент часу t виконаний обсяг робіт Q_t ми можемо затримати виконання робіт на час $t_l = t$, а потім перейти на роботу з U_{max} .

Інакше кажучи, якщо в момент часу t відбулася відмова машин і механізмів, то при його відновленні за час $t_l = t$ є можливість виконання планового обсягу робіт.

Очевидно, що чим ближче момент t до кінця планового періоду, тим менше інтервал часу $t_l = t$ залишається для ремонту машин і механізмів..

Припустимий час ремонту при збереженні можливості виконання плану робіт $\Delta t_g = t_l - t$ легко визначити із графіка, представленого на рисунку 6.3.3:

$$\Delta t_g = t_{nl} - t - (Q_{nl} - Q_t) / U_{max}, \quad \text{при } t = 0, Q_t = 0, \quad (6.3.15)$$

$$\Delta t_g = t_{nl} - Q_{nl} / U_{max} = t_0, \quad \text{при } Q_t = Q_{nl}, \Delta t_g = 0. \quad (6.3.16)$$

Таким чином, припустимий час ремонту (відновлення) машин і механізмів являє собою функцію часу:

$$t_e = \phi(t); 0 \leq t \leq t_e \quad (6.3.17)$$

У наведених міркуваннях розглянута лише принципова сторона питання й встановлена наявність зв'язку між сучасним моментом часу t і припустимим часом t_e який можливо, при певних параметрах механізованих ліній (інтенсивності) забезпечити виконання плану робіт. Відхилення у виконанні планового обсягу робіт (рис. 6.3.3 – пунктир) однозначно пов'язане із припустимим часом відновлення й визначається поточними відхиленнями ΔQ_e . Враховуючи той факт, що як планову, так і максимальну інтенсивність робіт варто розуміти як усереднення безлічі їхніх значень на заданому інтервалі, припустимий час відновлення також варто розуміти як середнє значення Δt_e .

Не зупиняючись на визначенні значень U_{max} і Δt_e тому що це завдання тривіальне, покажемо один з можливих шляхів знаходження $P_o(t, t_{пл})$. Будемо вважати відомим середній час ремонту машин і механізмів Δt_p , тоді при тій умові, що ймовірність одночасної появи двох і більше відмов машин і механізмів мала, ймовірність відмови машин і механізмів на інтервалі $(t_1, t_{пл})$.

$$Q(t, t_{пл}) = \sum_{i=1}^m q_i(t, t_{пл}), \quad (6.3.18)$$

де $q_i(t, t_{пл})$ – ймовірність виникнення окремого виду відмови машин і механізмів;

m – число видів відмов. План робіт не буде виконаний з появою однієї відмови згодом ремонту більше припустимого часу відновлення $\Delta \bar{t}_p > \Delta \bar{t}_в$ або декількох відмов із сумарним часом ремонту

$$\Delta \bar{t}_p > \Delta \bar{t}_{p1} + \Delta \bar{t}_{p2} + \dots + \Delta \bar{t}_{pn > в}, \quad (6.3.19)$$

тут $\Delta \bar{t}_в$ – наведений час відновлення, який враховує, що відмови можуть виникнути в різні моменти часу.

Ймовірність невиконання плану робіт із причини відмов машин і механізмів без введення резервів можна знайти:

$$q_0(t, t_{пл}) = \sum k_i q_i(t, t_{пл}) \quad (6.3.20)$$

де k_i – коефіцієнт, що приймає значення 0 і 1 залежно від співвідношення Δt_g і Δt_p .

$$k_i = \begin{cases} 0, \text{ при } \Delta \bar{t}_p > \Delta \bar{t}_B \\ 1, \text{ при } \Delta \bar{t}_p < \Delta \bar{t}_B \end{cases} \quad (6.3.21)$$

На рисунку 3 видно, що при малих значеннях t припустимий час відновлення машин і механізмів великий, а число видів відмов, що приводять до невиконання плану робіт, невелике.

З ростом t число видів таких поломок машин і механізмів росте, але ймовірність їхнього виникнення зменшується, тому що зменшується інтервал часу $t_{nl} - t$, протягом якого вони можуть виникнути.

Таким чином, вид функції $q(t, t_{nl})$ може в конкретних умовах виявитися досить складним.

Ймовірність відсутності відмов машин і механізмів, що приводять до невиконання планового завдання:

$$P_o(t, t_{nl}) = 1 - (1 - q(t, t_{nl})) \quad (6.3.22)$$

З огляду на те, що $\Delta \bar{t}_B$ і $\Delta \bar{t}_p$ визначаються відповідними законами розподілу, то й класифікація по видах відмов машин і механізмів не завжди легко здійсненна, завдання визначення $P(t, t_{nl})$ виявляються досить складними.

Чи не можна шляхом певних спрощень визначити $P(N_k)$ і $P_o(t, t_{nl})$ обійшовши нестачу інформації про виконання плану постачальниками (наприклад, матеріалів) і складність визначення?

Аналізуючи причини виникнення відмов машин і механізмів, треба помітити, що для аграрних підприємств величина ймовірності відмов машин і механізмів досить мала, крім того, майже завжди є резервні машини і механізми, що при відмові основних швидко вводяться в дію.

Тому можна допустити, що $P_o(t, t_{nl}) \approx 1$, а при виході з ладу машин і механізмів і відсутності резерву потрібно вводити очікуваний час ремонту Δt_p за даними служби механізації.

За час ремонту машин і механізмів виникає негативне відхилення:

$$\Delta Q_p = U_{пл} x \Delta \bar{t}_p \quad (6.3.23)$$

а в очікуваний момент закінчення ремонту $t + \Delta t_p$ очікуване відхилення складе величину $\Delta Q_t - \Delta Q_p$, де ΔQ_t – відхилення, що мало місце в момент

відмови машин і механізмів. Тоді необхідна інтенсивність робіт з моменту ΔQ_t визначиться за виразом:

$$U_t = U_{\text{пл}} + \frac{\Delta Q_t - \Delta Q_p}{t_{\text{пл}} - t - \Delta t_p} = U_{\text{пл}} + \frac{\Delta Q_t + U_{\text{пл}} \times \Delta t_p}{t_{\text{пл}} - t - \Delta t_p}, \quad (6.3.24)$$

Прийняте припущення $P_o(t, t_{\text{пл}}) \approx 1$ виявиться несправедливим лише в окремих випадках, коли машинно-тракторний парк являє собою систему взаємозалежних елементів з порівняно високою надійністю, а також не має резервів, що не характерно для аграрних підприємств. У цьому випадку необхідно визначити $q_o(t, t_{\text{пл}})$ за формулою (6.3.20), а при виникненні відмови перевантажувального машин і механізмів розрахувати U_t за (6.3.24).

Таким чином, при виході з ладу (поломці) машин і механізмів час ремонту враховується введенням додаткового відхилення й відповідним значенням інтенсивності провадження робіт U_r .

Аналогічним чином можуть бути враховані й можливі затримки поставок матеріальних ресурсів, (наприклад, матеріалів), тому що в остаточному підсумку в рамках розглянутої моделі не істотно з якої причини виник простій у системі через відмову машин і механізмів або через несвоєчасну поставку матеріалів.

Якщо врахувати, що час простою Δt_n через несвоєчасне забезпечення робіт матеріалами й відповідне йому додаткове відхилення ΔQ_p , можливо визначити за даними служби матеріального забезпечення. Тоді необхідна інтенсивність робіт визначається аналогічно (6.3.24), де замість ΔQ_p і Δt_p вводяться відповідно ΔQ_n і Δt_n .

У загальному випадку необхідна інтенсивність робіт визначатися вираженням:

$$U_t = U_{\text{пл}} + \frac{\Delta Q_t - (\Delta Q_p - \Delta Q_t)}{t_{\text{пл}} - \Delta t_p - \Delta t_n} \quad (6.3.25)$$

Таким чином, ймовірність виконання й перевиконання планового завдання, знайдена в момент часу t , із прийнятим допущенням $P_o(t, t_{\text{пл}}) \approx 1$ буде визначатися вираженням, аналогічним вираженню (6.3.22):

$$P(Q_{\text{пл}}) = P(U \geq U_t) = \int_{U_t}^{U_{\text{max}}} P(U) du, \quad (6.3.26)$$

де нижня межа інтеграла описується (6.3.26), а U_{max} параметр відомого закону розподілу ймовірностей інтенсивності роботи $P(u)$.

Знаючи необхідну інтенсивність робіт $U(t)$ в момент t і закон $P(U)$, можна вказати величину очікуваного відхилення виконаного обсягу робіт від планового $\Delta Q_{пл}$ до кінця планового періоду:

$$\Delta Q_{пл} = \int_t^{t_{пл}} m_u(t) dt - U_t(U_t(t_{пл} - t)) \quad (6.3.27)$$

де $m_u(t)$ – математичне очікування інтенсивності робіт в момент часу t .

Алгоритм розрахунку поточного стану робіт, виконуваних на кожному кроці спостереження в системі управління можна записати з вищенаведених досліджень, у такий спосіб:

1. Фіксується момент часу t .
2. Фіксується виконаний обсяг робіт Q_t .
3. Визначається залишок робіт $Q_n = Q_t$.
4. Визначається відхилення виконаного обсягу робіт від планового у момент $t - \pm \Delta Q_t$.
5. Визначається залишок часу для виконання робіт $t_{пл} - t$.
6. Якщо уведено $\overline{\Delta t}_p, \overline{\Delta t}_n$, то коректується залишок часу робіт.
7. Визначається необхідна інтенсивність робіт.
8. Визначається ймовірність виконання й перевиконання планового завдання $P(Q \geq Q_{пл}) = P(U \gg U_t)$.
9. Визначається прогнозоване відхилення від плану до моменту закінчення робіт $\pm \Delta Q_{пл}$.

Описаний алгоритм становить інтерес не тільки для оцінки сформованої ситуації, але й для оцінки можливих управлінських рішень і вибору серед них оптимальних. На базі представленого алгоритму, нам представляється, можна реалізувати досить ефективну систему спостереження за виробничою діяльністю аграрного підприємства (організації).

6.4. Логістичне моделювання рішень аграрного підприємства шляхом інтегральної оцінки критеріїв вибору

В агробізнесі логістика має як раціоналістичний, так і забезпечувальний напрями власного розвитку. Відповідно в системі аграрного менеджменту вона виступає як в ролі підходу до управління підприємством, так і в ролі об'єкту управління. Раціоналістична аграрна логістика опрацьовує наукові принципи, формальні моделі і методи раціональної організації логістичної діяльності та планування окремих управлінських рішень на підприємствах

АПК. В цьому сенсі вона є певним розвитком логіки як науки про властивості і методи мислення.

При цьому поняття «логістична модель» найдоцільніше вживати в системі раціоналістичної агрологістики щодо позначення математичних, алгоритмічних, матричних та інших інформаційних моделей, які використовуються в процесі вирішення окремих управлінських завдань як в логістиці (постачанні, підтримці виробництва, розподілі), так і в інших функціональних сферах діяльності сільськогосподарського підприємства (виробництві, маркетингу, фінансах, управлінні персоналом тощо).

Сучасний логістичний менеджмент пов'язаний не лише з раціоналізацією матеріальних і інших потоків та оптимальним плануванням виробництва або використання ресурсів, а також із застосуванням окремих методів формалізації під час підготовки рішень щодо вибору постачальника, каналів збуту, технологій, видів транспорту тощо. Поширеною складовою процесу такої формалізації є оцінка спеціальних критеріїв. Об'єктивний та точний критеріальний аналіз в агрологістиці є важливим допоміжним інструментом проектування раціональних управлінських рішень. Це свідчить про важливість і актуальність поглибленого дослідження даної проблематики.

В логістиці поняття «критерій» використовується у трьох основних значеннях: як ознака, що прийнята за основу класифікації, як мірило оцінювання та як об'єкт формалізації. Так, наприклад, Л.Б. Миротін, И.Е. Ташбаєв та О.Г. Порошина²⁴ запропонували інтегральний критерій оптимальності або критерій мінімуму загальних витрат логістичної системи з урахуванням якості обслуговування споживачів. М. Крістофер²⁵, розглядаючи питання мінімізації витрат, іншим критерієм ефективності управління в логістиці підприємства визначив забезпечення необхідного рівня логістичного сервісу, оскільки така умова ефективності логістики є необхідною. Як об'єкт формалізації, критерій використовується в спеціальних методах логістичної оцінки, що є складовими комплексу засобів раціоналістичної логістики.

Аналіз комплексу критеріїв під час логістичної оцінки варіантів управлінського рішення вперше в українській практиці було застосовано Є.В. Крикавським²⁶. Він назвав таку методику багатокритеріальним

²⁴ Миротин Л.Б. Эффективная логистика / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев, О.Г. Порошина. – М.: Экзамен, 2002. – С. 128.

²⁵ Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер; под. общ. ред. В.С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2004. – С. 188.

²⁶ Економіка і менеджмент / Під ред. проф. Кузьміна О.В. – Львів: Державний університет «Львівська політехніка», 1999. – С. 659-662.

підходом і опрацювавав алгоритм його проведення в процесі логістичного обґрунтування вибору постачальника сировини і матеріалів. Пізніше така методика використовувалася під час вирішення окремих науково-практичних завдань в системі постачальницької логістики.

В аграрних економічних дослідженнях вітчизняних науковців цей логістичний багатокритеріальний підхід було, зокрема, застосовано О.В. Морозом та О.В. Музикою²⁷ для вибору молокопереробним підприємством оптимального постачальника молочної сировини.

С.В. Козловським та Н.М. Тарасюк²⁸ дану методику частково було адаптовано до системи збутової логістики молокопереробного підприємства агропромислового комплексу.

Науковцями було застосовано багатокритеріальний підхід для вибору оптимального каналу реалізації молока та молочної продукції переробним підприємством. При цьому авторами також була здійснена графічна інтерпретація комплексної середньозваженої оцінки реалізаторів молочної продукції за методом структуризації критеріїв оцінювання.

Разом з тим відображення у назві методу логістики лише багатьох критеріїв оцінки не вказує на спосіб їх використання (обробки) в процесі логістичного обґрунтування вибору альтернативи. При цьому кінцевим показником цієї методики є розрахунок інтегрального (комплексного) критерію.

Згідно з дослідженнями В.С. Пономаренка та І.В. Гонtareвої²⁹, увесь процес одержання комплексного показника називається оцінюванням, а результат процесу – оцінкою.

Тому, багатокритеріальний підхід до вибору альтернативи в процесі аналізу доцільніше позиціонувати в системі логістичних методів як метод інтегральної оцінки критеріїв вибору, оскільки така назва точніше передає його сутність.

Процедура інтегральної оцінки вимагає застосування конкретних методичних підходів.

В сучасній раціоналістичній логістиці аграрних підприємств метод інтегральної оцінки критеріїв вибору може використовуватися як в системі «постачання-виробництво», так і в системі «транспортування-сервіс», а також і в інших операційних системах, які не обов'язково безпосередньо

²⁷ Мороз О.В. Системні фактори ефективності логістичної системи постачання на підприємствах / О.В. Мороз, О.В. Музика: монографія. – Вінниця: Універсум, 2007. – С. 88-91.

²⁸ Козловський С.В. Визначення оптимального каналу реалізації молочної продукції / С.В. Козловський, Н.М. Тарасюк // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 48-50.

²⁹ Пономаренко В.С. Структура визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гонtareва // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 88.

пов'язані з логістичним забезпеченням підприємницької діяльності в аграрному секторі економіки.

В системі менеджменту АПК це можуть бути проекти альтернативних управлінських рішень щодо логістичного обґрунтування вибору постачальника аграрних матеріальних ресурсів, каналів реалізації сільськогосподарської продукції, альтернативних агротехнологій, видів транспорту для перевезення товарів підприємства агробізнесу тощо.

Логістичний метод інтегральної оцінки критеріїв вибору (відомий як багатокритеріальний підхід) у сфері аграрного менеджменту вже знайшов своє застосування, зокрема, при логістичній оцінці постачальників сировини і матеріалів та обґрунтуванні вибору каналів реалізації сільськогосподарської продукції. Однак, сьогодні в системі агробізнесу цей підхід одночасно вимагає як удосконалення і адаптації самої методики проведення такої логістичної оцінки в процесі менеджменту аграрних підприємств, так і розширення сфери свого використання (передавання відомих і додаткових знань на нові об'єкти в управлінні АПК).

Зокрема, в управлінні розвитком раціоналістичної логістики аграрних підприємств, метод інтегральної оцінки критеріїв вибору вимагає певного удосконалення в напрямках гнучкості та точності.

Так, існуючий лінійний алгоритм багатокритеріального підходу в логістиці передбачає необхідність безальтернативного категоричного вибору одного з двох критеріїв, які порівнюються при складанні півматриці визначення їх важливості. Крім того, сумарна зважена оцінка критеріїв по постачальниках (каналах реалізації) може арифметично відрізнитися на десяті і соті одиниці, що ускладнює однозначний логістичний вибір.

Концентрація уваги на таких «вузьких місцях» існуючої методики дозволяє говорити про необхідність створення в агробізнесі умов для розширення альтернативного вибору під час порівняння двох критеріїв. Це сприятиме підвищенню гнучкості логістичного методу інтегральної оцінки вибору.

Також застосування методичного підходу в логістичному менеджменті аграрних підприємств має супроводжуватися можливістю проведення аналізу альтернатив зі зменшеною залежністю вибору від несуттєвих арифметичних відмінностей у сумарній оцінці. Це в свою чергу сприятиме підвищенню рівня точності логістичного вибору.

Вирішення цих завдань у сфері розвитку раціоналістичної логістики аграрних підприємств можна здійснити декількома змінами і доповненнями у існуючому логістичному багатокритеріальному підході. Зокрема:

- введенням у систему порівняння критеріїв трьохвимірної оцінки: повна перевага (1 і 0 бали); часткова перевага (0,75 і 0,25 бали) і відсутність переваги (0,5 і 0,5 бали);

- веденням до півматриці визначення важливості критеріїв ієрархічного коефіцієнту. Він визначатиметься як частка відповідного критерію за номером у сумарній послідовності їх розташування за мірою важливості (наприклад, якщо критерій знаходиться на 7 місці, а загальна сума 8 (критеріїв) чисел натурального ряду дорівнює 36, то ієрархічний коефіцієнт складе 0,194);

- введенням у оціночну матрицю вибору альтернативи показника зваженої оцінки за інтегральним коефіцієнтом, який буде розраховуватися як добуток експертної оцінки по критерію на зворотньо відранжований по ряду інтегральний коефіцієнт;

- введенням у оціночну матрицю п'ятивимірної оцінки вибору альтернативи: 1) абсолютна логістична перевага (кількісна перевага за зваженою оцінкою по важливості критеріїв, зваженою оцінкою за ієрархічним коефіцієнтом та експертною оцінкою (висока + середня + низька)); 2) переконлива логістична перевага (кількісна перевага за зваженою оцінкою по важливості критеріїв і зваженою оцінкою за ієрархічним коефіцієнтом (висока + середня)); 3) суттєва логістична перевага (кількісна перевага за зваженою оцінкою по важливості критеріїв і експертною оцінкою (висока + низька)) 4) несуттєва логістична перевага (кількісна перевага за експертною оцінкою і зваженою оцінкою за ієрархічним коефіцієнтом (низька + середня)); 5) відсутність логістичної переваги (при перевагах усіх альтернатив лише за однією оцінкою). При цьому високий, середній і низький рівень визначається за ознакою точності логістичної оцінки переваги.

Внесення відповідних змін і доповнень у методикку багатокритеріального підходу до логістичної оцінки альтернативи дозволяє опрацювати авторський лінійний алгоритм логістичного обґрунтування управлінського рішення в агробізнесі методом інтегральної оцінки критеріїв вибору. На відміну від існуючих він включатиме не шість, а дев'ять етапів послідовної логістичної оцінки (рис. 6.4.1).

Можливості використання відповідної методики в агробізнесі не обмежуються лише обґрунтуванням вибору постачальника чи каналу збуту. Так, розширення середовища її використання можливе, зокрема, в процесі підготовки управлінських рішень щодо вибору надавача послуг в системі

аграрного сервісу, переробника сільськогосподарської сировини в системі харчової промисловості тощо.



Рис. 6.4.1. Лінійний алгоритм логістичного моделювання управлінського рішення в агробізнесі методом інтегральної оцінки критеріїв вибору*

* Джерело: Розробка автора

Сьогодні вітчизняна та світова практика свідчать про зростання ролі послуг у конкурентоздатності підприємств агробізнесу. Це пояснюється в

першу чергу тим, що в сучасній аграрній економіці чітко простежується напрямок розвитку сукупної пропозиції «товар-послуги». Покупець фактично здобуває не лише товар як фізичний об'єкт, але і послуги, які супроводжують його продаж. За таких обставин для більшості споживачів стала важливою не сама пропозиція, а, перш за все, суб'єктивний спосіб її сприйняття. Тому в останні роки прерогативою логістики поряд з управлінням матеріальними потоками є й управління процесами обслуговування. Крім того, логістичний підхід виявився ефективним і для підприємств, які спеціалізуються на наданні агросервісних послуг.

Ефективність виробничої чи сервісної організації в АПК визначається не лише цінovими факторами, а і якістю постачання та обслуговування, гнучкістю сервісних послуг, часом реалізації замовлення тощо.

Проведення логістичного обґрунтування проекту управлінського рішення в аграрному підприємстві за допомогою удосконаленої методики інтегральної оцінки критеріїв вибору можна проілюструвати на умовному прикладі в галузі аграрного переробного сервісу на давальницьких умовах.

Аграрний переробний сервіс вивчає шляхи та засоби найефективнішого використання сільськогосподарської сировини з метою одержання продукції гарантованої якості та у максимально можливому обсязі. У перспективі майже вся аграрна продукція, перш ніж потрапити до споживача, має пройти промислову обробку. Саме на цих засадах працюють переробні галузі у розвинутих країнах світу. Певна частина продукції має споживатися у свіжому вигляді, але і вона повинна пройти процеси охолодження, зберігання, сортування, пакування тощо.

Для здійснення логістичної оцінки вибору одного з трьох можливих надавачів сервісних послуг з переробки сільськогосподарської сировини на давальницьких умовах необхідно сформуванати систему можливих критеріїв оцінки кожного переробника. Як такі критерії можуть розглядатися:

K_1 – відстань до переробника; K_2 – переробка у точно визначений час; K_3 – можливість проміжного складування готової продукції у переробника; K_4 – ціна переробки; K_5 – технологічна якість переробки; K_6 – умови розрахунку; K_7 – гнучкість обсягу переробки; K_8 – різновиди та умови транспортування сировини і готової продукції.

Для подальшого аналізу з метою формування безконфліктної системи незалежних критеріїв необхідно провести їх випробування на логічну свободу від протиріч та відносну залежність. Після цього будується півматриця визначення важливості та ієрархічних коефіцієнтів окремих критеріїв (табл. 6.4.1).

**Півматриця визначення важливості та ієрархічних коефіцієнтів
окремих критеріїв***

Критерій	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	K ₇	K ₈	Числа переваг	Важливість, %	Послідовність	Ієрархічний коефіцієнт
K ₁		$0,5K_1$ $0,5K_2$	K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	K ₇	K ₁	1,50	5,4	7	0,194
K ₂			K ₃	K ₄	K ₅	K ₆	K ₇	K ₈	0,50	1,8	8	0,222
K ₃				K ₃	K ₅	K ₃	$0,75K_7$ $0,25K_3$	K ₃	5,25	18,7	2	0,055
K ₄					K ₅	$0,75K_4$ $0,25K_6$	K ₄	K ₄	4,75	17,0	3	0,083
K ₅						K ₅	K ₅	K ₅	7,00	25,0	1	0,028
K ₆							K ₇	K ₆	3,25	11,6	5	0,139
K ₇								K ₈	3,75	13,4	4	0,111
K ₈									2,00	7,1	6	0,168
Всього									28	100	36	1,00

* Джерело: Дослідження автора

Отримана кількість переваг для кожного критерію нормалізується, що і визначає міру «ваги» кожного критерію. Передостання графа таблиці 1 формує послідовність критеріїв, виходячи з їх важливості для загальної оцінки придатності сервісної організації. Так, на першому місці знаходиться технологічна якість переробки (K₅), на другому – можливість проміжного складування готової продукції у переробника (K₃), а ціна переробки (K₄) лише на третьому. В той же час до найменш важливих критеріїв порівняння ввійшли відстань до переробника (K₁) та переробка сільськогосподарської сировини у точно визначений час (K₂).

Потім ця послідовність використовується для розрахунку інтегрального коефіцієнту.

Оцінка кожного переробника за вибраними критеріями здійснюється експертним методом (на основі умовного порівняльного співставлення сервісних організацій по окремому критерію). Експертні оцінки, як правило, здійснюються за десятибальною шкалою (табл. 6.4.2).

**Оціночна матриця для вибору надавача послуг з переробки
аграрної сировини на давальницьких умовах із
несуттєвою логістичною перевагою**

Критерій	Важливість, %	Ієрархічний коефіцієнт**	Логістична оцінка критеріїв по надавачах послуг								
			Переробник А			Переробник Б			Переробник В		
			експертна	зважена за		експертна	зважена за		експертна	зважена за	
				важливістю	ієрархічним коефіцієнтом		важливістю	ієрархічним коефіцієнтом		важливістю	ієрархічним коефіцієнтом
К ₅	25,0	0,222	1	0,25	0,22	4	1,00	0,88	1	0,25	0,22
К ₃	18,7	0,194	8	1,50	1,55	4	0,74	0,78	5	0,94	0,97
К ₄	17,0	0,168	2	0,34	0,34	5	0,85	0,84	6	1,02	1,01
К ₇	13,4	0,139	10	1,34	1,39	9	1,21	1,25	8	1,07	1,11
К ₆	11,6	0,111	2	0,23	0,22	1	0,12	0,11	2	0,23	0,22
К ₈	7,1	0,083	2	0,14	0,17	7	0,50	0,58	9	0,64	0,74
К ₁	5,4	0,055	3	0,16	0,17	2	0,11	0,11	6	0,32	0,33
К ₂	1,8	0,028	10	0,18	0,28	4	0,07	0,11	4	0,07	0,11
Сума	100	1,000	38	4,14	4,34	36	4,60	4,66	41	4,54	4,71

* Джерело: Дослідження автора

** Зворотньо відранжований по ряду

Результати логістичного інтегрального аналізу критеріїв вибору свідчать про наявність несуттєвої логістичної переваги з боку переробника В при виборі надавача сервісних послуг з переробки сільськогосподарської сировини (кількісна перевага за експертною оцінкою і зваженою оцінкою за інтегральним коефіцієнтом (низька+середня)). Це означає, що при прийнятті кінцевого рішення щодо суб'єкта укладення угоди потрібно в значній мірі враховувати інші (нелогістичні) чинники вибору (репутація, досвід співпраці, інтуїція, перспективні можливості, загрози тощо).

Іншу ситуацію можна простежити в оціночній матриці для вибору надавача послуг з переробки сільськогосподарської сировини на давальницьких умовах з більш високими експертними та іншими оцінками переробників за критеріями порівняння (табл. 6.4.3).

**Оціночна матриця для вибору надавача послуг з переробки
аграрної сировини на давальницьких умовах із
переконаливою логістичною перевагою**

Критерій	Важливість, %	Ієрархічний коефіцієнт**	Логістична оцінка критеріїв по надавачах послуг								
			Переробник А			Переробник Б			Переробник В		
			експертна	зважена за		експертна	зважена за		експертна	зважена за	
				важливістю	ієрархічним коефіцієнтом		важливістю	ієрархічним коефіцієнтом		важливістю	ієрархічним коефіцієнтом
K ₅	25,0	0,222	3	0,75	0,67	10	2,50	2,22	8	2,00	1,78
K ₃	18,7	0,194	5	0,94	0,97	4	0,74	0,78	5	0,94	0,97
K ₄	17,0	0,168	7	1,19	1,18	5	0,85	0,84	6	1,02	1,01
K ₇	13,4	0,139	10	1,34	1,39	9	1,21	1,25	8	1,07	1,11
K ₆	11,6	0,111	2	0,23	0,22	1	0,12	0,11	2	0,23	0,22
K ₈	7,1	0,083	8	0,57	0,66	7	0,50	0,58	9	0,64	0,74
K ₁	5,4	0,055	3	0,16	0,17	2	0,11	0,11	4	0,22	0,22
K ₂	1,8	0,028	9	0,16	0,25	4	0,07	0,11	3	0,05	0,08
Сума	100	1,000	56	5,34	5,51	50	6,10	6,00	54	6,17	6,13

* Джерело: Дослідження автора

** Зворотньо відранжований по ряду

Підсумки логістичного інтегрального аналізу свідчать про наявність переконаливої логістичної переваги з боку переробника В при виборі надавача сервісних послуг з переробки сільськогосподарської сировини (кількісна перевага за зваженою оцінкою по важливості критеріїв і зваженою оцінкою за інтегральним коефіцієнтом (висока + середня)).

В даному випадку при прийнятті кінцевого рішення щодо вибору варіанту співпраці з переробниками «вага» логістичної оцінки має бути дуже значною. Однак, враховуючи неабсолютний характер переваги, інші чинники не можуть залишитися без належної уваги.

Таким чином запропонована методика інтегральної оцінки критеріїв вибору альтернативи в системі менеджменту АПК підвищує рівень якості логістичного обґрунтування управлінського рішення. Також вона дозволяє певним чином оцінити необхідну міру уваги до нелогістичних чинників

вибору, які, як правило, завжди супроводжують будь-яку альтернативу в аграрному підприємстві.

Удосконалена методика в достатній мірі підлягає формалізації і може бути застосована в логістичному менеджменті аграрних підприємств за різними функціональними напрямками.

Розділ 7.

Маркетингова складова сталого розвитку АПК

7.1. Роль маркетингу у формуванні економічної основи розвитку сільського соціуму

Маркетинг є відносно новим видом діяльності для сільськогосподарських підприємств та інших підприємницьких структур аграрної сфери (особливо тих, які розташовані на сільських територіях). Це зумовлює недостатнє використання маркетингового інструментарію працівниками й відсутність знань, навичок і вмінь щодо перспектив формування економічної основи розвитку сільського соціуму на засадах використання концепцій маркетингу. Сільський соціум, за визначенням сучасних вітчизняних і зарубіжних дослідників, є спільнотою людей, які мають спільну територію проживання, природні умови організації життя¹, сільський спосіб поселення та діяльності², особливий життєвий уклад, що дозволяє використовувати еко-ландшафтні блага³. Відтак, члени сільського соціуму мають можливості формувати економічну основу власного розвитку за рахунок участі у маркетинговій діяльності суб'єктів агробізнесу, рекреаційної діяльності, сфери послуг.

Концепція маркетингу агробізнесу формувалась в умовах індустріалізації та модернізації сільського господарства на початку ХХ ст. у США, Німеччині, Великій Британії, Франції за допомогою досліджень й узагальнення досвіду зовнішніх агентів, які займались збутом сільськогосподарської продукції, що дозволяло здійснювати «організацію сільськогосподарських ринків» шляхом укладання угод із виробниками на поставку певної кількості продукції⁴. Згодом на сільськогосподарських підприємствах з'явилися посади «агенти зі збуту», які займали члени місцевого сільського соціуму із підприємницькими здібностями⁵.

Дослідження еволюції теоретико-методологічних підходів до маркетингу агробізнесу дозволяють виявити його структурні елементи, пов'язані із маркетинговою діяльністю учасників: а) групи промислових,

¹ Шатохін А.М. Соціологія села / А.М. Шатохін. – К.: Науковий світ, 2000. – С. 34-36.

² Баутин, В.М. Устойчивое развитие сельских территорий: сущность, термины и понятия / В.М. Баутин, В.В. Козлов // Информ. бюл. – М.: МСХ РФ, 2006. – № 3-4. – С. 64-67.

³ Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): [Монографія] / В.І. Куценко. РВПС України НАН України. – Ніжин: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2008. – С. 43.

⁴ Роджер Л. Маркетинг / Лерой Роджер; пер. с англ. Ю.Б. Кочевлин – М.: Прогресс. – 1994. – С. 88-96.

⁵ Reardon T., Barreti C.B. Agroindustrialization, globalization and international development: an overview of issues, patterns, and detervinants // Agricultural Economic. – 2000 – № 23. – p. 14.

торгових, банківських об'єднань та їх окремі ланки (фірми, підприємства, науково-дослідні підрозділи тощо); б) сільськогосподарські підприємства (корпорації, кооперативи, окремі фірми); в) законодавчі та виконавчі державні установи (міністерства, ради, парламентські комітети, комісії тощо)⁶. При цьому важливою є роль сільськогосподарських підприємств у становленні маркетингу агробізнесу, оскільки, по-перше, підтримується зайнятість сільського населення в аграрному бізнесі; по-друге, відбувається накопичення знань, навичок і вмінь, які члени сільського соціуму можуть використати у диверсифікованих видах діяльності; по-третє, забезпечуються перспективи формування економічної основи розвитку сільського соціуму саме за рахунок участі його членів у бізнесовій та маркетинговій діяльності.

Розвиток маркетингу у будь-якій сфері передбачає наявність продукту, який стає об'єктом маркетингової технології у процесі доведення його до споживача, що дозволяє отримати прибуток й забезпечити наступний цикл відтворення. Стосовно маркетингу, участь в якому приймають члени сільського соціуму – імпульсом до його здійснення може бути наявність сільськогосподарських підприємств та інших підприємницьких структур. Економічні умови сталого функціонування в аграрній сфері на локальному рівні (у сільському соціумі) формується завдяки економічній діяльності на сільських територіях, яка може здійснюватись як в ракурсі традиційного сільськогосподарського виробництва, так і диверсифікованих видів діяльності (в т.ч. не пов'язаних із сільським господарством – переробка продукції, сфера послуг, туристичний бізнес та ін.), а об'єднуючою ланкою виконавців економічної діяльності та маркетингу буде слугувати їхня належність до цієї території, що забезпечить потужний мотив до відтворення якості життя у власному просторі існування – соціумі.

Нині сільський соціум розглядається як складна система просторових (територія, агро-еко-ландшафти, природні умови), демографічних (наявність людських ресурсів, що здатні забезпечити процес відтворення соціуму на території існування), економічних (наявність умов для здійснення підприємницької діяльності), соціально-культурних (наявність соціальної інфраструктури, що сприяє забезпеченню якості життя членів соціуму) та координаційних (соціальна відповідальність керівників всіх рівнів в процесі координації розвитку соціуму) чинників. Це спонукає до визначення особливостей участі членів сільського соціуму у маркетинговій діяльності й формування концептуальних основ його економічного розвитку. Для цього

⁶ Островський П.І. Аграрний маркетинг: [Навч. посіб.] / Островський П.І. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 224 с.

необхідно провести аналіз складових системи сільського соціуму як потенційних об'єктів і суб'єктів маркетингу й маркетингу агробізнесу зокрема.

Погляд на територію як на об'єкт маркетингу почав формуватись наприкінці ХХ ст. у США шляхом проведення досліджень з використання маркетингових технологій у просуванні міст-курортів. Згодом з'явилося обґрунтування маркетингу територій як економічної процедури реклами території та інструменту управління територією⁷. Щодо маркетингу сільських територій – його можна вважати цілеспрямованою діяльністю з розробки та втілення комплексу заходів, що сприяють максимальному задоволенню соціально-економічних інтересів території та споживачів її благ. Основною ціллю маркетингу сільських територій має стати підвищення її конкурентоспроможності за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств та забезпечення потреб населення. В цьому сенсі розвиток сільськогосподарського виробництва, використання агро-еко-ландшафтних і природних благ (у рекреаційній і туристичній сфері) можуть слугувати перспективними напрямками маркетингової діяльності членів сільського соціуму. Сільські території можуть використовуватись як елементи логістичних систем маркетингу агробізнесу, а саме для зберігання і перевалки сільськогосподарської продукції, проведення ярмарок, виставок, демонстраційних показів тощо.

Демографічна складова маркетингу є визначальною у розвитку сільського соціуму, оскільки людський потенціал може одночасно виступати як об'єкт і суб'єкт маркетингу, реагує на зміни економічного середовища та якості життя на певній території, здатний забезпечувати конкурентоспроможність території власною працею. Людина є основним носієм економічної функції розвитку сільських територій. Не мотивований до розвитку економічний ресурс людини не здатний відтворювати ресурс існування соціуму.

Аналіз нинішнього стану демографічної ситуації у сільському соціумі України свідчить про деструктивні тенденції: зменшення кількості сільських жителів та сільських населених пунктів. Сьогодні у державі налічується приблизно 28 тис 400 сільських населених пунктів. За останні 8 років їхня чисельність скоротилася на 141 од. Кількість селян за останні 8 років скоротилася на 1,2 млн, або на 8%⁸. Це пов'язано насамперед із відсутністю економічних умов розвитку сільського соціуму, не облаштованістю

⁷ Meer, J. van der. The role of city marketing in urban management // Rotterdam: EURICUR. Erasmus University. 1992.

⁸ Петрушенко М. Щороку до 17 сіл іде в небуття / М. Петрушенко // Урядовий кур'єр. – 2011. – 17 липня.

соціально-побутової інфраструктури. Відтак, відсутнім можна вважати і мотив до участі в економічній та маркетинговій діяльності.

Щодо економічної складової маркетингу у сільському соціумі, то її розвиток залежить від наявності економічних умов для здійснення різних видів діяльності на сільських територіях: ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств та інших суб'єктів господарювання й сфери послуг. Економічна діяльність сільського населення України в основному пов'язана із його участю у господарській діяльності сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, динаміка кількості яких за останні п'ять років залишається помірно стабільною.

Результатом участі у маркетингу агробізнесу членів сільського соціуму є формування й використання двох маркетингових каналів. Першим вважається рух сільськогосподарської продукції від сільськогосподарського підприємства безпосередньо до споживача, другим – рух сільськогосподарської продукції на переробні підприємства, а з них – до споживача⁹.

У першому каналі найбільшу частку реалізації продукції на ринку мають плоди та ягоди (25,1%), картопля й овочі (12,6%, 12,2%), виноград, худоба та птиця (8,9% та 7,5%), тобто ті, які відносяться до товарів споживання без додаткової промислової обробки. У другому каналі (переробним підприємствам) переважає частка продукції, що потребує промислової переробки (цукрові буряки (93,3%), молоко (92,7%), овочі, плоди, ягоди, виноград (37,2%, 25,0%, 29,6%). У цих каналах може формуватися багаторівнева посередницька мережа, в якій велика частка реалізації належить зерновим, олійним культурам (88,6%, 90,7%), картоплі (78,7%), худобі й птиці (66,0%), реалізації яєць (79,2%)¹⁰. Рух товарів при цьому відбувається через мережу біржової торгівлі (зернові, олійні культури), посередницьких структур (худоба й птиця, плоди, ягоди, овочі), інфраструктурних ланок логістичної обробки (зернохосвищ, пунктів перевалки, спеціалізованих складів тощо). Отже, можна вести мову про наявність диспропорції у формуванні маркетингових каналів за видами сільськогосподарської продукції – найбільша частка реалізується через посередницьку мережу, а відтак, і маркетинг сільськогосподарських підприємств не має основи для стрімкого розвитку з причини нижчої

⁹ Дудар Т.Г. Організаційно-економічні засади формування і розвитку системи агромаркетингу / Т.Г. Дудар // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 93.

¹⁰ Статичний щорічник України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – С. 143, 166.

(порівняно з іншими каналами реалізації) забезпеченості товарною масою та втратою прав власності на товар в процесі його виведення на ринок.

Водночас, в останні роки, увагу дослідників привертає наявність на сільських територіях підприємницьких структур, що здійснюють несільськогосподарську діяльність та її маркетингове забезпечення. На основі емпіричних досліджень участі сільського населення України у багатовидовій діяльності на сільських територіях було з'ясовано, що цей процес обумовлений природними чинниками і розташуванням територій. Найбільшу частку (75%) у несільськогосподарських (або диверсифікованих) видах діяльності у Кримській автономії, західних областях України та одеському регіоні займає туристична діяльність (в основному – проживання й харчування туристів); у Житомирській області – це діяльність, пов'язана із каменеобробкою (43%); у Полтавській, Чернігівській областях місцеве населення приймає участь у виробництві продуктів харчування¹¹. Отже, основні просторово-економічні умови для здійснення маркетингу членами сільського соціуму пов'язані із наявністю на сільських територіях сільськогосподарських підприємств, господарств населення, інших підприємницьких та диверсифікованих структур.

Вплив соціально-культурних чинників на розвиток маркетингу та формування економічної основи розвитку сільського соціуму знаходиться у площині певного рівня соціальної, культурної, побутової облаштованості сільських територій. Аналіз тенденцій соціально-культурного забезпечення сільського соціуму України вказує на критичний стан розвитку соціально-культурної та побутової сфери на сільських територіях. На кінець 2011 р. тільки 50% українських сіл були забезпечені середніми закладами освіти; 29% – будинками культури; 36% – газопроводами; 22% – водопроводами, 3% – каналізацією¹². До того ж, в останні роки спостерігається тенденція до закриття закладів торгівлі та побутового обслуговування (це спричинено неможливістю представників малого бізнесу протистояти фінансовій кризі).

Координаційна складова маркетингу та маркетингу агробізнесу у процесі формування економічної основи розвитку сільського соціуму вбачається ключовим фактором інтеграції всіх складових системи сільського соціуму. Сільськогосподарські підприємства мають найвищий ступінь ризику порівняно з іншими структурами агробізнесу, що зумовлено об'єктивними

¹¹ Кравчук І.І. Управління в аграрній сфері України: координаційні аспекти розвитку сільського соціуму / І.І. Кравчук. – 3б. наук праць ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана» «Формування ринкової економіки», спец. вип. «Стратегічні імперативи сучасного менеджменту». – Ч. 2. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 346-355.

¹² Статистика сільського господарства. Статистика рибного господарства. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://stat6.stat.lviv.ua/DKS/ukr>.

причинами: 1) незавершеність формування ринкової економіки і не адаптованість учасників ринку та державних органів управління до основоположних його засад; 2) багатоваріантність організаційно-правових форм господарювання; 3) недореформування земельних відносин як базової компоненти загального реформування аграрного сектора; 4) ускладнення соціально-демографічної ситуації на селі, що привело до зниження рівня зайнятості сільських жителів; 5) недосконалість системи управління, невідповідність її вимогам побудови сучасного аграрного ринку, потребам комплексного розвитку сільських територій і глобальним викликам¹³. Такі позиції свідчать про необхідність використання соціально-орієнтованих координацій в менеджменті аграрних підприємств на основі класичної концепції соціальної відповідальності й соціально-етичного маркетингу.

Соціально-економічне управління як передумова розвитку маркетингу в агробізнесі забезпечується шляхом побудови ієрархічного ланцюга координації на макро-, мезо- і локальному рівнях агросфери. Локальний рівень агросфери – сільський соціум (люди, території, економічна діяльність, якість життя, аура існування) є вихідним об'єктом, багатовимірність якого потребує інтегрованої системи координації. В процесі формування державної політики розвитку аграрного сектора, стратегій, програм на рівні Міністерства аграрної політики та продовольства варто розраховувати ефективність їх реалізації в контексті впливу на конкретні складові сільського соціуму (економічні, демографічні, соціальні, просторові, екологічні) й орієнтувати на ці сегменти ланцюги фіскального забезпечення збоку міністерств і відомств, що залучаються до співфінансування за функціональними ознаками (Міненергобуд, Мінтрансзв'язку, МОН, МОЗ, Держводгосп та ін.).

Підвищення соціальної активності керівників місцевих та регіональних органів влади має проявлятися у знаходженні можливостей залучення до розвитку об'єктів агросфери джерел фінансування збоку міжнародних програм і проектів, представників місцевого й регіонального підприємництва. У перспективі методологічні й прикладні дослідження мають орієнтуватись на пошук інтегрованих схем управління розвитком агросфери на засадах сучасних концепцій маркетингу у системі ієрархічного забезпечення.

Нині існує багато підходів до управління маркетингом в агробізнесі, в основу яких покладено контекст «особливостей сільськогосподарського

¹³ Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 9.

виробництва» та управління продовольчим забезпеченням. Іншими словами, традиційні аспекти управління маркетингом «переносяться» на агропромислове виробництво і мережу продовольчого забезпечення. Основним завданням суб'єктів управління маркетингом у сільському соціумі вважається забезпечення й підтримка взаємозв'язку із ринковим середовищем, що спонукатиме учасників до пошуку новітніх схем адаптації до ринку всіх складових системи сільського соціуму.

Роль аграрних підприємств у розвитку маркетингу агробізнесу вбачається у формуванні спонукальних чинників ринкової активності кон'юнктурних суб'єктів аграрного ринку, а саме: домінування цільової функції виробництва, планування збуту, участь у міжорганізаційній координації товарних систем на ринку. Це забезпечує еластичність зв'язків маркетингових систем підприємств з виробництва сільськогосподарської продукції, сільськогосподарської техніки, добрив, хімікатів, переробних заготівельних, торговельних, транспортних та з інформаційного забезпечення АПК¹⁴.

З метою підвищення ролі маркетингу у формуванні економічної основи розвитку сільського соціуму необхідно враховувати ймовірний вплив усіх елементів системи сільського соціуму. Це дозволить виявити, по-перше, види маркетингу, які доцільно використовувати в певних умовах розвитку сільського соціуму; по-друге, резерви людського потенціалу у виконанні маркетингових функцій; по-третє, пріоритети розвитку видів діяльності та маркетингу на сільських територіях.

Узагальнення поглядів на просторові, демографічні, економічні складові системи сільського соціуму як потенційних об'єктів і суб'єктів маркетингу й маркетингу агробізнесу стало основою формування перспектив розвитку маркетингу у сільському соціумі України (табл. 7.1.1). Це дозволить визначати залежність між територіальною, економічною й демографічною складовими системи сільського соціуму у процесі розробки та імплементації державних та регіональних програм розвитку аграрного сектора вітчизняної економіки.

Аналіз таблиці 7.1.1 вказує на те, що перспективність розвитку маркетингу існує у всіх типах поселень, а основні види маркетингу пов'язані із економічною діяльністю (маркетинг агробізнесу, маркетинг у сфері послуг, маркетинг території), що свідчить про можливість формування економічної основи розвитку сільського соціуму.

¹⁴ Соловійов І. О. Агрмаркетинг: системна методологія, реалізація концепції: Монографія / І. О. Соловійов. – Херсон: Олді-плюс, 2008. – 384 с.

**Перспективи розвитку маркетингу
як економічної основи сільського соціуму України***

Тип поселення	Характеристика поселення	Види маркетингу	Перспектива розвитку маркетингу		
			висока	середня	низька
Занепадаючі поселення	60% населення – це люди пенсійного віку	маркетинг у сфері послуг; маркетинг території			
Малі села (до 200 осіб)	середній вік мешканців становить понад 40 років	маркетинг агробізнесу; маркетинг у сфері послуг; маркетинг території			
Малі села	середній вік мешканців становить менше 40 років	маркетинг агробізнесу; маркетинг у сфері послуг; маркетинг території			
Середні поселення (201—500 жителів)	менше 50% з яких зайнято у сільському господарстві, а понад 30% постійно виїжджають на роботу в міста (маятникова міграція)	маркетинг агробізнесу; маркетинг у сфері послуг; маркетинг території; інформаційний маркетинг			
Середні поселення	в яких більше 50% населення зайнято у сільському господарстві, а 30% працює у містах	маркетинг агробізнесу; маркетинг у сфері послуг; маркетинг території; інформаційний маркетинг			
Середні поселення	більше 50% мешканців яких зайнято у сільському господарстві; маятникова міграція менша 30%	маркетинг агробізнесу; маркетинг у сфері послуг; маркетинг території; інформаційний маркетинг			
Середні поселення	менше половини мешканців яких працює в агросфері; маятникова міграція незначна, а решта працює в інших галузях	маркетинг агробізнесу; маркетинг у сфері послуг; маркетинг території; інформаційний маркетинг			
Великі поселення (понад 500 жителів)	менше половини мешканців зайнято у сільському господарстві; маятникова міграція значна	маркетинг агробізнесу; маркетинг у сфері послуг; маркетинг території; інформаційний маркетинг; маркетинг дорадчих послуг			
Великі поселення	більше половини мешканців працює у сільському господарстві; різний ступінь міграція (значний, незначний, менше 30%)	маркетинг агробізнесу; маркетинг у сфері послуг; маркетинг території; інформаційний маркетинг; маркетинг дорадчих послуг			

* Джерело: адаптовано на основі¹⁵.

Щодо інформаційного маркетингу та маркетингу дорадчих послуг – перспективними для них є середні поселення, в яких мешканці зайняті у

¹⁵ Прокопа І.В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій / І.В. Прокопа // Економіка АПК. – 2005. – № 11 (133). – С. 49.

сільському господарстві, інших галузях та великі поселення, що дозволить забезпечити розвиток людського потенціалу села шляхом формування економічної основи його існування у сільському соціумі.

Перспективи розвитку людського потенціалу сільського соціуму як основного суб'єкта маркетингу знаходяться у площині формування мотивації до участі в економічній діяльності на сільських територіях. Це зумовлене тим, що людина є економічним агентом суспільного середовища, який виконує функцію розвитку. Людські якості формують властивості економічного середовища, оскільки людина для розвитку споживає матеріально-інформаційну енергію руху економічного середовища¹⁶. Але споживання є неможливим без виробництва для нього благ. Продукт виробництва, пройшовши стадії маркетингового впливу, стає продуктом споживання й дозволяє забезпечувати відтворення нових виробничих циклів та економічну мотивацію учасників.

З метою підсилення ролі маркетингу у формуванні економічної основи розвитку сільського соціуму необхідно:

- в процесі розробки стратегій, програм розвитку аграрного сектора на рівні Міністерства аграрної політики та продовольства включати маркетингові інструменти контролю за їх реалізацією на всіх ієрархічних рівнях координації;
- формування регіональних програм розвитку аграрного сектора здійснювати з урахуванням просторових, агро-еко-ландшафтних, демографічних особливостей сільських соціумів та можливістю використання сучасного маркетингового інструментарію в процесі їх реалізації;
- забезпечувати підвищення соціальної активності керівників місцевих та регіональних органів влади в контексті розвитку територіального маркетингу та маркетингу агробізнесу;
- на локальному рівні агросфери (у сільському соціумі) всебічно підтримувати місцеву ініціативу до здійснення диверсифікованих видів діяльності з використанням маркетингових досліджень, забезпечувати умови для конструктивного діалогу бізнесу і влади;
- представникам аграрної економічної науки здійснювати концептуальне забезпечення маркетингу агробізнесу та сільських територій, формувати методологічні й прикладні засади соціально-етичного, холістичного маркетингу та маркетингу відносин на всіх рівнях агросфери;

¹⁶ Чистілін Д. Про хвильову природу економічних циклів / Д. Чистілін // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 39.

- здійснювати інформаційну підтримку щодо поширення позитивного досвіду розвитку маркетингу у сільському соціумі на державному і регіональному рівнях;
- регіональним та місцевим органам влади забезпечити організацію надання дорадчих послуг членам сільського соціуму у напрямі здійснення маркетингової діяльності в агробізнесі, рекреаційній, туристичній та інших видах діяльності.

7.2. Циклічно-цінові аспекти функціонування аграрного ринку та його регулювання в сучасних умовах

Аграрний ринок – це сукупність соціально-економічних відносин у сфері виробництва, обміну, розподілу і споживання сільськогосподарської продукції та послуг, за допомогою якого здійснюється цілковите визначення суспільного характеру праці, якою вони створюються. Тобто ринок є не просто зв'язковою ланкою між виробництвом і розподілом, між виробництвом і споживанням, а єдиним середовищем, де однаковою мірою зацікавленість товаровиробника, посередника і підприємця спрямовані на розвиток та задоволення потреб споживача.

У вузькому значенні під аграрним ринком розуміють ринок сільськогосподарської сировини, яка включає зернові, зернобобові, олійні та технічні культури, а також напівготову та готову до споживання продукцію – овочі, фрукти, ягоди, молоко, м'ясо тощо¹⁷.

Товарне виробництво сільськогосподарської продукції сприяло виникненню, формуванню і розвитку аграрних ринків окремих країн та в кінцевому підсумку світового аграрного ринку. Однак, якщо на самому початку цього процесу обмін сільськогосподарською продукцією мав в цілому взаємостимулюючий характер для розвитку сільськогосподарського виробництва, конкуренції і аграрних ринків, то в сучасний період він все більше набуває рис економічного підпорядкування конкурентів та забезпечення глобального домінування індустріально розвинених країн на світовому аграрному ринку.

Головна функція аграрного ринку полягає в забезпеченні населення продовольством. Він належить до первісних ринкових структур людства і в своєму розвитку пройшов шлях від елементарних форм та актів товарообміну

¹⁷ Супіханов Б.К. Розвиток ринків аграрної продукції: [Монографія] / Б.К. Супіханов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 53.

до сучасної розвиненої світової інфраструктури аграрного ринку зі складною системою його регулювання.

Якщо ціна визначається виключно на підставі рішень учасників ринку, то говорять про вільний ринок. Якщо ж держава безпосередньо втручається в процес ринкового ціноутворення, то говорять про регульований (регламентований державою) ринок¹⁸. У сучасному світі вільних аграрних ринків не існує. Особливо жорстко вони регулюються в Японії, США і Європейському Союзі. Необхідність їх регулювання в основному викликана двома причинами: необхідністю забезпечення населення сільськогосподарською і продовольчою продукцією, а також захистом сільськогосподарського виробництва від ринкових циклічних криз і забезпечення його прибутковості. Тому основою для досягнення стабільності аграрного ринку визначено його цінове регулювання та впровадження ефективної антициклічної політики.

Формування характерних рис сучасної системи регулювання аграрних ринків, відповідної антициклічної та протекціоністської політики бере свій початок з виникнення регулярного і масового міжнародного товарообміну сільськогосподарською продукцією¹⁹. Ціни на світовому аграрному ринку визначаються окрім дії закону вартості також за допомогою інших інструментів, які прямо чи опосередковано впливають на цінову ситуацію. Наприклад, сюди слід віднести політику субсидування експортної продукції, яка давно стала об'єктом зовнішньої і внутрішньої критики спільної аграрної політики Європейського Союзу з боку Світової організації торгівлі, Міжнародного валютного фонду, інвестування спекулятивних фінансових ресурсів у сировинний сегмент аграрного ринку, різного роду підтримка сільськогосподарського виробництва з боку індустриально розвинених країн шляхом використання в аграрному секторі економіки механізму прямих преміальних виплат, дотацій і т.п. Розмір такої підтримки за окремими видами товарної сільськогосподарської продукції подекуди перевищував навіть 90% рівня ціни (у Фінляндії).

Незважаючи на формально проголошене в останні роки зменшення фінансової підтримки аграрного сектора в індустриально розвинених країнах, фактичний рівень її ще й досі залишається вражаючи високим. До прикладу, в кінці лютого 2013 р. на рівні керівників урядів країн-членів ЄС було

¹⁸ Кьостнер У. Основи аналізу аграрного ринку / У. Кьостнер. Наук. ред. пер. О. Нів'євський. – К.: Видавництво АДЕФ-Україна, 2012. – С. 128.

¹⁹ Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми / [Бородіна О.М., Киристюк С.В., Попова О.Л., Прокопа І.В. та ін.]; За ред. д-ра екон. наук О.М. Бородіної. – К.: Ін-т екон. та прогнозів. НАНУ, 2008. – С. 18.

погоджено параметри бюджетних ресурсів, що спрямовуватимуться для розвитку і підтримки аграрного сектора Європейської спільноти. Зокрема, передбачається із 960 млрд. євро загального бюджету 373,5 млрд. євро (39 %) витратити у наступні до 2020 роки на заходи спільної аграрної політики²⁰. Фінансування такого обсягу гарантованої бюджетної підтримки власного сільськогосподарського виробництва не можуть дозволити собі слаборозвинені країни третього світу чи країни, що розвиваються.

Наслідком цих заходів стала експортна орієнтація аграрних ринків в індустріально розвинених країнах, в той час коли аграрні ринки слаборозвинених країн, за невеликими виключеннями, а також країн, що розвиваються і навіть так званих «порогових», зорієнтовані переважно на задоволення споживання на внутрішніх аграрних ринках та ліквідацію голоду. З часів «зеленої революції» 60-их років минулого століття, котра призвела в індустріально розвинених країнах до циклічного перевиробництва сільськогосподарської продукції, кожні 7-8 років спостерігається подвоєння обсягів товарної продукції на світовому аграрному ринку, ситуація на якому знаходиться під контролем країн з високорозвиненою економікою.

Аграрний ринок України із самого початку аграрної реформи у 90-х роках розвивається не ізольовано від світових тенденцій, а щороку все більше включається у глобалізаційний світогосподарський процес, причому в останні роки, що пов'язано передусім зі вступом України до СОТ, ця залежність зростає²¹. Усвідомлення і аналіз загроз, пов'язаних з відкритістю аграрної економіки, є необхідним для реалізації ефективної вітчизняної моделі регулювання національного аграрного ринку.

Розвиток аграрного ринку України в якісно нових рамкових умовах виробничих відносин виявив широке поле проблем і явищ, релевантність яких у період «планової економіки» була незначною або повністю заперечувалася. Сучасний процес регулювання аграрного ринку вимагає глибокого наукового аналізу цілого ряду існуючих теоретичних і практичних проблем. Розв'язання їх є важливим для з'ясування особливостей прояву та можливостей цілеспрямованого управління ними, а з огляду практичного застосування – дозволяє вироблення і реалізацію обґрунтованої економічної політики.

Однією із проблем такого змісту є циклічність функціонування і розвитку аграрного ринку. Її розв'язання передбачає вироблення ефективної

²⁰ EU-Haushalt läßt Agrarsubventionen fast ungeschoren [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.meine-landwirtschaft.de/aktuell.html>.

²¹ Осташко Т.О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ: [Монографія] / Т.О. Осташко, Л.Ю. Волощенко, Г.В. Ленінова. – К.: НАН України. Ін-т екон. та прогноз., 2010. – С. 8.

антициклічної політики та, передусім, мінімізацію наслідків негативного впливу дії механізму економічного циклу. Події 2008-2009 рр. яскраво засвідчили, що наша держава не має реальної антициклічної політики стосовно аграрного ринку, а система цінового регулювання виявилася однією з найбільш вражених світовою економічною кризою²². Тому питання регулювання економічної циклічності особливо актуальне для забезпечення стабільності функціонування аграрного ринку в цілому і його кон'юнктури зокрема.

Ситуація в аграрному секторі України є досить дискусійною з точки зору використання заходів аграрної політики для забезпечення з одного боку стабільності цін внутрішнього аграрного ринку, а з другого – доходів сільськогосподарських виробників. Передусім це стосується зернової групи і технічних культур – головних експортних товарів вітчизняного аграрного ринку.

Як видно з рисунку 7.2.1, в останні роки сільське господарство досягло стабільної позитивної динаміки і все більше нарощує виробництво сільськогосподарської продукції. Причому характер такого розвитку виявляє достатньо чіткі циклічні закономірності.



Рис. 7.2.1. Динаміка індексів валової продукції сільськогосподарства України (1960 р. – базовий)

²² Шиян Д.В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільськогосподарства: монографія / Д.В. Шиян. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2011. – С. 5.

Емпіричні дані динаміки аграрного розвитку за півстолітній період засвідчують сприятливі періоди економічного зростання, а також періоди депресії та спаду. Дана обставина дозволяє по новому екстраполювати категорію економічного зростання стосовно циклічного функціонування аграрного ринку, а саме полягає в діалектичному способі розвитку понять: економічна динаміка – економічне зростання – якість економічного зростання – економічний розвиток – сталий розвиток²³.

Переломними з точки зору економічного зростання аграрного ринку у новітній історії України були 1993 та 1999-2000 роки. У 1993 р. вперше і до цих пір індекс валового виробництва продукції рослинництва став перевищувати значення індексу виробництва валової продукції тваринництва, що негативно характеризує якісні параметри економічного зростання і є притаманним для розвитку аграрних ринків слаборозвинених країн третього світу. З 1999 р. у галузі рослинництва і 2000 р. у галузі тваринництва спостерігається кількісне зростання обсягів виробництва продукції. Однак на відміну 1961-1989 рр. – періоду найтривалішого і стабільного економічного зростання вітчизняного аграрного ринку – циклічний процес економічного зростання останнього десятиріччя виявляє чітку дуальність, яка полягає у слабкій кореляції темпів економічного зростання рослинницького і тваринницького сегментів аграрного ринку. Оскільки галузь тваринництва є похідною від галузі рослинництва, виникла очевидна диспропорція економічного зростання вітчизняного аграрного сектору економіки.

Тому до найважливіших проблем аграрного ринку України і окремих регіонів належать відшукування джерел зростання сегменту тваринницької продукції, забезпечення довготривалої сталості, високих темпів зростання, ліквідації диспропорцій економіки окремих галузей на фоні їхнього циклічного розвитку. Вирішення зазначених завдань сприятиме сталому і збалансованому розвитку вітчизняного аграрного ринку, забезпечить нову якість економічного зростання усєї національної економіки країни.

Циклічність є характерною рисою функціонування аграрного ринку із самих початків його існування. Циклічність – це іманентна ознака ринку, вона полягає у коливанні обсягів попиту та пропозиції і відповідних цінових співвідношень, що призводить до зміни ринкової кон'юнктури.

Циклічність розвитку аграрного ринку, характер динамічних процесів на ньому зумовлюються на відміну від інших видів ринків не лише

²³ Шиян Д.В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства: монографія / Д.В. Шиян. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2011. – С. 6.

економічними, а й природними процесами. Біологічні особливості розвитку організму рослин і тварин є тим природним обмеженням, що не дозволяє скоротити величину періоду циклу, хоча все швидші темпи економічного обороту сприяють цьому, а також нові способи вирощування рослин, утримання тварин та розвиток генної інженерії. Ця особливість підтверджує необхідність розглядати циклічність розвитку аграрного ринку як цілісний та окремий елемент економічної системи, якому притаманні власні коливання, та зумовлює специфіку регуляторної політики в тому числі у цінній сфері.

З початку 1990-х років в Україні використовувалася модель розвитку аграрного ринку, заснована на максимальній лібералізації цін на продукцію. Безпрецедентна лібералізація цін була здійснена практично за один рік. Однак на практиці це призвело до порушення міжгалузевих і внутрішньогосподарських пропорцій, значного загострення диспаритету цін, а в результаті – до кризи виробництва.

Ціна як важливий багатофункціональний інструмент ринкового регулювання виконує ряд функцій – обліково-інформаційну, розподільчу, стимулюючу, суспільну²⁴. Одним із індикаторів аграрного ринку є виявлення ним формування та становлення ціни. Ціна залежить від багатьох факторів, проте основні з них як світові ціни, рівень інфляції та обсяг витрат, що включаються у собівартість продукції, мають на сьогодні вирішальний вплив як на національному, так і регіональному рівнях.

Кризові явища на аграрному ринку не лише України, а й в світовому вимірі спостерігаються з певною періодичністю. Найбільш масштабним за наслідками для аграрного ринку виявився вплив світової кризи 2008 року. Світові агропродовольчі ринки, слідом за фінансовими, опинилися під її впливом. Тоді існувало дві точки зору щодо можливого розвитку аграрних ринків та їхнього регулювання²⁵:

- перша полягала у тому, що зменшення попиту і низькі ціни на сільськогосподарські товари у поєднанні з фінансовими труднощами виробників призведуть сільськогосподарське виробництво і аграрні ринки до фінансової катастрофи;

- друга полягала у тому, що сільське господарство виявиться стійким і в умовах кризи та реалізації адекватних заходів регуляторної аграрної політики демонструватиме зростання.

²⁴ Охріменко І.В. Макроекономічний аналіз аграрного ринку на прикладі функції формування ціни / І.В. Охріменко // Економіка АПК. – № 6. – 2010. – С. 58-63.

²⁵ Осташко Т.О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ: монографія / Т.О. Осташко, Л.Ю. Волощенко, Г.В. Ленінова. – К.: НАН України. Ін-т екон. та прогнозув., 2010. – С. 9-10.

Після розгортання кризи аналітики світових ринків почали схилитися до другої точки зору, і знайшли обнадійливі сигнали для уповільнення зниження цін на сільськогосподарську продукцію. Тому особливим завданням регулювання аграрного ринку є забезпечення виконання функції еквівалентності обміну, яка встановлює ціновий еквівалент для обміну продуктами виробництва. При цьому на ринку відбувається зіставлення індивідуальних затрат праці на виробництво товарів із суспільним еталоном та виявлення цінності товарів.

З метою подолання негативного впливу циклічного розвитку сільськогосподарського виробництва на аграрний ринок, диспаритету цін, необхідно на державному рівні встановити еквівалентні ціни на сільськогосподарську продукцію, сировину і продовольство та порядок їхнього застосування. Стабілізацію аграрного ринку доцільно здійснювати за допомогою закупівельних і товарних інтервенцій окремих видів сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. В цілому є необхідним застосування механізму компенсації фінансових втрат сільськогосподарських виробників від диспаритету цін у випадку його зростання за певний умовно паритетний період більше ніж на 15%.

Слід зазначити, що результати розвитку аграрного ринку України за минулий рік характеризують його певну стагнацію і погіршення цінової кон'юнктури для сільськогосподарських товаровиробників. Як наслідок, за даними Державної служби статистики України індекс виробництва сільськогосподарської продукції у 2012 році порівняно з 2011 р. становив 95,5%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 93,5%, у господарствах населення – 97,6%. Спад виробництва продукції відбувся не лише у всіх категоріях товаровиробників, а й у галузевому розрізі. Зокрема, виробництво продукції рослинництва у 2012 р. порівняно з 2011 р. склало 91,8%, у т.ч. в аграрних підприємствах – 89,1%, у господарствах населення – 95,4%.

Господарствами усіх категорій у 2012 р. було одержано 46,2 млн т зерна. Порівняно з 2011 р. виробництво зерна зменшилось на 18,6%, що зумовлено як скороченням площі збирання (на 531,6 тис га, або на 3,5%), так і зниженням урожайності зернових культур (на 5,8 ц з 1 га, або на 15,7%).

Виробництво продукції тваринництва у 2012 р. порівняно з 2011 р. становило 103,8%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 107,6%, у господарствах населення – 101,2%.

Особливо різке зниження рівня цін на сільськогосподарську продукцію відбулося у буряківництві. Середня ціна, за якою цукрові заводи

розраховувалися на ринку з товаровиробниками у 2012 р., зменшилась на 14% і склала 431 грн. за 1 т. В результаті від усіх категорій господарств аграрного сектора протягом 2012 р. на переробні підприємства надійшло 17,4 млн т цукрових буряків, що на 0,3 млн т (на 2%) менше, ніж за 2011 р.

Передбачається установа граничного розміру квоти поставки цукру на внутрішній ринок (квота «А») у період з 1 вересня 2013 р. до 1 вересня 2014 р. і мінімальних цін на цукрові буряки та цукор в межах квоти поставки на внутрішній ринок. Зокрема, урядом пропонується мінімальна ціна за 1 т цукрових буряків базисної цукристості урожаю 2013 р. в розмірі 338,10 грн. без урахування ПДВ та мінімальна оптово-відпускна ціна 1 т цукру – 4677,69 грн. без урахування ПДВ²⁶. Вказаний рівень мінімальних цін повинен враховувати стан внутрішнього ринку, забезпечувати відтворення витрат на виробництво продукції та стимулювати інтенсифікацію виробництва.

Нині визначено також ціни, за якими Аграрний фонд може реалізувати 300 тис. т пшениці зернотрейдерам, які в свою чергу можуть експортувати її за кордон. Встановлено, що ціни продажу не повинні бути нижчими більш як на 20% мінімальної і не вище більш, ніж на 20% максимальної інтервенційних цін, встановлених на поточний маркетинговий період для об'єктів державного цінового регулювання. При цьому зазначені мінімальні і максимальні ціни на інтервенційну пшеницю визначені таким чином: для пшениці 1 класу вони складають 2096 грн./т (мінімум) і 2521 грн./т (максимум), для зерна 2 класу – 1909 грн./т і 2289 грн./т, 3 класу – 1800 грн./т і 2154 грн./т, 4 класу – 1729 грн./т і 2066 грн./т, відповідно²⁷. Таким чином, Аграрному фонду дозволено продавати пшеницю зернотрейдерам в наступному ціновому діапазоні: 1 клас – 1676,8-3025,2 грн./т; 2 клас – 1527,2-2746,8 грн./т; 3 клас – 1440-2584,8 грн./т; 4 клас – 1383,2-2479,2 грн./т. Реалізація інтервенційної пшениці буде проводитися на конкурсних умовах на торговому майданчику української Аграрної біржі.

Сучасна політика держави стосовно цін агропродовольчого ринку передбачає чітко окреслену сферу застосування в межах об'єктів цінового регулювання. Державне регулювання цін на ринку молочних продуктів передбачається обмежити найбільш соціально значущими товарами, які розфасовані із застосуванням простих типів пакувальних матеріалів (плівка, пергамент). Крім того, передбачається скасувати обмеження щодо жирності масла вершкового, яке підлягатиме державному ціновому регулюванню,

²⁶ Мінімальна ціна на цукор виросте [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.ub.ua/49959-minimalna-cina-na-cukor-viroste.html>.

²⁷ КМУ України определил ценовой коридор для продажи интервенционной пшеницы на экспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua/news/ukr/4075382.html>.

оскільки шляхом зменшення (збільшення) жирності на незначну величину виробники уникають застосування регульованих державою цін на цю продукцію.

Також пропонується вивести зі сфери державного цінового регулювання на агропродовольчому ринку такі товарні позиції, як яйця курячі вищої категорії, цукор-рафінад і цукор тростинний неочищений. Натомість вівсяні та пшоняні крупи є додатковими позиціями, щодо яких буде запроваджено державне регулювання цін у зв'язку з їх популярністю серед населення.

В сучасних умовах однією із найважливіших вимог ціноутворення аграрного ринку є стабільність цін, яка характеризується відносно однаковим рівнем цін протягом певного визначеного часового проміжку. Іншими словами, це ситуація, за якої темпи інфляції є настільки низькими, що не мають серйозного впливу на прийняття економічних рішень.

Причому існують декілька підходів її дослідження: динамічна стабільність (за ряд років і в межах одного року), територіальна (за регіонами, районами), стабільність цін за різними маркетинговими каналами збуту та ін.²⁸

Досить важливо в дослідженні ціни простежити її формування в часовому та територіальному вимірі. Для цього використаємо такі статистичні методи як аналіз варіацій та взаємозв'язків – розмах варіації, середнє квадратичне відхилення та коефіцієнт варіації. Коефіцієнт варіації може мати наступні значення: до 5% – варіація слабка, 6-10 – помірна, 11-20 – значна, 21-50 – велика і понад 50% варіація рахується дуже великою²⁹.

Спочатку необхідно визначити територіальну динаміку цін за основними видами продукції. В якості одиниці спостереження у періоді 2004-2011 рр. було взято усі райони Тернопільської області. На основі аналізу емпіричних даних виявлено значну варіацію цін за трьома видами продукції, коефіцієнт варіації по яких дорівнював: по молоку 11,1%, м'ясо свиней – 13,1, ВРХ – 15,2%. Досить велика цінова варіація серед 17 районних одиниць Тернопільської області була зафіксована також по цукрових буряках – 36,9%, картоплі – 45,3 та овочах – 45,0% (табл. 7.2.1). Суттєве відхилення цін на цукрові буряки, картоплю та овочі пояснюється локальністю ринку. Продукція реалізується переважно за місцем її виробництва, а міжрайонні потоки є незначними для вирівнювання цін за територіальною ознакою.

²⁸ Дусановський С.Л. Економічні аспекти функціонування і розвитку продовольчого ринку регіону: [Монографія] / С.Л. Дусановський, М.А. Горлачук, С.Д. Пластун. – Тернопіль: Горлиця, 2007. – С. 171.

²⁹ Охріменко І.В. Макроекономічний аналіз аграрного ринку на прикладі функції формування ціни / І.В. Охріменко // Економіка АПК. – № 6. – 2010. – С. 60.

Територіальна варіація ціни основних видів продукції аграрних підприємств Тернопільської області

Продукція	Коефіцієнт варіації, %							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Зернові	8,0	7,0	5,7	10,3	13,3	17,9	7,1	7,8
Цукрові буряки	6,8	8,9	11,8	30,3	61,3	34,2	60,1	36,9
Картопля	43,4	37,9	43,5	27,4	32,8	23,8	23,8	45,3
Овочі	37,1	46,1	55,2	56,7	96,3	27,9	52,2	45,0
Молоко	14,6	15,5	19,3	17,2	21,3	17,8	14,6	11,1
ВРХ	13,4	10,7	13,5	13,6	17,1	13,8	14,7	15,2
Свині	13,9	17,1	8,6	15,4	17,3	9,5	15,2	13,1
Яйця	4,8	6,2	22,0	1,5	-	5,3	7,8	6,6

Натомість, часова динаміка цін на сільськогосподарську продукцію в регіоні за досліджуваний період була великою по зернових, картоплі і тваринницькій продукції. По цукрових буряках і овочах спостерігалися ознаки дуже великої цінової варіації, що справедливо також в цілому для України (значення показників варіації становили понад 50%). Доречно згадати, що в США середньорічні коливання цін по зернових не перевищують 30%³⁰.

Цінове регулювання аграрного ринку є невід'ємним елементом його функціонування. Воно повинно сприяти розвитку сільськогосподарського виробництва, задоволенню попиту споживачів, забезпечувати належний рівень доходів товаровиробників продукції та стимулювати до підвищення якості її виробництва, що відбувається в умовах циклічного відтворювального процесу.

Оскільки аграрний ринок функціонує як сукупність окремих ринків аграрної продукції, а також враховуючи той факт, що частота циклічних процесів є вищою у секторі тваринницької продукції, доцільно розглянути окремі аспекти циклічного функціонування аграрного ринку на прикладі ринку свинини, як одного з найбільш динамічних його підрозділів.

Однією із проблем практичного змісту на аграрному ринку є явище свинарського циклу. Його дослідження в українській економіці, яка перебуває в стадії радикального реформування, є особливо важливим.

По-перше, свинарський цикл як явище є новим в історії економічних відносин в Україні. Період функціонування планової економіки не зміг виявити свинарський цикл, оскільки по своїй суті це протилежні за змістом

³⁰ Охріменко І.В. Макроекономічний аналіз аграрного ринку на прикладі функції формування ціни / І.В. Охріменко // Економіка АПК. – № 6. – 2010. – С. 60.

економічні явища, що виключають один одного. Тому не існує вітчизняних наукових досліджень, присвячених розгляду даної проблеми. По-друге, явище свинарського циклу в Україні має свої характерні особливості. Вони пов'язані із відомими процесами: значним рівнем інфляції, зниженням чисельності поголів'я свиней, обсягів виробництва м'яса свинини тощо, які мали і мають місце в аграрній економіці країни. По-третє, дослідження свинячого циклу є необхідною умовою обґрунтування ефективних механізмів формування і функціонування аграрного ринку в Україні. Не можливо аргументовано застосовувати будь-які важелі регулювання ринку, не маючи чіткого уявлення про їх наслідки і ті економічні процеси на ринку в основі яких циклічні явища розвитку. Крім того, дослідження свинарського циклу є базою для розробки концепції стабільності ринку з метою забезпечення інтересів його суб'єктів: виробників продукції, посередницьких структур, споживачів продукції і держави.

Свинарський цикл – це найвідоміше середньострокове циклічне коливання зміни обсягу пропозиції і ціни на аграрному ринку. В країнах із розвинутою ринковою економікою протягом десятиріч можна було спостерігати кожних $1\frac{1}{2}$ – 2 роки періодичні ріст і падіння цін на свинину. За сприятливих цін на поросята і м'ясо свинини закономірним процесом було розширення утримання більшого поголів'я свиноматок товаровиробниками. В свою чергу збільшення чисельності маточного поголів'я тварин призводило майже кожних $1\frac{1}{2}$ роки до більшого обсягу пропозиції на ринку, і, як наслідок, до зниження цін на живу і забійну вагу м'яса свинини. Нижчі ціни, які ставили під сумнів отримання доходу від функціонування галузі, є результатом перевищення пропозиції над попитом на ринку, що призводить до поступового обмеження і зниження обсягів виробництва. Врешті-решт ринок знову реагує поживавленням ситуації, ростом цін на свинину і процес починається з початку.

Ці кон'юнктурні коливання найкраще спостерігалися у часи перед першою світовою війною. В той час абсолютно регулярно – кожних два роки – вищі ціни на свинину змінювалися нижчими і навпаки. При цьому відбувалось аналогічне циклічне коливання чисельності поголів'я свиней³¹.

Явище свинарського циклу існує і сьогодні, хоча не в такій чіткій формі як до 1913 року. Це зумовлено іншим часовим проміжком коливань циклу ніж колись, а саме: в залежності від стану розвитку ринкової економіки країни він може бути меншим або більшим. В даний час періодичність

³¹ Frank, H., Grimm, W., Koch, M., (1956): Der Bauer und der Markt. Verlag Paul Parey, Hamburg und Berlin, 1956. S. 35.

коливань з врахуванням цього фактору є різною, нестабільною і становить як правило 1-1¹/₂ роки.

Передумовою для існування свинячого циклу з мікроекономічної точки зору є поведінка товаровиробників. Вона полягає в тому, що при прийнятті виробничих рішень вони орієнтуються на сучасний рівень цін, а не той, який існуватиме по закінченні виробничого періоду. При цьому не враховується, що для здійснення виробничого періоду необхідний певний час, і кінцева ціна на продукцію може бути повністю іншою ніж на початку виробничого циклу. Ця помилкова оцінка майбутньої ринкової ситуації спричинює перевищення пропозиції над попитом, або ж недостатній обсяг пропозиції.

Нами проведено дослідження явища свинарського циклу в Україні, на прикладі Тернопільської області. Ринок м'яса свинини Тернопільської області за чисельністю поголів'я свиней нині займає лідируючу позицію в Західному регіоні України і характеризується питомою вагою поголів'я свиней 18,8% (367,8 тис гол.) від загальної його чисельності у всіх категоріях господарств регіону.

В результаті було виявлено закономірності і обраховано показники, що визначають розвиток циклічних коливань на регіональному ринку свинини. Зокрема, це дозволяє аргументовано пояснити і науково обґрунтувати існуючий сьогодні низький рівень закупівельних (і збутових) цін на м'ясо свинини – 15-19 грн. за 1 кг³², що негативно позначається на розмірі доходів виробників.

Протягом досліджуваного періоду 1990-2013 рр. на ринку м'яса свинини Тернопільської області, як видно з рисунку 7.2.2, відбувались значні коливання чисельності поголів'я свиней. Більше того, нами виявлено подібні кон'юнктурні коливання також на ринку м'яса ВРХ та овець. Хоча через більшу тривалість виробничого періоду вони менш яскраво виражені.

Слід зазначити, що основними виробниками свинини на початку 90-х років були підприємства суспільного сектора, однак, починаючи з середини минулого десятиріччя, поголів'я свиней сконцентровано в приватному секторі. За даними Головного управління статистики у Тернопільській області чисельність поголів'я свиней в регіоні станом на 01.03.2013 р. становила 367,8 тис гол., із них 120,4 тис гол. (32,7% від загальної чисельності) утримувалось в сільськогосподарських підприємствах і 247,4 тис гол. (67,3%) – в господарствах населення.

Однак темпи зростання кількості тварин на ту ж саму дату у 2013 р. порівняно до 2012 р. в громадському секторі становили 24,8%, а в

³² Закупівельні ціни на свиней [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pigua.info/uk/meatprices/>.

господарствах населення – 1,4%. Це свідчить про вичерпання резервів для подальшого розвитку свинарства в господарствах населення та збільшення економічного значення сільськогосподарських підприємств у галузі.

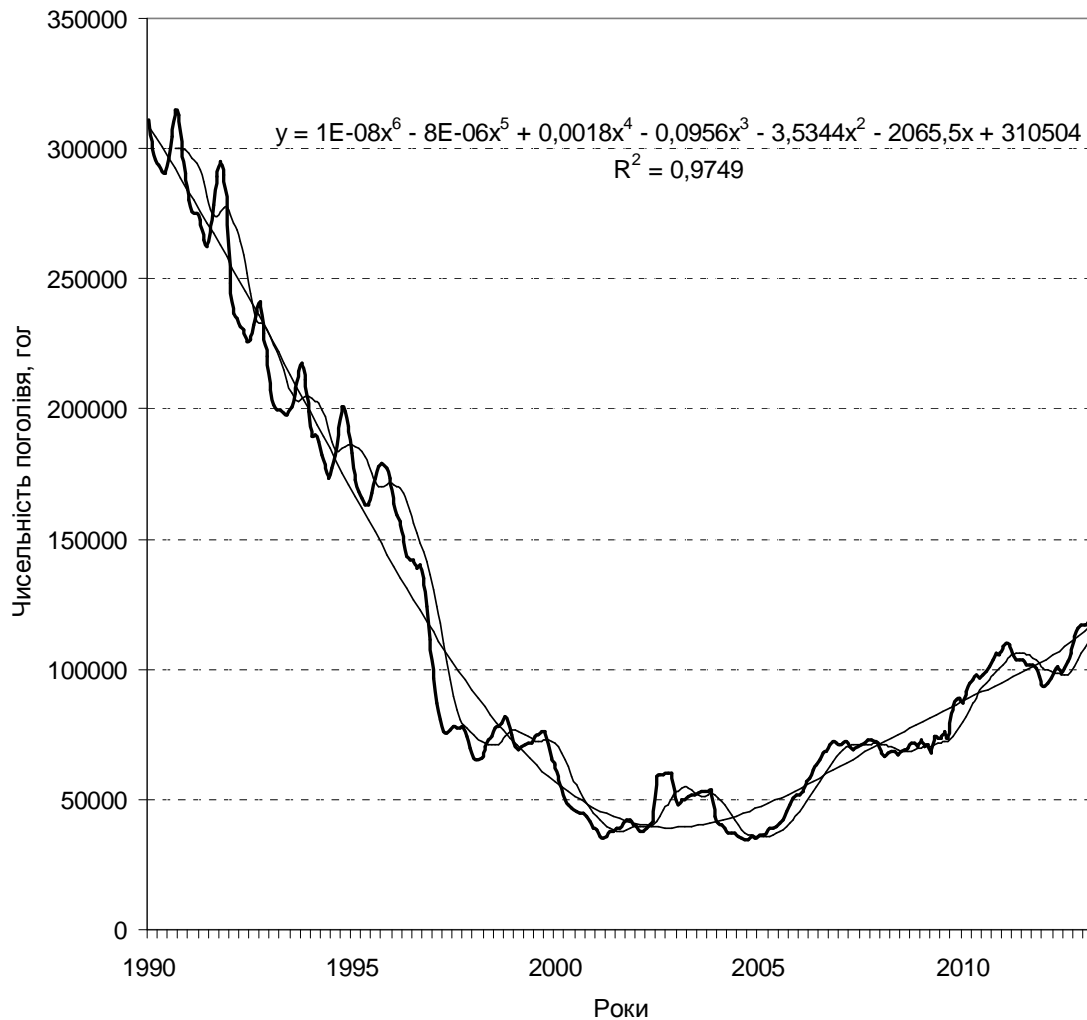


Рис. 7.2.2. Циклічні коливання чисельності поголів'я свиней в підприємствах суспільного сектора Тернопільської області (1990-2013 рр.)

На рисунку 7.2.2 зображено криву свинарського циклу із спадною тенденцією розвитку до жовтня 2004 р. (зафіксовано мінімальне значення чисельності поголів'я свиней в регіоні у кількості 34,5 тис гол.). Тобто явище свинячого циклу притаманне також для умов звуженого відтворення поголів'я тварин і виробництва продукції. Протягом 1990-1997 років

спостерігалася абсолютно чітка закономірність: мінімальна чисельність поголів'я свиней спостерігалася у травні-червні, максимальна – вересні-жовтні. Проте, починаючи з 1998 року – початком світової кризи, вказана тенденція у зв'язку із значним зменшенням чисельності поголів'я свиней в громадському секторі порушується (рис. 7.2.2). Екстремальні показники значень змістилися: мінімальна чисельність поголів'я свиней характерна у лютому-березні, а максимальна – жовтні-листопаді. При цьому найдовший період між максимальними значеннями дорівнював 2 роки – з кінця 1999 до початку 2001 року (рис. 7.2.2), що в два рази перевищує звичайний і супроводжувався постійним скороченням чисельності тварин. Цей факт дозволяє сформулювати принцип затухання свинарського циклу: перевищення темпів зменшення чисельності над темпами відтворення поголів'я свиней зумовлює збільшення періоду коливання циклу.

Двохрічний період 2004-2006 рр. характеризувався стрімким збільшенням чисельності свиней в регіоні – від 34,5 тис гол. до 72,1 тис гол. (більш ніж у 2 рази), що зумовлено інтенсифікацією розведення поголів'я в сільськогосподарських підприємствах.

Підсумовуючи вищесказане, з макроекономічної перспективи коливання ціни і поголів'я свиней, що відбуваються протилежно одні одним, заважають оптимальному розподілу застосовуваних факторів виробництва: матеріальних, фінансових і трудових ресурсів. З погляду окремого товаровиробника коливання розміру доходів (грошових надходжень), які безпосередньо пов'язані з коливанням величини одержаного прибутку призводять до значних проблем в середині підприємства пов'язаних із його ліквідністю. Таким чином є беззаперечною важливість врахування явища свинарського циклу для вироблення кваліфікованої системи дій як на макрорівні – суб'єктами прийняття економічних і господарських рішень, так і на мікрорівні – окремими товаровиробниками з метою зниження економічного ризику в галузі і забезпечення прибутку підприємств.

Секторальна структура утримання свиней характеризується чисельністю поголів'я, його співвідношенням і тенденціями розвитку в підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання і власності, а також в особистих селянських господарствах населення, які в своїй сукупності утворюють приватний і суспільний сектори економіки.

Дослідження секторального розподілу поголів'я свиней в Тернопільській області виявило ряд проблем, що вимагають теоретичного і практичного розв'язання. У 1994 р. вперше за попередні 40 років кількість

поголів'я свиней в приватному секторі перевищила його чисельність в суспільному секторі сільськогосподарського виробництва.

Як видно з рисунку 7.2.3, ця тенденція зберігається і до сьогодні з постійним збільшенням питомої ваги приватного сектору в загальній чисельності утримуваного поголів'я свиней в області. Збільшення кількості свиней в особистих селянських господарствах є передусім вимушеною об'єктивною реакцією населення на загальний кризовий стан економіки в цілому і катастрофічне зменшення чисельності свиней в підприємствах громадського сектору.

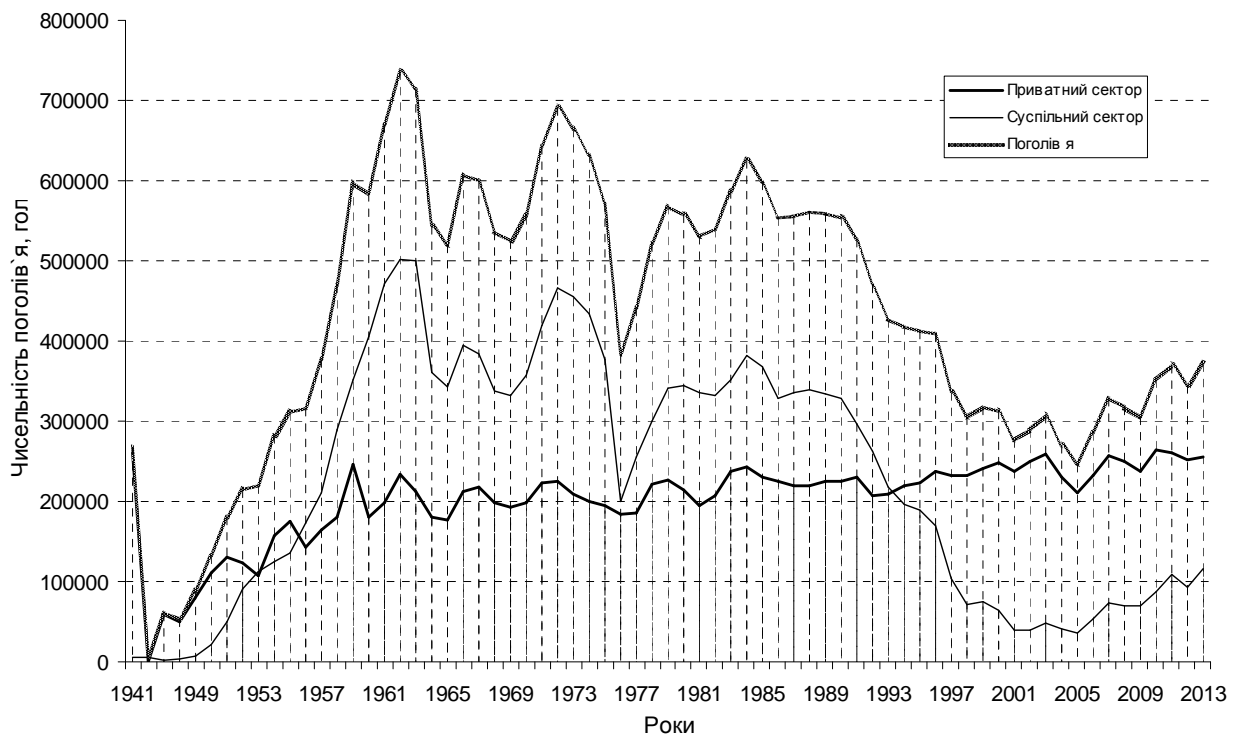


Рис. 7.2.3. Динаміка чисельності поголів'я свиней в Тернопільській області (1941-2013 рр.)

Якщо у 1958-1993 рр. поголів'я тварин в господарствах населення, не зважаючи на його окремі періодичні коливання, знаходилося приблизно на однаковому рівні, то за період 1994-2002 рр. кількість свиней в приватному секторі збільшилося майже на 14% і становила 249,5 тис гол. При цьому поголів'я тварин в громадському секторі протягом аналогічного періоду зменшилося з 197,2 до 39,4 тис гол., або ж у 5 раз. Одночасно відбулися структурні зрушення в утриманні свиней. Так, протягом 1994-2002 рр. питома вага особистих господарств населення в загальній кількості утримуваного поголів'я свиней зростає з 52,6 до 86,4%. Збільшення чисельності свиней в особистих селянських господарствах населення на 14%

не компенсувало зменшення поголів'я в суспільному секторі, яке за аналогічний період склало більш як 80%.

Однак, починаючи з 2003 р. і до цих пір, спостерігається зростання темпів збільшення чисельності стада свиней у сільськогосподарських підприємствах і його уповільнення в ОСГ населення. Всі ознаки вказують на те, що пік поголів'я свиней в приватному секторі населення пройдено у 2010 р. – 263,7 тис гол., а загальні темпи зростання забезпечуються головним чином завдяки сільськогосподарським підприємствам. Сьогодні фактична чисельність поголів'я свиней в усіх формах господарств області перебуває на рівні 1956-1957 рр. і становить 372,0 тис гол.

У фермерських господарствах, згідно даних Головного управління статистики в Тернопільській області, нараховується близько 7,3 тис гол.³³, що практично не має жодного реального впливу на існуючу тенденцію розвитку поголів'я свиней в регіоні.

Зменшення поголів'я в свинарстві зумовлено загальновідомими факторами: незадовільна кормова база, великий рівень затрат і собівартості продукції, низька продуктивність тварин і, зрештою, збитковість відгодівлі свиней. Беручи до уваги вказані чинники виробництва, було помічено, що навіть у роки відносного благополуччя в галузі, коли спостерігалися найбільша кількість поголів'я свиней і рентабельне виробництво, також відбувалися періодичні спади чисельності тварин, причому як у громадському, так і в приватному секторах галузі (рис. 7.2.3).

Протягом 1954-1994 рр. кількість свиней в колгоспах, радгоспах, міжгосподарських підприємствах визначала загальний розвиток поголів'я в області. Лише в останнє десятиріччя ці функції все більше виконують господарства населення. Необґрунтовано було б ототожнювати кризові явища в чисельності поголів'я свиней в Тернопільській області лише з останніми десятиліттями, зрештою це не стосується приватного сектора галузі, в якому поголів'я зростає.

Вже на початку 60-х років вперше спостерігалися ознаки кризи у галузі, які мали наслідком зменшення чисельності свиней в області як в суспільному, так і в приватному секторах економіки. Так, у 1962-1965 рр. загальна кількість утримуваних свиней в області зменшилася на 215,7 тис гол., або майже на третину.

Другий період кризового стану у галузі, як видно з рисунку 7.2.3, спостерігався в 1972-1976 рр. – за чотири роки чисельність свиней

³³ Сільське господарство Тернопільської області за 2011 р.: Статистичний збірник. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2012. – С. 115.

зменшилася з 690,8 до 382,9 тис гол., або на 55,4%. Масштаби цього скорочення навіть перевищують загальну чисельність нині існуючого поголів'я свиней взятого разом по всіх категоріях господарств Тернопільської області.

Третя хвиля кризи відбулася в 1984-1987 рр. – призвела до зменшення поголів'я свиней на 10%. Такий відносно низький відсоток спаду, в порівнянні з попередніми періодами, зумовлений заходами тогочасної перебудови в тваринництві і, зокрема, в свинарстві.

В останньому десятиріччі ХХ ст. спостерігалися чіткі ознаки четвертого кризового етапу: протягом 1996-1998 рр. чисельність стада свиней скоротилася з 408,3 до 304,9 тис гол., або більш як на 25%. Це дає підстави стверджувати про існування поряд із відомими середньостроковими також довгострокових циклічних коливань чисельності поголів'я свиней в області. Період циклу довгострокових коливань дорівнює 10-12 років, а тривалість кризи – 2-4 роки.

Крім того, в історії розвитку галузі, як вказують результати дослідження, спостерігаються в загальному три періоди найменшого рівня поголів'я свиней: 1946-1948 рр., кінець 70-х років і період 2004-2006 рр.

Результати, отримані за допомогою апроксимації графіка чисельності свиней, дозволяють встановити часові проміжки між цими мінімальними значеннями, які становлять 25-28 років. Проте про такий довгостроковий розвиток чисельності свиней як закономірність слід стверджувати з певною обережністю, оскільки досліджуваний період охоплює післявоєнні роки, коли поголів'я свиней було винищене, а тому він повинен бути більшим і підтверджуватись подальшим аналізом статистичних даних загальної кількості поголів'я свиней в Тернопільській області.

Чим це зумовлено? Чи має місце в сучасній економіці свинарства і зменшенні поголів'я свиней в області одночасна дія факторів циклічних періодичних спадів поряд із загальновідомими чинниками?

Як можна бачити на рисунку 7.2.3, періоди збільшення кількості свиней завжди змінювалися періодами їхнього спаду. При цьому тривалість періоду між повторними максимальними і мінімальними значеннями чисельності поголів'я свиней в середньому становить 4-5 років (максимуми: 1947, 1952, 1955, 1959, 1962, 1966, 1972, 1979, 1984, 1989, 1996, 1999, 2003, 2007, 2011 рр.; мінімуми: 1948, 1953, 1956, 1960, 1965, 1969, 1976, 1981, 1986, 1993, 1998, 2001, 2005, 2009, 2012 рр.). Таким чином, очевидно є закономірність циклічного розвитку чисельності поголів'я свиней і його відтворення в середньостроковому періоді. Вказана залежність притаманна сучасному

розвитку галузі в Тернопільській області. Це свідчить про наявність сталого кореляційного зв'язку між факторами, які визначають періодичне коливання – максимумами і мінімумами чисельності свиней, та існуючою тенденцією її розвитку в регіоні.

Якщо обмежитись роками незалежності України, то періоди стабілізації і збільшення поголів'я свиней припадають на піки середньострокових коливань відтворення поголів'я, а найменша кількість свиней – на мінімуми. З огляду на це можна по іншому оцінити причини періодичної відносної економічної стабілізації і збільшення поголів'я в галузі протягом останніх років, в основі яких головним чином не тільки окремі позитивні здобутки аграрної політики в Україні, а й, передусім, циклічне коливання чисельності свиней – його максимум припадає на 1999, 2003, 2007 та 2011 р. (рис. 7.2.3).

Які ж фактори зумовлюють саму циклічність коливань поголів'я тварин? Чому в середньому через кожних 4-5 років можна спостерігати максимумами і мінімумами чисельності свиней в області?

Причина цього, очевидно, викликана особливостями відтворення поголів'я тварин в свинарстві. Припущення полягає у наступному: масове оновлення маточного поголів'я свиней зумовлює середньострокові циклічні коливання їх чисельності. Це підтверджує динаміка чисельності поголів'я основних свиноматок за період 1990-2013 рр. в приватному секторі виробництва, який сьогодні є домінуючим в області. Як видно з рисунку 7.2.4, максимумами чисельності свиноматок були у 1991, 1996, 2000, 2004, 2007, 2010 рр., мінімумами – 1993, 1997, 2001, 2005, 2008, 2012 рр., тобто практично через кожних 4-5 років. Причому період між екстремальними (мінімальними) показниками поголів'я поділяється на два проміжки:

- зростання – триває в середньому 3 роки – 1993-1996, 1997-2000 рр., 2001-2004, 2008-2010 рр.;
- спаду – дорівнює 1 рік – 1996-1997, 2000-2001, 2004-2005, 2007-2008, 2010-2011 рр.

Заміна вибракуваних з основного стада тварин проводиться молодими свиноматками, вирощених з ремонту і перевірених за продуктивністю. Строк племінної служби свиноматок обмежується в середньому 4 роками, а кожного року за віком, з причин низької продуктивності та з інших причин із стада вибуває не менш як 25-30%³⁴, хоча існують окремі відхилення від цієї норми, які знаходяться в межах $\pm 5\%$. Особливістю відтворювального періоду чисельності поголів'я основних свиноматок є також різна тривалість часових

³⁴ Промислове виробництво свинини / Під ред. доктора с.-г. наук, професора Ф.К. Почерняєва. – К.: Урожай, 1974. – С. 9.

проміжків зростання і спаду їх чисельності протягом циклу: співвідношення тривалості зростання до спаду становить 3:1 (рис. 7.2.4). Це зумовлено тим, що для вирощування маточного поголів'я свиней необхідний значно більший строк та вищий рівень затрат праці і матеріально-грошових засобів, при цьому додатково потрібно враховувати біологічні фактори розвитку організму свиней.

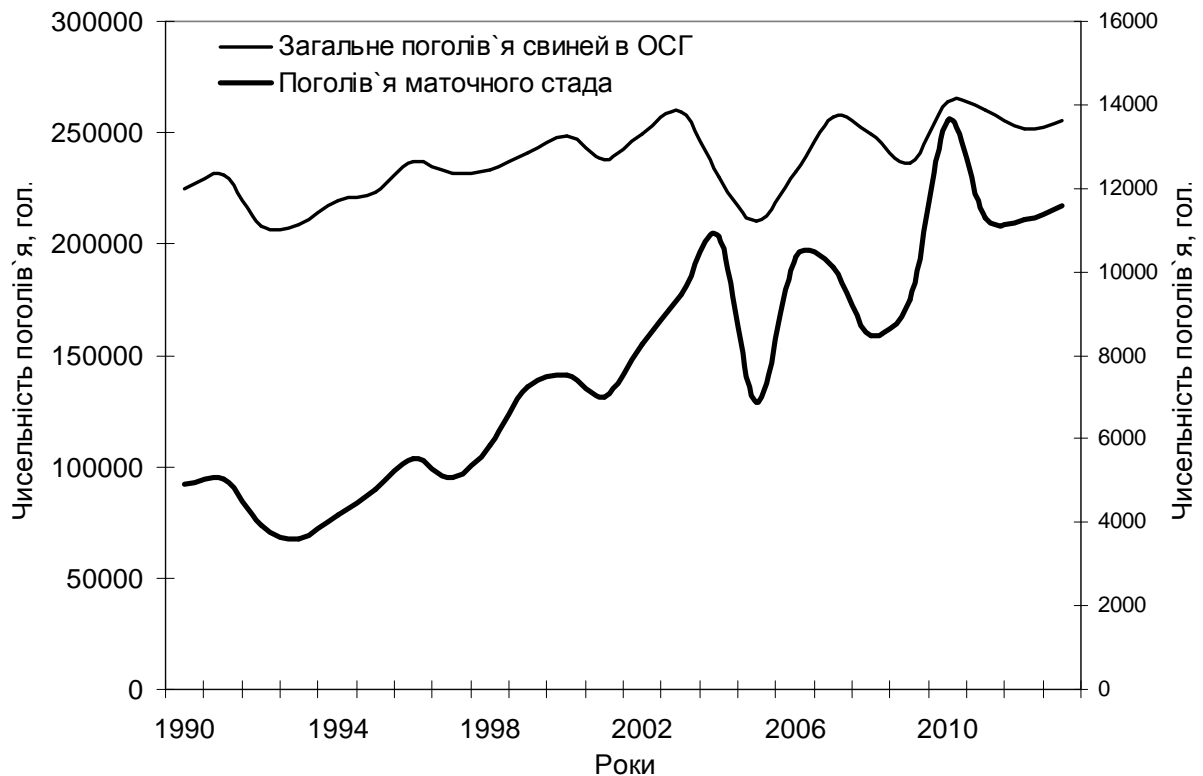


Рис. 7.2.4. Динаміка чисельності загального і маточного поголів'я свиней в особистих селянських господарствах Тернопільської області

Статистична обробка досліджуваних даних з використанням кореляційно-регресійного аналізу дозволила встановити якісну характеристику сили зв'язку між зміною чисельності маточного поголів'я свиней (основних свиноматок) і загальною чисельністю свиней.

Одержане значення множинного коефіцієнта кореляції ($R=0,78$) свідчить про високу тісноту зв'язку між залежною зміною і фактором – зміною поголів'я маточного стада. Якісна характеристика сили зв'язку за шкалою Чеддока є: низькою – від 0,1 до 0,3, помірною – від 0,3 до 0,5, помітною – від 0,5 до 0,7, високою – від 0,7 до 0,9, досить високою – від 0,9 до 0,99)³⁵. При цьому значення коефіцієнта детермінації ($R^2=0,61$) свідчить, що мінливість загального поголів'я свиней на 61 % визначається мінливістю вибраного

³⁵ Корреляционно-регрессионный анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/statistika/korreljacionno-regressionnyy-analiz.html>.

фактора – коливанням чисельності основних свиноматок. Значення критерію Фішера (F_{ϕ}) дорівнює 34,0, що більше від $F_{кр}$ (2,15), тобто нульова гіпотеза про відсутність зв'язку між показниками відкидається. Таким чином, основною матеріальною детермінантою циклічних коливань загальної чисельності поголів'я свиней є масове оновлення маточного стада. Іншою – його продуктивність.

Слід відмітити також особливості характеру циклічності коливань чисельності свиней в суспільному і приватному секторах економіки. Більша амплітуда коливань спостерігається в підприємствах суспільного сектора, а розвиток циклу є менш рівномірним, ніж в особистих селянських господарствах населення.

Крім довгострокових і середньострокових коливань кількості поголів'я свиней в регіоні, існують також сезонні зміни у чисельності стада свиней. Протягом року чисельність свиней в області коливається і є нестабільною. Коливання поголів'я свиней має чітко виражений циклічний характер, що залежить від пори року. Найбільша кількість поголів'я тварин в році припадає на липень-серпень, а найменша – у лютому місяці. Матеріальною основою сезонних циклів чисельності свиней є не лише особливості відтворення у свинарстві (турові опороси)³⁶, а в першу чергу забезпеченість кормами і відгодівля тварин, яка повинна бути найбільш економічно доцільною. Крім того, потрібно враховувати вплив попиту, який на свинину є різним в теплу і холодну пори року.

Основна кількість кормів припадає на осінь. Восени і в зимові місяці є найкращі можливості для відгодівлі свиней. Тому найбільш економічно ефективною є відгодівля поросят, які народилися пізньої весни і влітку. В області максимальну кількість приплоду свиней одержують в травні-червні, а мінімальні показники кількості опоросів припадають на грудень-січень. Тому після 7-8 міс. відгодівлі головні обсяги реалізації свиней припадають на грудень-квітень, а мінімальна чисельність поголів'я свиней – на лютий місяць. При цьому попит на свинину в цей період є найбільшим.

Слід відмітити закономірності відтворювального процесу у свинарстві, які встановлено, аналізуючи показники чисельності маточного поголів'я і його продуктивність в розрізі категорій господарств.

У 1990 р. чисельність свиноматок в усіх категоріях господарств Тернопільської області становила 24,7 тис гол., в тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 19,5 тис гол. В 2013 р. загальна

³⁶ Організація і планування виробництва в сільськогосподарських підприємствах / Під редакцією д.е.н., проф. С.Л. Дусановського, д.е.н., проф. Олійника. – Тернопіль: «Збруч», 1994. – С. 322.

кількість наявного поголів'я свиноматок в області на 1 січня дорівнювала 20,1 тис гол., або 82,0% від рівня 1990 р., а питома вага суспільного сектора за досліджуваний період зменшилася з 77 до 43,0% і становить 8,5 тис гол.

Очевидно, темпи скорочення маточного поголів'я свиней в сільськогосподарських підприємствах є нижчими від зменшення загальної чисельності тварин, яка в сучасний період становить лише 32,0% від загальної чисельності утримуваного поголів'я в усіх категоріях господарств регіону. З одного боку це вказує на заходи по збереженню маточного поголів'я в підприємствах суспільного сектора, а з іншого – свідчить про вищу продуктивність тварин в особистих селянських господарствах населення, де, на відміну від екстенсивних спроб сільськогосподарських підприємств зберегти поголів'я в галузі за рахунок утримання відносно більшої кількості свиноматок, немає потреби збільшувати кількість основного стада для збільшення загального поголів'я свиней, оскільки визначальним фактором при цьому є вища плодючість свиноматок.

До середини 90-х років основним чинником відтворення поголів'я в свинарстві була продуктивність тварин. Починаючи з другої половини минулого десятиріччя, чисельність основного стада почала визначати загальний приплід молодняка свиней в сільськогосподарських підприємствах. Низький рівень виходу приплоду на 100 свиноматок змушує товаровиробників сконцентрувати свої зусилля на простому утриманні низькопродуктивного основного стада, очікуючи кращих років, змін в аграрній політиці держави тощо. Переважно через незадовільний фінансовий стан не приділяється достатньої уваги якості утримання тварин і селекційно-племінній роботі у підприємствах.

Якщо протягом 1990-2013 рр. питома вага маточного поголів'я в загальній чисельності свиней в регіоні зросла з 4,5 до 6,0%, то в підприємствах суспільного сектора аналогічний показник за цей період збільшився з 5,9 до 8,0%. Натомість, питома вага свиноматок в структурі утримуваного поголів'я свиней в приватних господарствах населення протягом 1990-2013 рр. зменшилася з 11,0 до 10,9%.

Продуктивність маточного поголів'я і кількість приплоду молодняка свиней в галузі є прямо пропорційними величинами, що мають високий ступінь кореляції. Дослідження сезонної складової протягом 1990-2013 рр. дозволило визначити періоди мінімальних і максимальних значень продуктивності свиноматок і приплоду молодняка свиней в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області.

Встановлено, існують три значення максимальної чисельності і виходу приплоду поросят в господарствах: у березні, червні і вересні (рис. 7.2.5).

Поголів'я поросят, яке одержують у березні і вересні місяці характерне для турової системи опоросів, коли один опорос (тур) припадає весною, а другий – восени. Тварин весняного опоросу реалізують, як правило, наприкінці осені поточного року, або взимку наступного, а осіннього – в кінці весни і на початку літа майбутнього року.

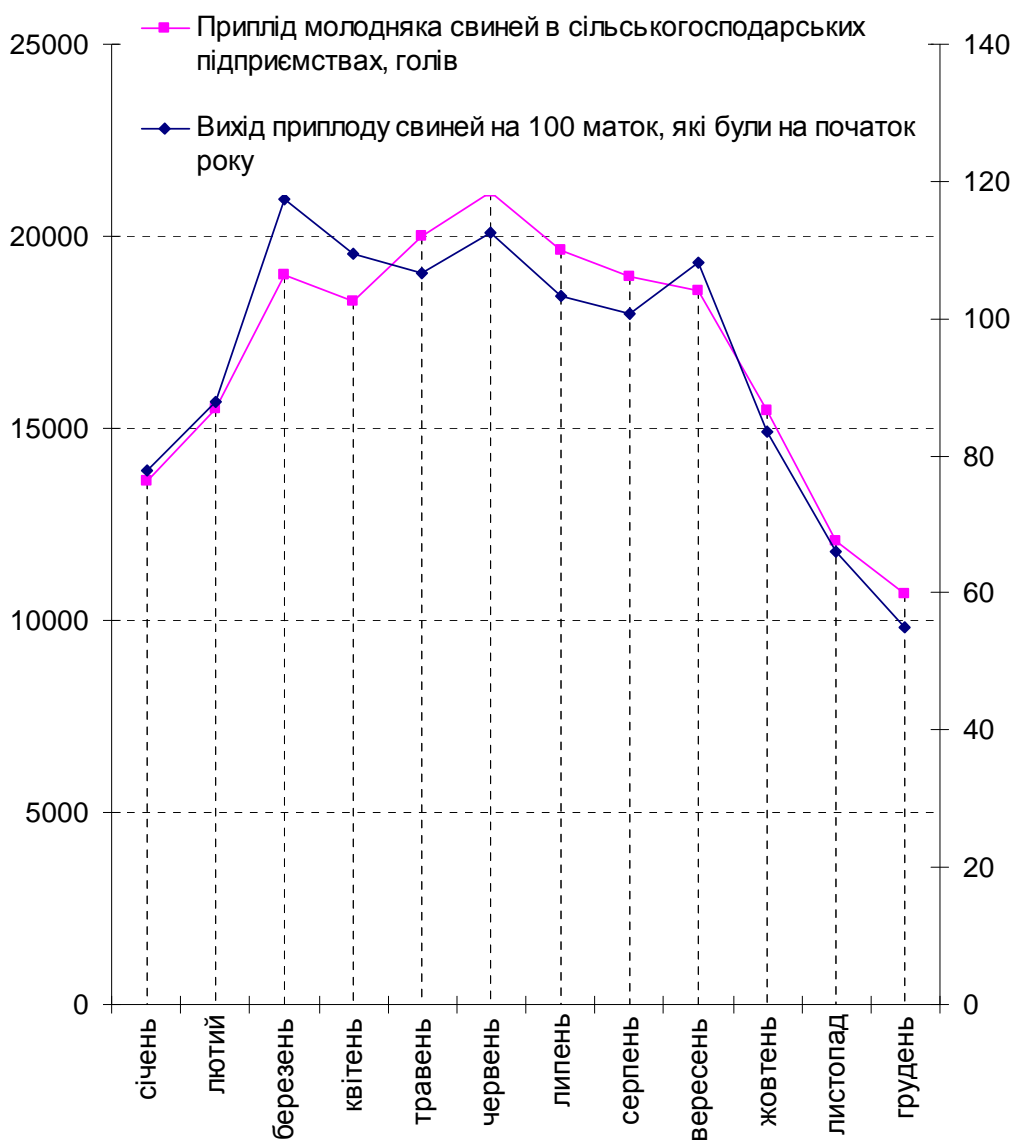


Рис. 7.2.5. Сезонні показники приплоду молодняка і продуктивності маточного поголів'я свиней в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

Третій екстремальний показник приплоду молодняка свиней зумовлений опоросами свиноматок, які були запліднені наприкінці грудня і в січні місяці. На дані зимові місяці припадає найменша кількість опоросів в році і вихід

приплоду свиней. Встановлені закономірності відтворення поголів'я вказують на неповний цикл системи опоросів в свинарстві, який можна означити як трьохтуровий. Особливістю такої системи опоросів є існування протиріччя між біологічними факторами відтворення поголів'я з одного боку і економічно доцільними строками одержання молодняка і утримання та відгодівлі свиней – з іншого.

Діалектика такого взаємозв'язку проявляється в тому, що існуюча трьохтурова система опоросів в свинарстві має прямий вплив на економічну ефективність виробництва у галузі, рівень поточних витрат, оптимальність застосування затрат живої праці – трудових ресурсів, і також кормів.

В даному випадку слід вважати повним або завершеним циклом опоросів у свинарстві такий, перший тур якого відбувається у березні, а другий – у вересні місяці, а кількість опоросів і приплоду молодняка свиней, що припадають відповідно на початкову і заключну фази турового опоросу є майже однаковими (рис. 7.2.5).

У даному випадку двохтурова система опоросів демонструє свою високу ефективність, оскільки дозволяє експлуатувати свиноматок цілорічно в умовах господарювання Тернопільської області. Свиноматки, що опоросилися навесні, можуть мати другий опорос восени, забезпечуючи таким чином постійне інтенсивне використання маточного поголів'я у безперервному процесі відтворення стада свиней.

Натомість, як свідчать досліджувані показники, третя фаза сезонного коливання чисельності молодняка свиней в аграрних підприємствах – найбільша за розміром приплоду – є незавершеною. Як видно з рисунку 7.2.5, максимальним показникам приплоду свиней, що спостерігаються у червні місяці, відповідають мінімальні сезонні значення кількості опоросів і виходу приплоду свиней у зимовий період – в грудні місяці. Таким чином, очевидним є відмінний від завершеного циклу опоросів характер відтворення стада свиней з неповним циклом. Для останнього притаманна різниця показників одержання приплоду молодняка свиней в літній і зимовий період їх утримання, що є тотожним неспівпаданню – розриву початкової і заключної фази опоросу.

Кількісний розрив досліджуваних показників вказує на резерви удосконалення системи опоросів в свинарстві і, водночас, засвідчує існуючі недоліки організації відтворення поголів'я у галузі. З огляду на економічну ефективність виробництва в свинарстві негативною є, фактично, відсутність наступної – четвертої – фази опоросів у грудні місяці, яка за чисельністю

одержуваного приплоду поголів'я свиней дорівнювала б аналогічній фазі циклу у червні (рис. 7.2.5).

Слід відмітити, найбільш економічно ефективною з точки зору періоду опоросу є відгодівля порослят, які народилися пізньої весни і влітку, оскільки основна кількість кормів припадає на кінець літа і осінь. Однак одержаний за рахунок цього позитивний економічний ефект не доповнюється заключною фазою опоросу в грудні-січні місяці. Навпаки, наслідками низької кількості опоросів в їх заключній фазі є нижчий від звичайного рівень інтенсивності використання свиноматок (майже на третину), нижча продуктивність маточного поголів'я, економічна ефективність використання кормів, продуктивність праці і більша собівартість продукції у галузі.

Існуюче протиріччя між економічно доцільними строками одержання приплоду молодняка свиней та їх відгодівлі можна пом'якшити, використовуючи разові свиноматки і ті, що перевіряються, для одержання більшої кількості молодняка свиней в червні місяці. Таким чином, турова система опоросів «березень-вересень» є привабливішою для застосування у галузі, ніж «червень-грудень» за рахунок забезпечення інтенсивного використання маточного поголів'я протягом року, рівномірного розподілу виробничих витрат і надходження коштів.

На процес відтворення в свинарстві суттєвий вплив має також падіж тварин у галузі. Протягом 1990-2013 рр. найбільші обсяги падежу поголів'я свиней в сільськогосподарських підприємствах регіону зафіксовано у 1994-1996 рр.: у 1995 році загинуло понад 42 тис тварин, що становило майже ¼ частину від загальної чисельності існуючого на початок року поголів'я тварин в області.

Головними факторами падежу свиней є недостатній і незбалансований рівень годівлі тварин та хвороби, насамперед свиняча чума. Протягом року в розрізі місяців динаміка падежу тварин є різною, проте середні значення обчисленні за період 1990-2013 рр. спроможні виділити наступну закономірність: найнижча загибель тварин у році припадає на серпень місяць, найвища – на грудень і травень. Основою такого розподілу падежу свиней в сільськогосподарських підприємствах є сезонна і необґрунтована з наукової точки зору годівлі зміна раціону кормів, яка викликає стресові стани організму тварин, зумовлені різким пристосуванням до нового кормового раціону (наприклад, при переході на зелені корми тощо); умови утримання свиней в приміщеннях, свинокомплексах, що не завжди забезпечують належну вентиляцію, температуру і мікроклімат у виробничих приміщеннях, а також недотримання санітарних вимог виробництва; незбалансованість

кормових раціонів годівлі свиней, яка разом із весняним зменшенням фуражних запасів в підприємствах призводить до рівня годівлі тварин, що викликає виснаження організму тварин і їх загибель. Протягом 2011-2012 рр. падіж свиней становив 2,5-3,1 тис гол. щороку (не більше 1,0-2,5% від загального поголів'я стада).

Нинішній етап формування і розвитку ринку свинини в відзначається рядом особливостей, пов'язаних із специфікою функціонування галузі свинарства, регіональними відмінностями утримання і відгодівлі тварин, обсягами виробництва, реалізації та споживання свинини. Організаційно-економічні основи, що забезпечують функціонування ринкової інфраструктури, визначають передусім спосіб і організаційно-правові форми виробництва у галузі, його розміри і ефективність. При цьому важливе значення для одержання доходу товаровиробниками має не лише рівень виробничих витрат у свинарстві, а й розмір реалізаційних цін на свинину. Останнє визначається як пропозицією свинини на регіональному ринку, так і платоспроможним попитом та споживчим менталітетом населення. Вказані показники характеризують в цілому параметри регіонального аграрного ринку і дозволяють провести аналіз економічної ефективності виробництва у свинарстві.

Досліджуючи особливості вирощування живої ваги свиней у всіх категоріях господарств регіону, визначено динаміку показників виробництва м'яса, яка вказує на тісний зв'язок між закономірностями процесу відтворення і обсягами виробництва продукції у свинарстві. Теоретично обґрунтований циклічний характер розвитку чисельності поголів'я тварин має безпосередній вплив на економічну ефективність господарювання і дозволить на практиці визначити додаткові проміжні показники використання виробничого потенціалу та створити наукову систему загальної оцінки рівня економічної ефективності виробництва свинини в основі якої – циклічність відтворення у галузі.

З рисунку 6 видно, обсяги вирощування живої ваги тварин протягом часу періодично змінюються. Їх зміна є строго періодичною, вона обумовлена головним чином закономірностями відтворювального процесу в тваринництві.

Виробництво обсягів м'яса протягом календарного чи господарського року є нерівномірним у галузі, що призводить в короткостроковому періоді до відповідного розподілу трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, а також одержання доходів сільськогосподарськими виробниками. Проте у середньо- та довгостроковому періоді дослідження нерівномірний розподіл

відбувається регулярно і зумовлює виникнення «тризубів» – серпень-листопад-грудень – періодичного розподілу обсягів виробництва м'яса на ринку Тернопільської області (рис. 7.2.6).

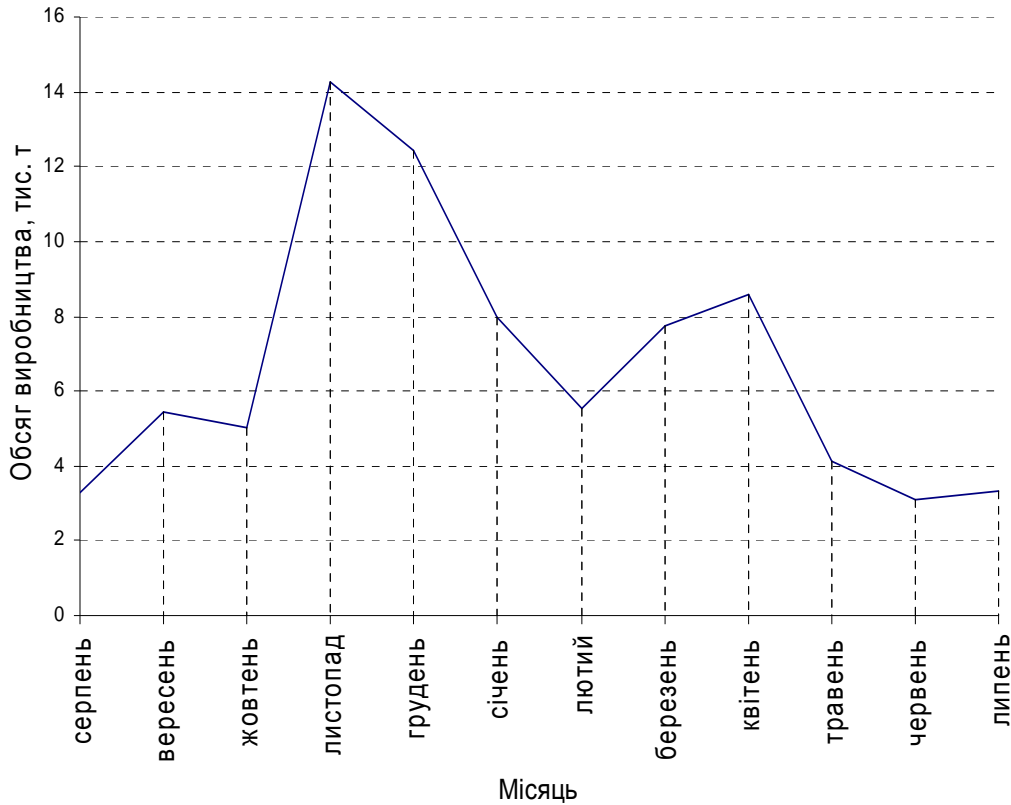


Рис. 7.2.6. Циклічні коливання виробництва м'яса в Тернопільській області

Цей факт свідчить про необхідність середньострокового і стратегічного планування з метою підвищення економічної ефективності виробництва в свинарстві та регулювання ринку свинини, яке не повинно зосереджуватись лише на вирішенні поточних проблем розвитку галузі, особливо оперативного характеру.

Три піки найбільших обсягів виробництва живої ваги тварин протягом року припадають на вересень, листопад (абсолютний максимум) і квітень місяць. Найнижчі показники виробництва м'яса у році – на три літні місяці: червень (абсолютний мінімум), липень, серпень. Діаметрально протилежні у часі за місяцями року значення мінімуму і максимуму виробництва м'яса – червень-листопад – узгоджуються із сезонними закономірностями зміни

чисельності свиней в області. Їх спільною основою є розмір кормової бази, а точніше виробництво і споживання кормів протягом року.

Як зазначалось, в осінньо-зимовий період кращі можливості для відгодівлі свиней, оскільки найбільша кількість кормів припадає на серпень місяць і осінь, тому максимум виробництва м'яса – у листопаді, а недостатні розміри кормової бази наприкінці весни – зумовлюють мінімум виробництва живої ваги тварин у червні місяці (рис. 7.2.6).

З точки зору економічної ефективності господарювання такий розподіл обсягів виробництва м'яса протягом року може заважати оптимальному використанню виробничих ресурсів в галузі, зумовлюючи нерівномірну потребу і надходження грошових коштів, в тому числі одержання та повернення банківських кредитів. Однак питання про доцільність пом'якшення сезонних піків у виробництві м'яса є спірним.

Теоретичним підґрунтям цьому служать не лише біологічні особливості відтворення у свинарстві, надходження кормів протягом року, існуючі відмінності у попиті на свинину в холодну і теплу пору року тощо, а й економічні наслідки від стимулювання рівномірного у часі виробництва свинини.

По-перше, це пов'язано із значними організаційними труднощами, а саме забезпеченням потокового одержання приплоду і відгодівлі свиней та стабільної кормової бази. По-друге, необхідні суттєві фінансові інвестиції на створення матеріально-технічної бази, що дозволила б задовольнити згадані організаційні передумови пом'якшення сезонності виробництва. По-третє, рівномірне виробництво обсягів продукції протягом року не гарантує такого ж попиту на неї, який змінюється залежно від пори року. Це може призвести до проблем збуту і зниження доходів виробників свинини, зрештою – до зменшення також самого виробництва та його ефективності.

Однак існуючі циклічні коливання у виробництві свинини, не слід розглядати як перешкоду підвищенню економічної ефективності господарювання у галузі. Навпаки, доцільним є використання вказаних періодичних коливань з метою підвищення її ефективності. Останнє полягає у можливості узгодженого максимального використання біологічних, організаційних і економічних факторів виробництва. Це дасть змогу поглиблювати «циклічну спеціалізацію» у відгодівлі свиней та оптимально сконцентрувати фінансові, матеріальні і трудові ресурси у відповідні періоди часу.

За досліджуваний період обсяг реалізації свиней на м'ясо сільськогосподарськими підприємствами був найнижчим у 2002 р. і

дорівнював 5234 ц. Збільшення обсягів реалізації продукції у 2003-2011 рр. (рис. 7.2.7) відбувалось у циклічній взаємодії ціни, собівартості і обсягів реалізації тварин на м'ясо.

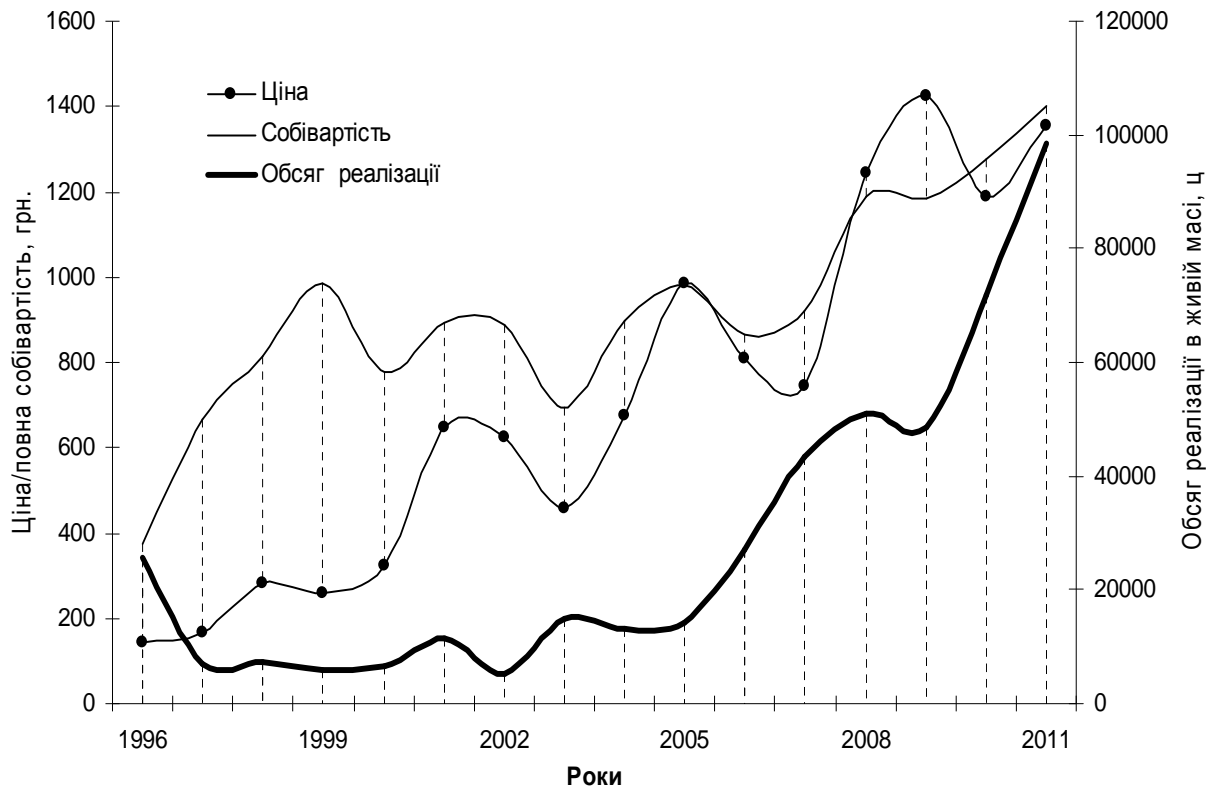


Рис. 7.2.7. Динаміка коливання ціни, собівартості і обсягів реалізації свиней на м'ясо в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

При цьому слід враховувати, що реалізація свиней в сільськогосподарських підприємствах нерідко супроводжується гострою виробничою необхідністю, яка не тотожна економічній доцільності (для придбання в підприємствах паливно-мастильних матеріалів до жнив, добрив під проведення посівних робіт, через брак обігових коштів для здійснення термінових поточних розрахунків – за електроенергію, телефон, на оплату праці, вимоги судових рішень тощо) і призводить до знищення поголів'я, то в приватних господарствах населення ці рішення є більш обґрунтованими, а реалізація тварин в них переважно здійснюється, коли це є найбільш економічно вигідно, що відповідає цивілізованим ринковим відносинам.

З початку запровадження в обіг гривні спостерігаються коливання закупівельної ціни на живу вагу свиней, які піддаються аналізу.

Як видно з рисунку 7.2.7, циклічні коливання ціни, собівартості і обсягів реалізації свиней на м'ясо в суспільному секторі відбуваються згідно класичних законів ринкової економіки – максимальному обсягу пропозиції відповідає мінімальна ціна і, навпаки, за мінімального обсягу пропозиції – спостерігається максимальна ціна на товарну продукцію.

У досліджуваному періоді 1996-2011 рр. лише протягом трьох років, а саме, 2005, 2008 і 2009 р., вдалося досягнути прибуткового виробництва свинини в сільськогосподарських підприємствах. Постійному зростанню реалізаційної ціни на м'ясо свинини відповідало таке ж саме постійне зростання повної собівартості продукції. Особливо значне перевищення рівня собівартості над ціною реалізації тварин спостерігалось у 1996-2004 рр.

З цього можна зробити висновок, що існуючий ціновий механізм і рівень цін не спонукають сільськогосподарських виробників до розширення обсягів збуту продукції на сировинному ринку свинини. Навпаки, вони стримують виробництво свинини, обмежуючи цим можливість самих м'ясопереробних підприємств в більшому завантаженні виробничих потужностей.

Первинна пропозиція впливає на формування ціни на ринку свинини в області. Причому, спостерігаються майже аналогічні тенденції в ціноутворенні на сировинному і продовольчому товарних ринках. Відмінність полягає лише в різному ступені залежності (факторної кореляції) між обсягами продажу продукції і ціною на неї. Не розглядаючи самого процесу утворення вартості, який відбувається у ланцюгу «виробник → переробна промисловість → торгівля → споживач», для конкретизації термінів цінової теорії та досліджуваних явищ, процесів і фактів, пов'язаних із цим, пропонуємо розрізнити горизонтальне та вертикальне ціноутворення.

Горизонтальне ціноутворення передбачає встановлення ринкової ціни на основі попиту і пропозиції товарів. Основними факторами при цьому є обсяг пропозиції, розмір платоспроможного попиту і ціна.

Вертикальне ціноутворення здійснюється у процесі руху продукції від виробника до кінцевого споживача, проходячи усі стадії утворення вартості на різних етапах такого товароруху. Витрати виробництва, затрати праці, торговельні надбавки тощо становлять сукупність досліджуваних параметрів вертикального ціноутворення. Об'єднуючим моментом у горизонтальному і вертикальному ціноутворенні є оцінка витрат виробництва продукції з боку платоспроможного попиту населення.

У короткостроковому періоді коливання ціни і пропозиції на продовольчому ринку свинини мають низький степінь кореляції. У цьому

випадку зміна обсягів пропозиції на ринку в більшій мірі визначається неціновими факторами. Взагалі, для характеристики кон'юнктури продовольчого ринку свинини важливим є період часу: пора року, робочі, передсвяткові, святкові і вихідні дні тощо. Це зумовлено низьким рівнем доходів і платоспроможного попиту споживачів, що дозволяє дослідити закономірності зміни обсягів реалізації свинини на ринку та його причини.

Як видно з рисунку 7.2.8, коливання обсягів продажу свинини на продовольчому ринку м. Тернополя має періодичний характер. В короткостроковому періоді зміна рівня ціни фактично не впливає на зміну обсягів пропозиції.



Рис. 7.2.8. Коливання обсягу реалізації на продовольчому ринку свинини м. Тернополя

Періодичність коливань є чітко вираженою завдяки побудові тренду кривої реалізації свинини з допомогою 10-ти лінійного фільтру апроксимації. Їх амплітуда залежить в першу чергу від двох факторів: місяця року і дня тижня.

Згідно цього дослідження визначено три види коливань протягом року на продовольчому ринку свинини:

- першого типу – відбуваються з періодичністю 4 місяці – грудень-січень, квітень-травень, серпень-вересень. Вони зумовлені, передусім, підготовкою до свят;

- другого типу – тижневі – відбуваються з періодичністю 6-7 днів. В їх основі зміна робочих і вихідних днів. Напередодні і у вихідні дні попит і реалізація свинини зростають, а саме в п'ятницю і суботу;

- третього типу – короткочасні з періодичністю близько 3-х днів. Викликані не лише зміною робочих і вихідних днів, а також споживчими інтересами покупців – раціональним використанням коштів і продуктів. Протягом тижня, як видно з рисунку 10, максимальні обсяги попиту і пропозиції свинини спостерігаються у вівторок та суботу.

На цих два дні припадає майже 40% від загального обсягу реалізації м'яса свинини протягом тижня. При цьому характерний також симетричний розподіл питомої ваги продажу між вказаними днями тижня (рис. 7.2.9).

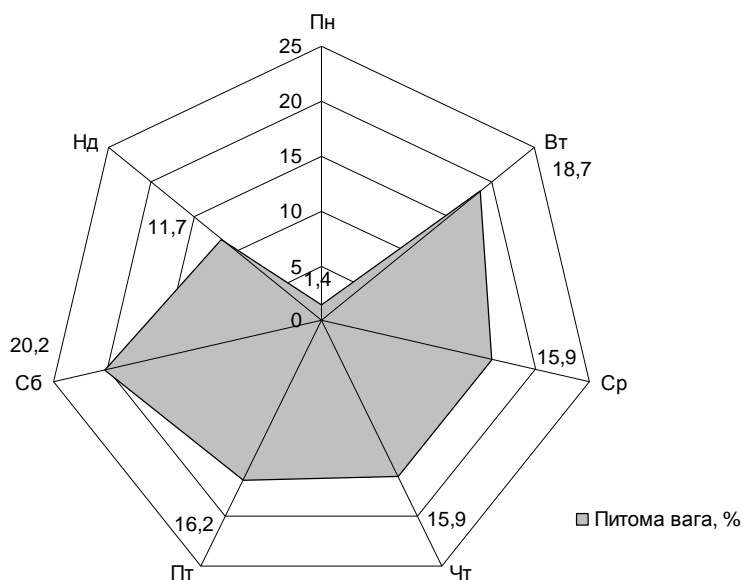


Рис. 7.2.9. Структура реалізації свинини протягом тижня на продовольчому ринку м. Тернополя

Найважливішим завданням регулювання аграрного ринку є розроблення та реалізація стратегії його економічного розвитку за допомогою механізмів прогнозування, програмування і планування. При здійсненні певної діяльності, прийнятті управлінських та господарських рішень, особливо тих, що стосуються функціонування ринку в цілому, необхідно передбачити, як буде змінюватися у майбутньому об'єкт дослідження або регулювання.

Таким чином, регулювання аграрного ринку повинно ґрунтуватись на науково обґрунтованій основі та здійснюватись з урахуванням встановлених закономірностей періодичних циклічних коливань, тенденцій часово-просторової стійкості виробництва, цінової кон'юнктури, наявної кількості виробників, ринкової інфраструктури та необхідності забезпечення

збалансованості між виробництвом (пропозицією), платоспроможним попитом і науково обґрунтованими раціональними нормами споживання продукції на душу населення.

7.3. Ціни на продовольство в світі: динаміка і наслідки зростання

Минулі декілька років значною мірою перевірили на міцність всю світову продовольчу систему, ставши по-справжньому тривожним сигналом людству. Наростаючий дефіцит продовольства викликав стрімкий стрибок цін, що зумовило погіршення загальної ситуації на світовому продовольчому ринку, перерозподіл товарних потоків, наростання соціальної напруженості в ряді великих регіонів світу.

Вже кілька десятиліть виробництво продовольства у світі втрачає свою національну ізольованість, а разом з цим відходить у минуле незалежність продовольчого забезпечення окремих країн від стану світових продуктових ринків. Це на користь і виробникам, і споживачам: виробники підвищують ефективність, прагнучи знижувати витрати і збільшувати обсяги виробництва продукції і конкурентоспроможність, а споживачі отримують більше продовольства за нижчими цінами. Щоб це було можливо, необхідний подальший розвиток великомасштабної міжнародної торгівлі продовольством.

Зростання світових цін на продовольство спричинив за собою прийняття заходів у багатьох країнах світу. Спочатку вони були націлені на забезпечення достатності поставок продовольства на місцях, утримання споживчих цін на прийнятному рівні і надання соціальної підтримки вразливим категоріям населення. Вони включали зниження податків на імпорт, введення обмежень на експорт, введення контролю над цінами і субсидій для збереження доступності продуктів харчування і скорочення обсягу запасів для стабілізації поставок і цін. На початковому етапі продовольчої кризи дещо менше уваги приділялося стимулюванню розвитку аграрного сектора. У той же час уряди низки країн, що розвиваються, брали певні заходи по наданню фермерам підтримки, необхідної для нарощування обсягів власного виробництва.

За оцінками ФАО, яка провела оцінку ситуації в 77 країнах в 2007-2008 рр. приблизно половина з них скоротили податки на імпорт зернових і більш ніж половина – застосовували контроль над цінами або споживчі субсидії для підтримки внутрішніх цін на продовольство нижче

рівня світових цін. Чверть держав вводили певні обмеження на експорт, і приблизно така ж частина вживали заходів по збільшенню внутрішнього споживання за рахунок використання запасів продовольчих зернових. Тільки 16% країн, не приймали ніяких заходів регулювання для пом'якшення впливу стрімко зростаючих продовольчих цін.

Наростаюча напруженість на світовому агропродовольчому ринку змушує багато держав переглядати цілі та напрямки аграрної політики. Так, якщо в ЄС ще кілька років тому на тлі зростаючого перевиробництва сільськогосподарської продукції та виникаючих труднощів з її збутом стимулювався вивід сільськогосподарських земель з обороту, то в 2007 р. терміново було вжито заходи щодо залучення у виробництво законсервованих площ і пошуку нових резервів у державах, знову прийнятих в ЄС.

Ситуація на світовому агропродовольчому ринку змушує внести корективи і у стратегічні напрямки продовольчої політики найбільшого світового сільськогосподарського виробника – США. Безпрецедентний вивід з виробництва площ, зайнятих під сільськогосподарськими культурами, визначають двояке становище країни на світовому ринку: з одного боку, американцям буде все важче використати продовольство в якості інструменту впливу на третій світ зважаючи на наростання його дефіциту, з іншого боку, дефіцит продукції на внутрішньому ринку, перш за все кормового зерна, може викликати необхідність структурної перебудови всього сільського господарства і призвести до стагнації в галузях тваринництва, що викликає справедливе обурення фермерів США. У зв'язку з цим в планах американської адміністрації передбачено якнайшвидше повернення на внутрішній ринок великих обсягів зерна за рахунок стимулювання росту його виробництва.

Нові елементи продовольчої стратегії виразно проявляються і в країнах – головних імпортерах сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. Наприклад, Китай здійснює великомасштабну програму інвестицій в рисове господарство найближчих сусідів – Таїланду, Індонезії, В'єтнаму – з метою виробництва цього продукту для власних потреб.

Нові реалії на світовому агропродовольчому ринку визначають і нові підходи до розвитку сільського господарства. Сільське господарство та агробізнес в цілому стають вельми інвестиційно привабливими об'єктами. Уже виразно складається тенденція різкого підвищення цін на всі види ресурсів, що використовуються в сільськогосподарському виробництві. За період з 2007 по 2011 рр. вартість сільськогосподарських угідь в основних

зонах виробництва продукції в світі зросла в середньому на 33%. Відчувши можливі приголомшуючі доходи, великі інвестори, найчастіше не пов'язані безпосередньо з агробізнесом, спрямовують свою діяльність на скупку, або довготривалу оренду земельних угідь в регіонах, що потенційно є перспективними виробниками продовольства. Це насамперед Бразилія, Аргентина, Австралія, деякі країни африканського континенту. Природно, погляд великого міжнародного капіталу буде звернений на країни СНД і в першу чергу на Росію, Казахстан і Україну. Вже відомий досвід оренди найбільших масивів земельних угідь на Україні великими американськими інвесторами для виробництва зерна та олійного насіння. Передбачені великі іноземні інвестиції в зернове господарство Казахстану. Природно, і Росія виступає найважливішим об'єктом, куди будуть вкладатися кошти для створення потужного продовольчого резерву світу.

Забезпечення зростаючого населення продовольством стає схожим на енергопостачання. Паливо на заправках є, літають літаки, ходять потяги, є електрика, але всім вже ясно, що все це дорожчає і дешевого достатку не буде. Так і з продовольством. Немає підстав вважати, що людству загрожує голод, але потрібні напружені зусилля, щоб в умовах глобальних ринків не виникло дефіциту, гострої міжнародної конкуренції покупців, щоб продовольство було доступне всім.

Основною проблемою, що визначає стан світового аграрного ринку є зростання цін на продовольство. Головний фактор, що стимулює цей процес – випередження темпів росту попиту в порівнянні з темпами зростання виробництва сільськогосподарської продукції.

У розвинених країнах, зростання цін також провокує і інфляція. Бідні споживачі в країнах, що розвиваються, а також країни, повністю залежні від імпорту продовольства, будуть змушені витратити більшу частину своїх невеликих доходів на закупівлю продовольства.

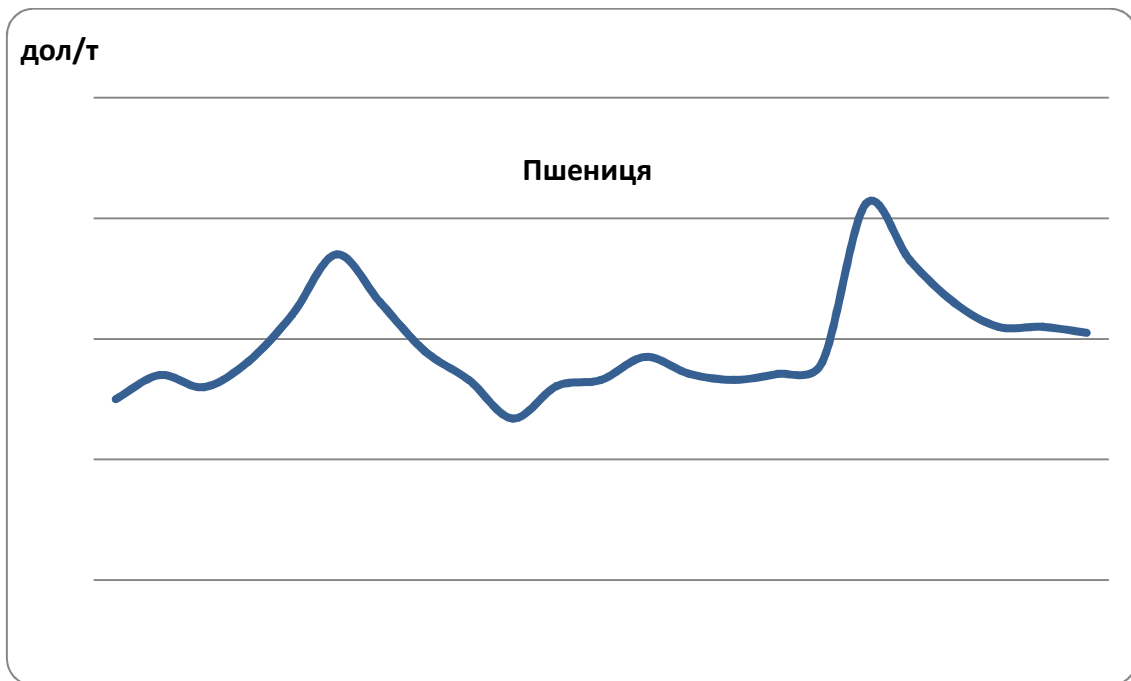
Ціни на зернові культури, рис та олійні культури, у всьому світі зросли майже вдвічі за період з 2005 по 2007 роки і продовжили рости на початку 2008. Це збільшення є значущим фактором, що впливає на ціну продовольства взагалі, і викликає виправдане занепокоєння з приводу можливого виникнення голоду в країнах, що розвиваються.

Причиною зростання цін є безліч факторів: посуха в країнах, що є ключовими у виробництві зерна, низькі запаси злаків і олійних культур, збільшення використання зерна для виробництва біологічного палива, а також через зростання цін на нафту і девальвації долара США, валюти, в якій звичайно вказуються ціни на продовольчі товари. Ця метушня на товарних

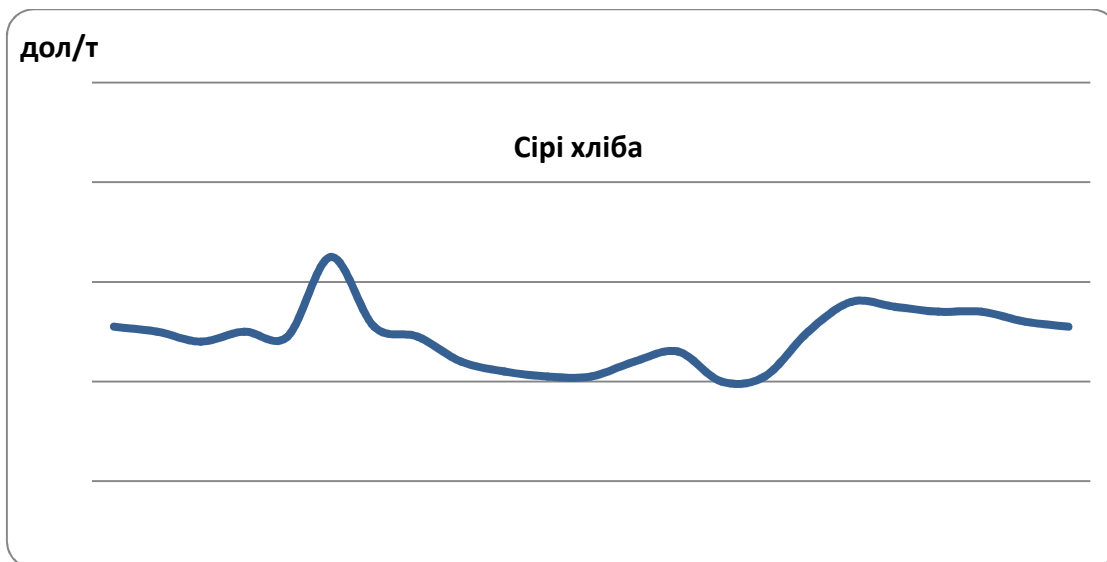
ринках відбулася на тлі невирішених світових економічних проблем, що у свою чергу, здається, посприяла суттєвому збільшенню інтересу на сільськогосподарських ф'ючерсних ринках.

Труднощі, що виникли на ринку сільськогосподарської продукції, ставлять політичну проблему перед національними урядами та міжнародними організаціями. Для прийняття політично правильних рішень, важливо зрозуміти, що викликало збільшення цін, які будуть їх зміни в майбутньому, і якою мірою це торкнеться різні країни та їх громадян.

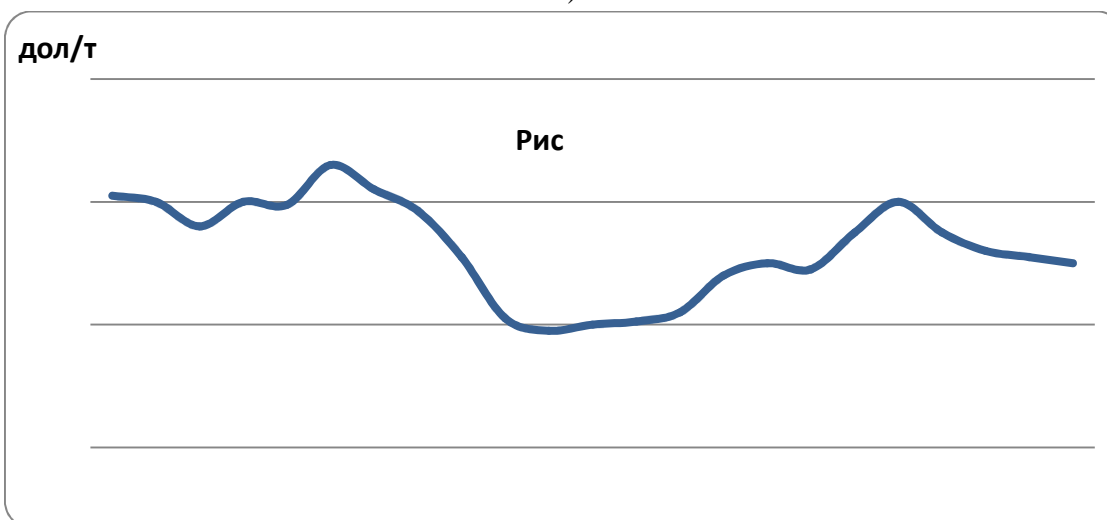
Цінове зростання, зафіксований недавно, здається дійсно незвичайним, якщо розглядати його в порівнянні з даними минулого десятиліття, однак не здається таким несподіваним, якщо розглядати більш тривалий відрізок часу. На наведених нижче ілюстраціях показана зміна цін – в номіналі і в реальному обчисленні – на пшеницю, грубі зернові, рис та олійні культури.



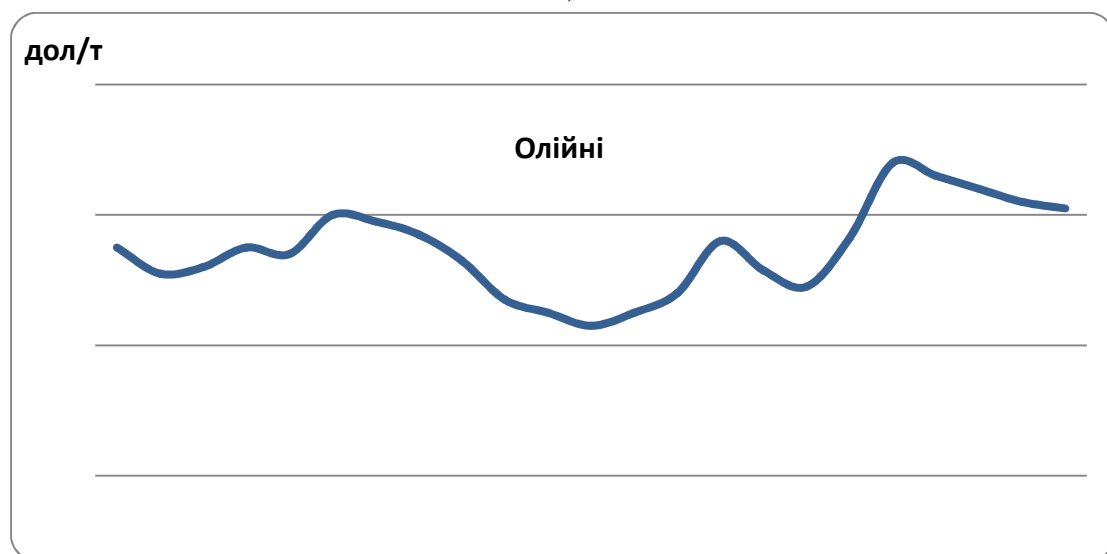
а)



б)



в)



г)

Рис. 7.3.1. Зміна цін на продовольство в 1991-2012 рр.*

* Джерело: OECD.

Важливо нагадати, що ціни на м'ясо і домашню птицю, за цей же період часу практично не змінилися. Було істотне збільшення цін на молочні продукти, причиною чого стали різко зрослі потреби Китаю та інших індустріальних держав Південно-Східної Азії.

У той же самий час різко зріс попит на зерно та олійні. Попит на пшеницю і грубі зернові виріс і вдвічі перевищив кількість виробленого зерна, а попит на рослинну олію на 2% перевищив обсяг його виробництва. Значно зріс попит на зернові і рослинні олії для виробництва біопалива. Попит на продовольче зерно збільшився в країнах, що розвиваються (близько 50% всього приросту попиту).

Перевищення попиту над пропозицією саме по собі досить для того, щоб ціни піднялися, однак за наявності запасів можна було б стримати підвищення цін. Але так як рівень запасів був низький, і продовжив зменшуватися протягом 2006 і 2007 років в основних країнах-експортерах, зниження зборів, відсутність належного розміру запасів, а також зростання виробництва біопалива – все це співпало і викликало виняткове підвищення цін. Одночасно мало місце зростання інвестицій в аграрний сектор з інших сфер бізнесу, що посприяло збільшенню цін на ринках ф'ючерсів і стало додатковим фактором, що вплинуло на зростання цін.

Деякі з факторів, що викликали зростання цін є тимчасовими, в той час як інші можуть бути більш постійними. Ці фактори необхідно розрізняти при прогнозуванні ситуації на продовольчому ринку на найближче десятиліття.

Фактори коливань цін. Низькі збори зерна та інших культур в основних країнах виробників, стимулюючи підвищення цін, розглядається як тимчасовий чинник. Враховуючи будь-яку зміну клімату або можливу нестачу водних ресурсів, які можуть призвести до зниження врожаю, більш високі показники можна очікувати найближчим часом.

Макроекономічні умови, які стимулюють економічне зростання, збільшують купівельну спроможність споживачів і підвищують попит на сільськогосподарську продукцію, як очікується, не зміняться, принаймні, в країнах, що розвиваються. Це постійний чинник, який визначатиме рівень цін у майбутньому, не новина: сильне зростання ВВП в країнах, що розвиваються був особливістю товарних ринків багато років.

Ціна на нафту та інші енергоносії, є важливим фактором, що впливає на збільшення витрат виробництва сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів, а також впливає на їх кінцеву вартість. Зростання цін на енергоносії, мабуть, в перспективі буде продовжуватися, що призведе і до зростання цін на продукцію аграрного сектора.

Потреба в сировині для виробництва біопалива, також буде рости, хоча і дещо повільніше, ніж у минулі три роки, і являє собою постійний чинник у формуванні цін.

Запаси грубих зернових і рослинної олії сильно зменшилися, що при зростаючому попиті на ці продукти, зменшує можливість стабілізації ринку. Враховуючи те, що труднощі на ринку можуть зберегтися до 2017 р., в найближчі десять років запаси не будуть повністю заповнені. Це не повинно привести до сильного підвищення цін, проте створить фундамент для цінової мінливості в майбутньому.

Хвиля збільшення ф'ючерсних інвестицій може призвести короткостроковий вплив на зміну цін. Враховуючи розмір інвестицій, це може стати і постійним фактором, що впливає на процес ціноутворення.

Більш загальним пунктом, що впливає на мінливість цін, є «міцність» ринків, або відношення імпорту та експорту щодо глобального споживання і виробництва. Коли ринки більш «тонкі» і ціни на внутрішніх ринках відрізняються від світових із-за ізолюваної політики або яких-небудь недоліків ринку, ціни на світовому ринку мають змінюватися, щоб компенсувати збиток країни-виробника. Такі особливості ринку, як очікується, залишаться постійним чинником ціноутворення.

Перспективи зростання цін. За оцінками ОЕСР і ФАО, в період з 2008 по 2017 роки, через перевищення попиту над пропозицією на продовольство ціни будуть дуже високі, проте нижче ніж у пік кризи 2007-2008 рр.

Так, за оцінками, в 2017 р. середній рівень цін на зерно, як очікується, буде вище, ніж в 2005 р., але нижче ніж в 2007-2008 рр. Очікується також, що врожаї пшениці і зернофуражних будуть рости. Ціни на олійні культури залишаться високими, хоча трохи нижче сьогоднішніх. Поточні високі ціни, як припускають, призведуть до збільшення площ під олійними та збільшенню їх збору. Крім того, розвиток виробництва пальмової олії, призведе до збільшення загального обсягу виробленого рослинного масла на 40%. Виробництво рису буде рости повільно через великі обмежень площ для його вирощування. До речі, на світовий ринок рису цілком може вийти Росія, де в 2009 р. зібраний його рекордний урожай – понад 1 млн тонн.

Попит на зерно для виробництва біопалива, майже подвоїться за період з 2008 по 2017 рр., проте основним фактором, що впливає на збільшення попиту, залишиться збільшення потреб у продовольстві країн, що не входять в ОЕСР, що зазнають сильного економічного зростання. Потреба в рисі, як очікується, буде збільшуватися не менш ніж на 1% щорічно, в основному попит на нього буде рости в країнах, що розвиваються. Використання

рослинних олій при створенні біологічного палива, як прогнозують, зросте на одну третину за період з 2008 р. по 2017 р., його використання також суттєво збільшиться, в інших сферах. Попит на рослинні олії у зв'язку з цим збільшиться на 50%.

Враховуючи ці перспективи, є підстави прогнозувати дещо напружену ситуацію на ринках, де ціни можуть встановитися на рівні нижче відносно поточних максимумів, проте більш високому, ніж в минулому десятилітті, як це показано на рисунку 7.3.2. У середньому протягом найближчого десятиліття ціни на хлібні злаки, рис і насіння олійних культур складуть 35%, що в середньому на 60% більше ніж у минуле десятиліття. При прогнозуванні цін в реальному обчисленні, очікується, що ціни будуть вищі, ніж у минулі десять років і їх відношення складе 10% до 35%. Збільшення продуктивності сільського господарства буде стимулювати конкуренцію на ринках країн, що розвиваються і попит в кінцевому підсумку збільшиться. У цьому випадку ціни відновлять своє зниження в реальному обчисленні, хоча більш плавно, ніж у минулому (див. рис. 7.3.2).

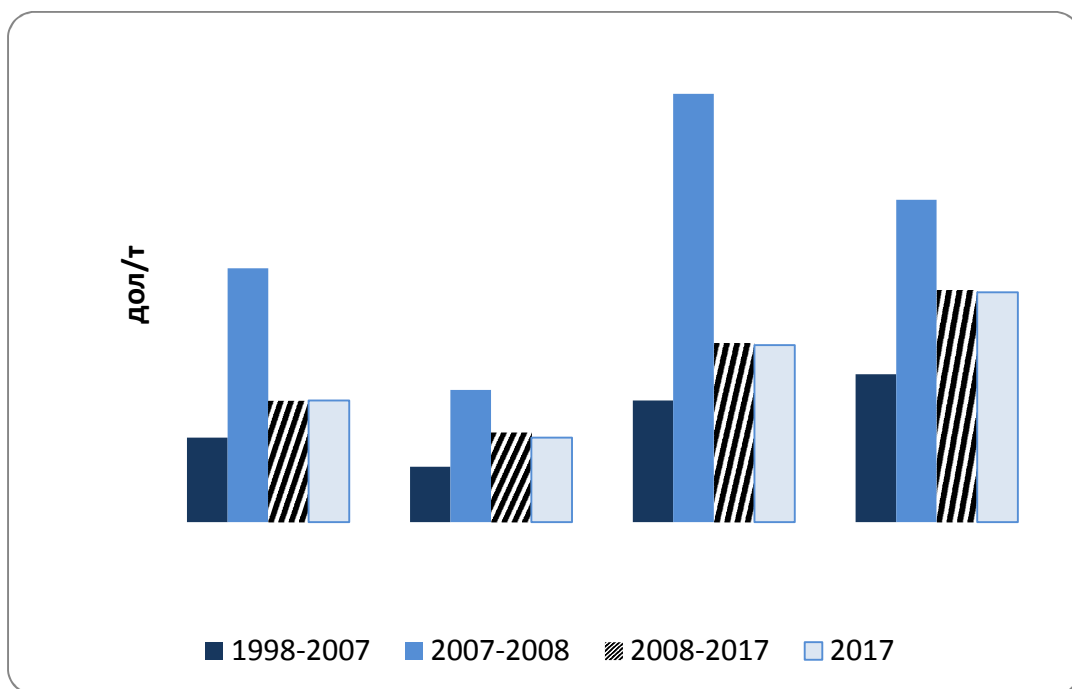


Рис. 7.3.2. Ціни на зернові та олійні в 1998-2017 рр.

Фактори коректування прогнозів ціноутворення на продовольчі товари. Недавні коливання цін на продовольство зайвий раз підтвердили достатню умовність прогнозування ціноутворення на продовольство. Прогноз зміни цін, представлений вище, передбачає нормальну погоду, незмінну політичну ситуацію, і стійке функціонування економіки. Розгляд альтернативних

шляхів розвитку ситуації допоможе глибше зрозуміти фактори, які впливають на ціни. Аналітики ОЕСР представили чотири альтернативні сценарії, які представлені нижче:

1 сценарій. Якщо виробництво біопалива залишиться на рівні 2007 р. замість того, щоб подвоїтися протягом наступних 10 років, як це очікується, прогнозовані ціни на зернофуражні культури були б на 12% нижче і рослинна олія на 15% нижче у 2017 р., ніж передбачається.

2 сценарій. Якщо передбачається, що ціни на нафту залишаються на своєму рівні 2007 р. за наступне десятиліття, спроектовані ціни на пшеницю й кукурудзи знизяться на 10% і на рослинну олію на 7%.

3 сценарій. Якщо темпи зростання ВВП в Бразилії, Китаї, Індії будуть менше прогнозованих, то ціна на пшеницю і зернофуражні зернові знизиться не більше ніж на 1-2%, але на рослинну олію – на 10%.

4 сценарій. У разі зростання виробництва зерна та олійних на 5% вище прогнозованого, ціни на кукурудзу і пшеницю знизяться відповідно на 6 і 8% відповідно, але також зміниться і ціна на рослинну олію.

Ще один альтернативний сценарій, який міг би бути розглянутий, це недостатній рівень виробництва країнами-експортерами, в такому випадку ціни залишилися б приблизно на тому ж рівні що і зараз.

Наслідки високих цін на продовольство. Для економіки розвинених країн зростання цін на продовольство має відносно невеликий ефект. Сільськогосподарський товарний компонент цін в структурі ціни на продовольчі продукти досить малий (зазвичай 35% або менше), рентабельність виробництва сільськогосподарської продукції 10-15% для більшості розвинених країн. Звичайно, ці середні показники не показують впливу, який чиниться на споживачів з низьким рівнем доходів, які їх більшу частину витрачають на покупку їжі. Окрім того, так як ціни залишаються високими, це не уповільнює темпи інфляції.

Для бідних верств населення в розвинених країнах і для основних країн-імпортерів продовольства, зростання цін – фактор негативний, так як ще більш високий відсоток всього їх доходу буде витратитися на продовольство. Кожне 10%-ве збільшення цін на хлібні злаки, збільшує витрати країн, повністю залежних від експорту, на 4,5 мільярда доларів.

Завдання національних властей щодо подолання кризи. За оцінками, роль гуманітарної допомоги, наданої світовою спільнотою дефіцитним регіонам, буде тільки зростати. Вимагається безпосередня допомога у вигляді фінансових вливань з метою стимулювання попиту для посилення внутрішніх ринків в країнах, що зазнають дефіцит продовольства.

Найближчим часом стоїть реальне завдання поліпшити купівельну спроможність населення бідних країн, щоб забезпечити можливість придбання необхідної кількості продовольства навіть по зростаючим цінам. У деяких найбідніших країнах, інвестиції в розвиток сільського господарства можуть стати найкращим способом стимулювання ділової активності та боротьби з бідністю. У будь-якому випадку такі інвестиції допоможуть різнобічно розвинути економіку бідних країн. Одночасно необхідні інвестиції для поліпшення навколишнього середовища, для розвитку систем управління, інфраструктури, макроекономічних систем.

Світова сільськогосподарська політика вимагає реформування. Існуюча політика обмеження – обмежується імпорт або експорт несуттєво – часто спричиняє за собою несподівані наслідки, особливо у довгострокових проектах. Податки на експорт і запровадження ембарго, в найближчій перспективі можуть допомогти поліпшити ситуацію на внутрішніх ринках, однак такі заходи не розрізняють споживачів за рівнем їхнього доходу, а також накладають додатковий тягар на виробників. Також експортні обмеження ведуть до невпевненості на світових ринках і збільшенню цін.

Необхідно ретельно проаналізувати причини глобального підвищення цін. Пропозиція на ринку була знижена через зниження виробництва в зв'язку з низькими врожайми і змінами клімату. Однак інвестиції в сільське господарство на використання технологій та додаткових коштів, могли б сильно збільшити продуктивність галузі. Використання генетично модифікованих організмів (ГМО) також несе в собі великий потенціал, який можна було б використовувати для збільшення зборів, а також збільшити опірність рослин посуші. Разом з тим, економічна вигода від використання біопалива, виробленого із сільськогосподарської сировини, досить невелика і цілком можна прогнозувати зниження його виробництва.

Зростання цін на продовольство дійсно глобальна проблема, що виникла по ряду складних причин і вимагає негайних і ефективних дій світової спільноти. Поточні події на світових ринках можуть мати фатальні наслідки для бідних верств населення. У той же час спекулятивні фактори та національний егоїзм багатьох країн лише сприяють мінливості і нестабільності ринків. Необхідні об'єктивні, послідовні і глобальні дії для того, щоб уникнути погіршення ситуації.

7.4. Інноваційна роль маркетингової стратегії зростання сучасного агробізнесу

Розвиток конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва є невід'ємною складовою економічних досліджень, спрямованих на пошук шляхів підвищення ефективності його діяльності. Об'єктивні реалії незамінності сільськогосподарської продукції в життєдіяльності людини обумовлюють постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватної сучасному стану розвитку світової економіки, тому запровадження інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання перетворюється у першочергову необхідність.

Загальновідомо, що чисельні спроби досягнути економічного рівня розвитку сільськогосподарського виробництва 1990 року не виправдалися, багато запропонованих моделей розвитку агробізнесу не спрацювало. Українськими вченими-аграріями досліджено динаміку обсягів і тенденції виробництва валової продукції сільського господарства у порівняних цінах 2005 року³⁷, яка свідчить про те, що у 2015 році ми повинні вийти на рівень 1990 року з обсягом валового виробництва 146 млрд. гривень, а у 2030 році досягнути об'єму валової продукції рослинництва і тваринництва 206 млрд. гривень. Вітчизняні науковці будують амбіційні плани, виконання яких потребує певних шляхів впровадження. У зв'язку з цим Україні необхідно переходити до світових стандартів раціонального споживання енергії, підвищення рівня екологічно-безпечних технологій, запровадження державної програми сертифікації агропромислових підприємств з виробництва екологічно чистих продуктів харчування, як пріоритетних, активізувати освоєння безвідходних технологій як основного важеля охорони навколишнього природного середовища та економії ресурсів. Завершальною метою цієї стратегії є створення прогресивної конкурентоздатної на світових ринках інноваційної продукції сільського господарства та продовольства шляхом реалізації моделі ефективного екологоорієнтованого економічного зростання. Аграрний сектор має значний експортний потенціал, використання якого позитивно вплине на усі ланки національної економіки.

Згідно Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності»³⁸ «... науково і економічно обґрунтовані та визначені напрями впровадження інноваційної діяльності, що спрямовані на забезпечення економічної безпеки держави, створення високотехнологічної

³⁷ Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) /за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – С. 21.

³⁸ Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 19-20. – Ст. 166.

конкурентоспроможної екологічно чистої продукції, надання високоякісних послуг та збільшення експортного потенціалу держави з ефективним використанням вітчизняних та світових науково-технічних досягнень. Одним з стратегічних пріоритетних напрямків інноваційної діяльності на 2011-2021 рік є технологічне оновлення розвитку агропромислового комплексу». Для того, щоб вижити, підприємствам необхідно постійно відстежувати бізнес-простір і реагувати на всі зміни, що відбуваються в їх конкурентному середовищі з метою збереження своїх позицій на ринку і забезпечення конкурентних переваг. В даний час кожному підприємству особливо важливо правильно вести маркетингову політику, щоб вчасно запропонувати ефективні засоби конкуренції. Виробництво стає більш зорієнтованим не тільки на масового споживача, а й на специфічні потреби окремих індивідів, зовнішніх ринків та агропромислових кластерів, діяльність підприємницьких структур: агрохолдингів, малих та середніх підприємств, які спроможні швидко адаптуватися до вимог зовнішнього середовища. Швидкі темпи модернізації життя людей призводять до зростання вимог до якості товарів та послуг, до їх різноманітності, поживних властивостей. Відповідно, суспільство стає більш відкритим та сприйнятливим до інновацій як засобу досягнення зростаючих матеріальних благ.

Ми вважаємо позитивним зрушенням створення державного земельного банку³⁹, завдяки якому аграрії зможуть отримувати пільгові кредити. Очікується суттєве зниження відсоткової ставки, що є необхідним, в першу чергу, малим і середнім сільськогосподарським підприємствам. Наступним кроком має бути скасування мораторію на продаж земель сільськогосподарського призначення. Сьогодні відбувається переоцінка людського фактору в економіці: зростає роль творчих кадрів – людей, що володіють знаннями і є носіями нововведень в сфері організаційної, науково-технічної та екологічної культури. Нова модель економічного зростання, що ґрунтується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. З'являються нові суспільні пріоритети: добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання сучасних інформаційних технологій, екологічність. Ця модель потребує нової фінансово-кредитної політики, ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукомістких та скорочення природоексплуатуючих галузей – на макрорівні; зміни типу підприємницької

³⁹ Постанова Кабінету Міністрів України № 609 від 02.02.2012 року «Про створення державного земельного банку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/609-2012-%D0%BF>.

діяльності, активного залучення до виробництва малого та середнього бізнесу – на мікрорівні.

Для інвесторів пріоритетними є галузі та підприємства, які мають високий інноваційний потенціал і здатні забезпечити підвищення рівня рентабельності капіталу, що функціонує в процесі виробництва.

Найбільш пріоритетними національними економічними інтересами і сфері агропромислового виробництва, в тому числі й для іноземного інвестування, є:

- впровадження високопродуктивних та екологічно безпечних технологій вирощування сільськогосподарських культур й утримання худоби та птиці;

- відновлення і модернізація на базі нових технологій підприємств переробної та харчової промисловості, а також тих, що займаються заготівлею і зберіганням сільськогосподарської продукції;

- створення сучасних технологій зберігання сільськогосподарської продукції, потужностей і сировинної бази, а також технологій для виробництва обладнання з фасування, пакування і маркування продуктів харчування і напоїв;

- розвиток сільськогосподарського машинобудування і виробництво технологічного обладнання для переробки рослинної та тваринної продукції;

- виробництво ефективних хімічних та біологічних засобів захисту сільськогосподарських рослин і тварин;

- надання консультативних і виробничих послуг сільськогосподарським й іншим агропромисловим підприємствам.

Відновлення економічного зростання без активізації його інноваційної складової веде до поступового вичерпання резервів екстенсивного зростання. Максимально повна реалізація синергійного ефекту інноваційного розвитку видається єдино можливим способом реалізації завдання надолужування технологічного та економічного відриву від розвинених країн світу, тому, володіючи значними запасами родючих земель, ми можемо собі дозволити вирощувати виключно екологічно чисту сільськогосподарську продукцію та споживати харчові продукти з високими оздоровчими властивостями.

Потрібна широка роз'яснювальна робота щодо формування ідеології інноваційного інвестування як інвестування в майбутнє держави, престижності та економічної вигідності інноваційної діяльності, пропаганда досвіду найуспішніших національних інвесторів, усвідомлення унікальних конкурентних переваг української сільськогосподарської продукції і

продовольства. Потрібно усунути негативний імідж аграрного бізнесу серед молоді, постійно наводити приклади високої рентабельності сільськогосподарського виробництва як галузі економіки, де вже сьогодні заробляють мільярди гривень. За цих умов інноваційна стратегія як така, що за визначенням веде до підвищення рівня прибутковості національних підприємств, може стати реальним полем для багатогранної співпраці держави і бізнесу і дозволить отримати позитивну динаміку виробництва валової продукції сільського господарства. Фундаментом конкурентоспроможності є інновації, які дають можливість країнам, що володіють інноваційними конкурентними перевагами, займати належне місце в світовому співтоваристві. Але використання інновацій як одного з центральних факторів підвищення рівня конкурентоспроможності в Україні системно не здійснюється. Таким чином, наявні стратегічні завдання потребують доопрацювання з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на інноваційних засадах, що має сформулювати переваги для вітчизняних виробників у боротьбі з конкурентами на внутрішніх та міжнародних ринках та посприяти Україні зайняти гідне місце поряд із розвиненими світовими країнами.

Одним із шляхів вирішення цих питань є розробка класичної маркетингової стратегії підприємства, яка передбачає вивчення і оцінку альтернативних напрямків розвитку та вибір для реалізації оптимальної стратегічної альтернативи. При цьому використовуються спеціальні методи, що включають кількісні методи прогнозування, розробку сценаріїв майбутнього розвитку, портфельний аналіз (рис. 7.4.1).

У сучасних умовах розвиненого ринку, при товарній перенасиченості та різноманітності, в суспільстві масового споживання підприємства використовують стратегічні маркетингові підходи, орієнтовані переважно на конкуренцію в, так званих, «червоних океанах» – образі крові тих, хто програв у конкурентній боротьбі⁴⁰.

Стратегія блакитного океану (англ. Blue Ocean Strategy) – стратегія бізнесу, описана Чан Кімом та Рене Моборн. Ця стратегія передбачає бурхливе зростання і високу прибутковість компаній, які можуть генерувати продуктивні бізнес-ідеї, створюючи попит, що не існував раніше, на новому ринку («блакитний океан»), де практично відсутні конкуренти, замість того, щоб конкурувати з безліччю конкурентів на малоприбуткових ринках («червоний океан»).

⁴⁰ Вільна енциклопедія маркетингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketopedia.ru/42-strategii-golubogo-okeana-v-chan-kim-r-moborn.html>. – С. 4.

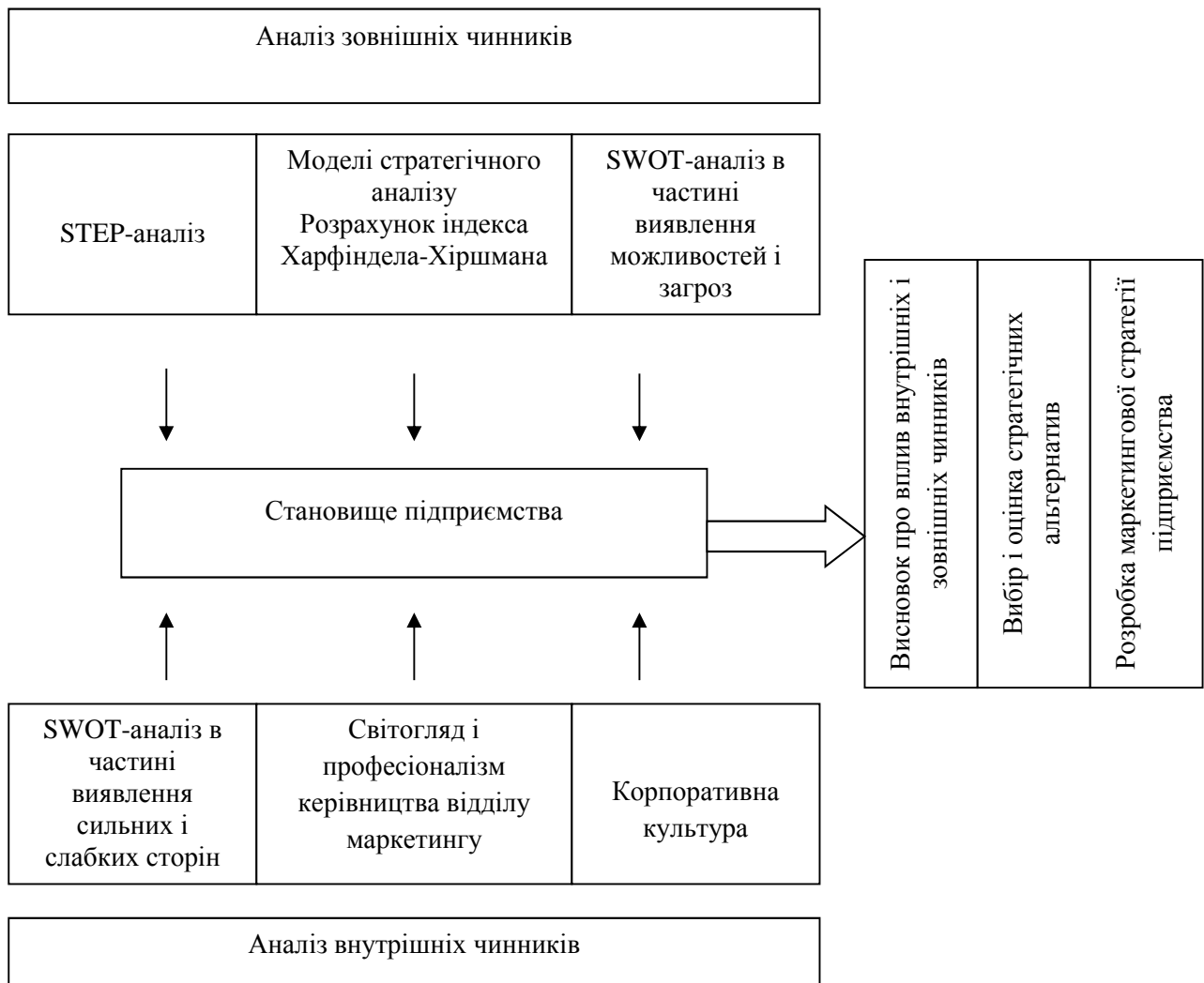


Рис. 7.4.1. Процедура розробки маркетингової стратегії підприємства

Чан У. Ким, Р. Моборн вважають, що «червоні океани» – це образ існуючих галузей, звичних типів конкуренції, при яких межі галузей визначені та узгоджені, а правила конкуренції встановлені⁴¹. Підприємства намагаються перемогти конкурентів, щоб збільшити ринкову частку і відтягнути існуючий попит. Таке положення призводить до того, що на ринку з’являється все більше підприємств, все менше можливостей для зростання і отримання прибутку, для покупців латентно знижується якість товарів, конкурента боротьба стає більш жорсткою. На існуючих ринках найважливіше – це перемога над конкурентами, ці ринки не втратять значення і залишаться фактором ділового життя. Проте, коли пропозиція перевищує попит в багатьох галузях, боротьба за збільшення частки ринку не

⁴¹ Чан Ким У. Стратегія голубого океана / Ким У. Чан, Р. Моборн: Пер. с англ. – [2-е изд.]. – М.: Ніппо Publishing, 2007. – С. 5.

забезпечує стале зростання. Зростання прибутку і подальший розвиток можливі тільки за рахунок розширення існуючих ринків. Усі розроблені за останні роки стратегічні підходи були орієнтовані на існуючі ринки.

Маркетингові стратегії конкуренції червоного океану ґрунтуються на розподілі ринку між підприємствами. Диференціація коштує дорого, оскільки підприємства конкурують за право бути кращим. Для цього необхідно зробити вибір між диференціацією та витратами: або можна стати відомим, престижним при збільшенні витрат, або стати стандартним при їх зменшенні. Вибір маркетингової стратегії – це вибір між альтернативами: або диференціація, або зниження витрат.

Чан У. Ким, Р. Моборн вводять альтернативне поняття «блакитний океан» – ринковий простір, вільний від конкуренції⁴². В «блакитних океанах» не існує конкуренції, не встановлені правила поведінки на ринку, там повинна використовуватись нетрадиційна, модерністська маркетингова стратегія. Блакитні океани означають нові ділянки ринку, що вимагають творчих підходів і дають можливість зростання та високих прибутків. Частина з блакитних океанів виникає за межами існуючих галузей, частина – в межах червоних океанів, розширюючи галузеві межі (табл. 7.4.1).

Таблиця 7.4.1

Стратегія червоного океану проти стратегії блакитного океану⁴³

Стратегія червоного океану	Стратегія блакитного океану
Боротьба в існуючому ринковому просторі	Створення вільного від конкуренції ринкового простору
Перемога над конкурентами	Можливість не боятися конкуренції
Експлуатація існуючого попиту	Створення нового попиту і оволодіння ним
Компроміс цінність-витрати	Руйнування компромісу цінність-витрати
Побудова всієї системи діяльності компанії в залежності від стратегічного вибору, орієнтованого або на диференціацію, або на низькі витрати	Побудова всієї системи діяльності компанії у відповідності до завдання одночасного досягнення диференціації та зниження витрат

Підприємства, які орієнтуються на інновації, прагнуть до піонерних рішень і створюють блакитні океани, не рівняючись на конкурентів. Вони підпорядковують дії маркетинговій стратегії інновації цінності⁴⁴. Інновація цінності – це новий спосіб мислення, модерністська маркетингова стратегія,

⁴² Там же. – С. 5.

⁴³ Там же. – С. 18.

⁴⁴ Там же. – С. 12.

при якій замість того, щоб зосередити зусилля на боротьбі з конкурентами, конкуренцію роблять непотрібною, створюючи такий стрибок цінності для покупців і підприємства, що відкривається новий, не охоплений конкуренцією простір ринку – блакитний океан. Інновація споживчої цінності досягається тільки тоді, коли підприємство поєднує інновацію з такими аспектами як практичність, ціна та витрати.

Інновація цінності створюється у тій сфері, де дії підприємства сприятливо впливають на структуру витрат і пропозицію споживчої цінності покупцям. Зниження витрат відбувається за рахунок скасування і зниження дії чинників, за якими протікає конкуренція у відповідній галузі. Споживча цінність для покупця зростає завдяки створенню і розвитку елементів, які ця галузь раніше ніколи не пропонувала. З часом витрати стають ще меншими за рахунок ефекту масштабу виробництва внаслідок великих обсягів продажу, що генеруються ідеальною цінністю. Для того, щоб розробити модерністську маркетингову стратегію блакитного океану, необхідно відповісти на чотири основні питання, які властиві стратегічній логіці і бізнес-моделі даної галузі:

- Які чинники галузі, що є само собою зрозумілими, доцільно скасувати?
- Які чинники доцільно значно знизити у порівнянні з існуючими у галузі стандартами?
- Які чинники доцільно значно підвищити у порівнянні з існуючими у галузі стандартами?
- Які чинники з раніше не запропонованих в галузі, доцільно створити?

Реалізація модерністської маркетингової стратегії блакитного океану, дозволяє досягти нової кривої цінності, яка є синтезом диференціації (росту споживчої цінності) і одночасного зменшення витрат. Ключовим компонентом потрібним для створення інновації цінності є вихід за межі існуючого попиту. Створення найвищого попиту на таку пропозицію підприємства забезпечує зниження ризику, який пов'язаний із створенням нового ринку.

Такий результат може бути досягнутий, якщо відмовитися від двох традиційних стратегічних дій. Перша – фокусування уваги на наявних покупцях. Друга – прагнення до більшої сегментації з метою пристосування до відмінностей серед покупців. Як правило, підприємства для збільшення ринкової частки намагаються утримати і розширити існуючу клієнтську базу. Це часто призводить до більшої сегментації та індивідуалізації пропозиції, з

тим щоб вона краще відповідала різним перевагам клієнтів. Чим сильнішою є конкуренція, тим вищою є індивідуалізація пропозицій⁴⁵.

Блакитний океан створюється у тому місці, де дії компанії позитивно відображаються як на її витратах, так і на пропозиції цінності для споживача. Витрати скорочуються за допомогою відкидання або зменшення елементів конкурентної галузі. Споживча цінність підвищується за допомогою створення та збільшення елементів, які ця галузь ніколи не пропонувала. Збільшення споживчої цінності призводить до великих обсягів продажу. Це спричинює економію масштабу, яка в свою чергу знижує витрати.



Рис. 7.4.2. Диференціація і низькі витрати

Знижуючи витрати і разом з тим підвищуючи цінність для покупця, компанія може досягти значного збільшення цінності, як для себе, так і для споживачів. Оскільки цінність для покупця виходить з корисності та ціни, яку пропонує компанія, а компанія створює власну цінність через витрати і ціну, стратегія блакитного океану досягається лише тоді, коли ціла система корисності, ціни і витрат правильно вирівняна. Саме підхід до всієї системи робить створення блакитного океану обґрунтованим. Стратегія блакитного океану об'єднує низку функціональних та операційних дій компанії. Заперечення взаємозамінності між низькими витратами і диференціацією передбачає фундаментальну зміну ходу думок стратега – неможливо навіть описати, наскільки істотною є ця зміна. Припущення багряного океану про те, що структура індустрії є заданою і фірми змушені змагатися у її межах, базується на погляді, який вчені називають структуралістським або природним детермінізмом. Відповідно до цього погляду, компанії і управлінці залежать більше від економічних сил, ніж від самих себе. Стратегії блакитного океану, натомість, базуються на світогляді, відповідно

⁴⁵ Hill C. Strategic Management: An Integrated Approach / C. Hill, G. Jones. – Boston. New York, Houghton Mifflin Co., 1998. – p. 215.

до якого ринкові межі і індустрії можуть бути реконструйовані за допомогою дій та переконань гравців галузі.

Можливо, найважливішою особливістю стратегії блакитного океану є те, що вона відкидає фундаментальний принцип традиційної стратегії: між перевагами і ціною повинен існувати компроміс. Згідно з цією тезою, компанії можуть або пропонувати користувачам більш цінні для них продукти за більш високою ціною, або створювати прийнятні за своїми перевагами рішення при більш низькій ціні. Тобто стратегія зводиться до лавірування між унікальними перевагами і низькою ціною. Але коли мова йде про блакитні океани, факти дивують: успішні компанії пропонують продукти не тільки унікальні, але і більш дешеві. Знижуючи витрати і разом з тим стаючи більш привабливими для споживачів, компанія може домогтися різкого збільшення цінності як для себе, так і для своїх клієнтів. Оскільки цінність для покупця складається з достоїнств продукту і його ціни, а цінність для компанії – зі співвідношення витрат і ціни, стратегія блакитного океану формується тільки тоді, коли всі дії компанії, від яких залежать якісні переваги продукту, ціна і витрати, коректно узгоджені. Це і є загальний системний підхід, який перетворює створення блакитних океанів в стабільну стратегію, яка об'єднує весь спектр функціональної та операційної діяльності фірми.

Конкуренція – це важливий чинник. Але, зосереджуючись виключно на ній, теоретики, керівники і консультанти ігнорують два важливих аспекти стратегії. Перший пов'язаний з пошуком і розвитком ринків, де конкуренція невелика або відсутня зовсім, – блакитних океанів, а другий – з використанням і захистом блакитних океанів. Конкуренція на ринках не дозволяє зберігати високу економічну ефективність. Зберегти її можна, лише створивши блакитний океан – вільний від суперників ринковий простір. Очевидно, що в перспективі блакитні океани стануть основним джерелом економічного зростання. Потенціал більшості визнаних сегментів ринку – червоних океанів – поступово скорочується. Технологічні досягнення всього лише збільшують продуктивність галузі, дозволяючи постачальникам створювати безпрецедентно широкий спектр товарів і послуг. І в міру того, як торговельні бар'єри між державами і регіонами руйнуються, а інформація про продукти і ціни стає миттєво доступна всій земній кулі, спеціалізовані ринки і монополісти-важковаговики будуть зникати.

Створити блакитний океан можна двома способами:

- іноді компанії можуть сформувати зовсім нові галузі;

- в більшості випадків блакитний океан створюється всередині червоного, коли компанія змінює кордони існуючої галузі.

Досвід показує, що навіть найдорожчі маркетингові кампанії не можуть затьмарити славу творців блакитного океану. У своїй статті «Чому ми так боїмося змін – та чому це тримає піднесення бізнесу» Андреа Саймон, доктор філософії, засновник Simon Associates Management Consultants (SAMC) New York, USA, яка має більш ніж 30-річний досвід у якості топ-менеджера з фінансових послуг, допомагає компаніям розробляти позиціонування бренду, перебудувати свою культуру, поліпшувати фінансові показники через інноваційні та ефективні розробки продуктів і маркетингу⁴⁶. Свою стратегію А. Саймон поділяє на три основні принципи:

- **Виходьте з офісу.** Підприємство знаходиться в глобальному світі. Досить відвідувати виставки досягнень своєї галузі, навпаки, подивіться, що роблять інші галузі.

- **Почніть дослідження.** Станьте тінню ваших споживачів; подивіться, як вони виконують свою роботу, відчуйте їх «больові» місця та вигадуйте нові рішення їх гострих проблем.

- **Побудова інноваційної культури.** Потрібно заохочувати вільний обмін ідеями, які у кінцевому рахунку перетворюються на хороші думки та призведуть до відчутних результатів.

Керівники відчувають, як швидко останніми роками змінюється бізнес-середовище та розуміють, що повинні змінитися, але, як правило:

- 1. Бояться невідомого.**

- 2. Рухаються за налагодженими звичками.**

- 3. Переконані, що минуле повернеться і збереже їх бізнес.**

Якщо ви дійсно хочете бачити, відчувати і мислити по-новому, д-р Саймон радить: «Ви повинні боротися з бажаннями вашого мозку залишатися на місці. Щоб започаткувати зміни, ви повинні зробити це самі в першу чергу. Ви повинні визнати, що нові ідеї приходять від спроб нових рішень у вашій власній голові і зміні фокусу вашого мислення. Потім ви можете розгорнути решту складових плану для Вашої компанії.

Для максимального збільшення блакитного океану підприємства повинні діяти навпаки. Замість того, щоб зосередити увагу на клієнтах, потрібно звернути увагу на не клієнтів. А замість того, щоб концентруватися

⁴⁶ Why We're So Afraid of Change – And Why That Holds Businesses Back [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/womensmedia/2013/04/08/why-were-so-afraid-of-change-and-why-that-holds-businesses-back/>.

на відмінностях між клієнтами, потрібно будувати стратегію, виходячи з того загального, що цінує більша частина покупців»⁴⁷.

Реалізація стратегій блакитного океану з перетворення величезного латентного попиту не клієнтів (потенційного попиту) в реальний попит можлива лише за рахунок їх вивчення. Можна виділити три рівня потенційного попиту в залежності від умовної віддаленості від ринку збуту підприємства:

- перший рівень – непостійні клієнти, що по необхідності мінімально користуються запропонованими товарами, готові відмовитися від купівлі, якщо запропонувати їм стрибок цінності, вони не лише залишаться, але і стануть частіше здійснювати купівлю;

- другий рівень – ті, хто відмовився від користування товарами підприємства. Вони вважають дану пропозицію одним з варіантів задоволення їх потреби, проте відмовились від неї;

- третій рівень – ті, хто ніколи не розглядав пропозицію даного товару як варіант задоволення попиту.

Вивчивши основні схожості даних груп не клієнтів, підприємство може зрозуміти, які маркетингові стратегії дозволять залучити їх на свій ринок. В дійсності і класичні маркетингові стратегії, і модерністська маркетингова стратегія співіснують.

Проведене дослідження ринкового аграрного сектору та стратегії блакитного океану дозволило визначити орієнтири реалізації стратегії зростання сучасного агробізнесу:

- проведення моніторингу та прогнозування ринку сільськогосподарської продукції та продовольства з метою упередження та нівелювання загроз продовольчій безпеці;

- удосконалення системи сертифікації аграрних підприємств з виробництва екологічно чистої продукції, як пріоритетної, задля сприяння збереженню нації шляхом забезпечення якісними і безпечними для здоров'я людей екологічно чистими продуктами харчування;

- застосування значного потенціалу для розвитку аграрного сектору, виробництва високотехнологічної і конкурентоспроможної органічної продукції шляхом запровадження екологічного менеджменту та розробки стратегії маркетингу з метою мінімізації негативних впливів на довкілля та стан здоров'я громадян.

⁴⁷ Там же.

7.5. Конкуентоспроможність підприємств харчової промисловості: теоретичний аспект

В період переходу України до ринкових відносин господарювання та вступу до Світової організації торгівлі, харчова промисловість є однією з головних та стратегічно важливих галузей. Участь у формуванні експортного потенціалу, гарантування продовольчої безпеки населення, тісний зв'язок з сільським господарством визначають її стратегічне значення. Виробництво харчових продуктів є перспективним та прибутковим видом діяльності сучасних підприємств, оскільки Україна має всі можливості його розвитку.

Особливості розвитку підприємств харчової промисловості України та їх конкурентоспроможність досліджували такі вчені: П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, Н.Б. Згорняк, А.О. Заїнчковський, А.О. Коваленко, Д.Ф. Крисанова, П.В. Осіпова, В.В. Прядко, О.А. Сарапіна, М.П. Сичевський, Ю.В. Ушкаренко, Л.Г. Чернюк та інші.

Харчова промисловість України складається з різноманітних галузей і підгалузей виробництва: борошно-круп'яної, цукрової, спиртової, пивоварної, хлібопекарської, кондитерської, м'ясо-молочної, рибної, крохмально-мелясної, лікєро-горілчаної, олійно-жирової, виноробної, консервної, соляної, овочевої тощо, що представлені понад 22 тис великих, середніх і малих підприємств різних форм власності, які виробляють майже 20% від загального об'єму промислової продукції⁴⁸.

Промисловість працює стабільно, постійно нарощує обсяги виробництва. У структурі обсягів реалізованої промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за 2010 рік найбільша частка припадає на виробництво олії і тваринних жирів – 18%, виробництво напоїв – 16,9%, виробництво м'яса і м'ясних продуктів – 13,2%, молочної продукції – 12,7%, консервування овочів та фруктів – 42%, інших харчових продуктів – 26,1% У 2010 році реалізовано продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на суму 124,8 млрд гривень (всі інші галузі 544,2 млрд грн.). За цим показником галузь займає одне з чільних місць і є потужним джерелом формування бюджету⁴⁹. Харчова промисловість здатна забезпечити продуктами харчування внутрішній споживчий ринок та має значний експортний потенціал. Україна займає

⁴⁸ Скопенко Н.С. Сучасний стан і перспективи розвитку харчової промисловості України на основі формування інтегрований структур / Н.С. Скопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4 (118). – С. 105.

⁴⁹ Статистичний щорічник України за 2010 рік: збірник / Держ. Комітет статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2011. – С. 136.

перші місяці серед країн-експортерів зернових, за врожайністю посідає лідерське місце. 26% експорту харчових продуктів України займають країни Європи, 37% – Російська Федерація⁵⁰.

Основним завданням підприємств харчової промисловості є задоволення попиту споживачів шляхом пропозиції якісної, екологічно безпечної продукції. В сучасних умовах жорсткої конкуренції для вирішення цього завдання харчовим підприємствам варто бути конкурентоспроможними. Конкурентоспроможність є основою економічного зростання і добробуту підприємств харчової промисловості і виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію.

Економічна категорія «конкуренція» в перекладі з грецької означає протистояння, протиборство, суперництво, змагання⁵¹. В Законі України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 р., конкуренція визначається, як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку⁵².

У роботах відомих вчених-класиків відображено велику кількість визначень конкуренції. Заслужують на увагу погляди відомого економіста М. Портера, який трактує конкуренцію як динамічний процес, мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси і нові ринкові сегменти⁵³. Вагомий внесок у дослідження конкуренції належить Дж. Міллю, який вважав конкуренцію регулятором ренти, прибутків, заробітної плати і ціни⁵⁴. Основна увага в цьому визначенні приділяється цінній конкуренції. А. Маршалл бачить зміст конкуренції в тому, що одна людина змагається з іншою, особливо під час продажу або купівлі чого не будь⁵⁵.

Фундаментальні основи теорії конкуренції були закладені А. Смітом наприкінці ХУІІІ ст. в принципі «невидимої руки». Кожен підприємець через

⁵⁰ Зовнішньоекономічні чинники модернізації економіки старопромислових регіонів України: аналітична доповідь / ред. Ю.В. Макогона. – Донецьк: РФ НІСД м. Донецьку, 2011. – С. 10.

⁵¹ Котельников Д.І. Управління конкурентоспроможністю: [Навч. посіб.] / Д.І. Котельников, С.М. Задорожна. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2004. – С. 12.

⁵² Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-Ш // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.

⁵³ Портер М. Стратегія конкуренції / Портер М.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський] – К.: Основи, 1998. – С. 51.

⁵⁴ Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т.3 / Дж.С. Милль; [пер. с англ.] Редкол.: А.Г. Милейковский и др. – М.: Прогресс, 1981. – С. 394.

⁵⁵ Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; [пер. с англ.] – М.: Прогресс, 1993. – Т.1. – С. 60.

власні інтереси, в силу різних обставин, одночасно реалізує й інтереси суспільства. З точки зору сучасної економічної теорії дія «невидимої руки» проявляється у формуванні ринкових конкурентних цін: конкуренція між учасниками ринку призводить до формування конкурентних цін і усунення такого небажаного для суспільства явища, як монополні ціни⁵⁶. Австрійський економіст Фридрих А. фон Хайек розглядає конкуренцію наступним чином – «конкуренція змушує напруженіше працювати, змінювати звички, приділяти увагу визначеній діяльності, сприяти формуванню певного складу розуму тощо»⁵⁷.

На сучасному етапі розвитку економіки існує велика кількість трактувань терміну «конкуренція», які наповнені ознаками, що надають їй певних властивостей. Г. Азоев вважає, що конкуренція – це суперництво у будь-якій сфері діяльності між окремими юридичними або фізичними особами (конкурентами), зацікавленими у досягненні однієї мети⁵⁸. Проте, таке трактування є надто узагальненим. Більш розгорнуте поняття конкуренції надає Р. Фатхутдінов, як процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами з метою одержання перемоги або досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних або суб'єктивних потреб в межах законодавства або в природних умовах⁵⁹.

Н. Педченко і В. Базилевич розглядають конкуренцію, як економічне суперництво, боротьбу між суб'єктами господарської діяльності за кращі умови виробництва і реалізації товарів та послуг з метою отримання якомога більшого прибутку⁶⁰. На думку вчених саме конкуренція примушує господарські суб'єкти прагнути до збільшення прибутку за рахунок розширення масштабів діяльності. За визначенням О.В. Копистко – основою конкуренції є конкурентоспроможність продукції, як система економічних, організаційних, технологічних, технічних, нормативно-правових, збутових і екологічних параметрів, які в свою чергу в процесі взаємодії забезпечують високу якість продукції та попит на ринку, але мають різну природу⁶¹.

⁵⁶ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1-3 / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – С. 175.

⁵⁷ Хайек Ф.А. Общество свободных / Ф.А. Хайек; [пер. с англ. А. Кустарев] Редкол.: Ю. Ролкер и др. – М., 1990. – С. 121.

⁵⁸ Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – С. 5.

⁵⁹ Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. 16.

⁶⁰ Педченко Н.С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці / Н.С. Педченко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4 (11). – С. 48; Економічна теорія: Політекономія: [Підручник] / за ред. В.Д. Базилевича. – [6-те вид., перероб. і доп.] – К.: Знання-Прес, 2007. – С. 233.

⁶¹ Копистко О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О.В. Копистко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 61.

Проаналізувавши визначення поняття «конкуренція», здійснене різними авторами, дістали висновку, що конкуренція в харчових підприємствах – являє собою економічний процес взаємодії та суперництва між підприємствами, з метою забезпечення найкращих можливостей виробництва і збуту свого продукту для задоволення потреб споживача та отримання прибутку.

З поняттям «конкуренція» тісно пов'язане поняття «конкурентоспроможність», яке слід розглядати як здатність підприємства до інновацій та комплекс заходів, спрямованих на формування потенціалу виробництва для виготовлення якісної, екологічно безпечної продукції. Наведено визначення щодо розуміння сутності конкурентоспроможності, здійснене різними вченими-економістами.

Загальнотеоретичне розуміння конкурентоспроможності, як соціально-економічної категорії – спроможність, вміння досягти законним шляхом найвищих економічних та соціальних переваг⁶². Вчені І.З. Должанський та Т.О. Загорна трактують конкурентоспроможність – як здатність виробляти й реалізувати продукцію швидко, в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку⁶³. Але таке трактування є недостатньо розширеним. На думку Г.Л. Азоева, «конкурентоспроможність» – є результатом конкурентних переваг за всім спектром проблем управління підприємством⁶⁴. Таке трактування конкурентоспроможності ґрунтується лише на управлінні підприємством.

Більш розширене поняття «конкурентоспроможність» пропонує А.О. Ждамірова «конкурентоспроможність» – це властивість об'єкта, що має певну частку на відповідному рівні, яке характеризує рівень відповідності техніко-функціональних, організаційних та інших характеристик об'єкта вимогам споживачів, визначає частку ринку, що належить цьому об'єкту і перешкоджає перерозподілу цього ринку на користь інших об'єктів⁶⁵. Р.А. Фатхутдінов визначає «конкурентоспроможність», як властивість суб'єкта, яка характеризує рівень задоволення конкретної потреби порівняно

⁶² Бобов Г.Б. Формування конкурентоспроможності сільського господарства України / Г.Б. Бобов, І.В. Кузьменко, Л.В. Михайлишина // Економічний форум. – 2011– № 2. – С. 45.

⁶³ Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 28.

⁶⁴ Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – С. 34.

⁶⁵ Ждамірова А.О. Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / А.О. Ждамірова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/12_57843.doc/htm.

з найкращими аналогічними об'єктами, що представлені на даному ринку; здатність об'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами в умовах конкурентного ринку⁶⁶. В цьому визначенні акцентується увага тільки на задоволенні потреб споживача, але не звертається увага на підвищення ефективності виробничої діяльності.

О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир і Т.О. Гуренко представляють «конкурентоспроможність» – це визначена ринком сформована і реалізована конкурентоздатність соціально-економічних систем, яка матеріалізована у формі товару чи послуг. Вона може визначатися в процесі оперативної діяльності при реалізації стратегій і в перспективі при обґрунтуванні можливих ситуацій і стратегій розвитку⁶⁷. За визначенням В.А. Павлової «конкурентоспроможність» – спроможність підприємства зберігати конкурентні позиції на ринку або змінювати їх у процесі адаптації до мінливого конкурентного середовища функціонування⁶⁸. Але це визначення має загальний характер.

На думку Н.М. Дмитренко, «конкурентоспроможність» – це узагальнююча категорія, що характеризує здатність досягти цільових ринкових позицій з відповідною чисельністю працівників та ефективною діловою стратегією⁶⁹. При такому трактуванні заслуговують уваги лише маркетингові та кадрові ресурси, але не тільки ці елементи є важливими складовими конкурентоспроможності підприємства. Особливої уваги заслуговують дослідження А.Є. Воронкової, яка розглядає конкурентоспроможність, як внутрішню властивість суб'єкта ринкових відносин, яка виявляється у процесі конкуренції та дозволяє знати свою нішу у ринковому господарстві для розширеного виробництва, що пропонує покриття всіх витрат та отримання прибутку від легальної господарської діяльності⁷⁰.

Підсумовуючи вищенаведені визначення, вважаємо, що конкурентоспроможність підприємств харчової промисловості – здатність конкурувати на ринку за допомогою наступних характеристик: конкурентоспроможного потенціалу підприємства; якісної, екологічно

⁶⁶ Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – С. 19.

⁶⁷ Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): [Монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – С. 45.

⁶⁸ Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В.А. Павлова. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – С. 45.

⁶⁹ Дмитренко Н.М. Конкурентоспроможність переробних підприємств малого бізнесу в АПК: Автореф. дис. канд. екон. наук. / Н.М. Дмитренко. – Дніпропетровськ: ДДАУ, 2008. – С. 16.

⁷⁰ Воронкова А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – С. 17.

безпечної продукції; ціни продукції; особливості продажу; максимальної задоволеності споживача.

Базисом для забезпечення конкурентоспроможності харчових підприємств є, перш за все, формування могутнього потенціалу, який буде забезпечувати реалізацію стратегічної мети виробництва та як наслідок економічного зростання. Ефективне використання потенціалу підприємства означає можливість одночасно і раціонально використовувати всі наявні ресурси для досягнення високих кінцевих результатів і задоволення потреб споживачів. На нашу думку, конкурентоспроможний потенціал підприємств харчової промисловості можна представити, як сукупність взаємозалежних чинників: ресурсний, економічний та виробничий, які дозволяють отримувати підприємству соціальний, економічний та екологічний ефекти.

Забезпечення харчових підприємств ресурсним потенціалом є важливою умовою для досягнення його стратегічних цілей. Ресурсний потенціал представляє собою сукупність взаємопов'язаних ресурсів: сировинні, енергетичні, кадрові та основні засоби виробництва, які перебувають у розпорядженні підприємства і використовуються для виробництва конкурентної харчової продукції.

Ефективне виробництво та реалізація продукції підприємств харчової промисловості можливе за умови високого рівня економічного потенціалу. Його складові: фінансові та маркетингові ресурси, які забезпечують стійкий розвиток підприємства, процес виробництва, найповніше задоволення потреб споживачів та отримання економічного ефекту.

Основними складовими виробничого потенціалу харчових підприємств, вважають: управлінський, організаційний, інноваційний та інформаційний ресурси, які є основними чинниками стабілізації і ефективного розвитку харчових підприємств.

Кожен з елементів конкурентоспроможного потенціалу має свої специфічні цілі щодо використання та розвитку, перебуває під впливом різноманітних факторів, виступаючи сильною або слабкою стороною виробництва. Тому для ефективного використання ресурсів, забезпечення умов успішного функціонування харчового підприємства в конкурентному середовищі та створення конкурентних переваг стосовно інших харчових підприємств за будь-яких економічних, соціальних та інших змін, необхідно здійснення адаптованого до ринкових умов господарювання управління конкурентоспроможним потенціалом.

Управління потенціалом підприємств – це складний, багатоаспектний і динамічний процес, що містить у собі сукупність управлінських рішень і

управлінські дії, метою яких є досягнення стійкого економічного зростання і динамічний розвиток підприємства. Воно передбачає створення єдиної раціональної системи, яка чітко і безперебійно функціонує, має певні цільові орієнтири та взаємозалежні елементи. Процесу управління потенційними можливостями підприємств властиві динамізм, необхідність застосування широкого спектра форм, методів і механізмів управління⁷¹.

Вважаємо, що управління конкурентоспроможним потенціалом підприємств харчової промисловості становить: виявлення рівня функціонального потенціалу підприємства, відповідність його обраній стратегії та прийняття ефективних управлінських рішень з використанням технологій фінансового інжинірингу для забезпечення рентабельності та конкурентоспроможності підприємства. Метою управління потенціалом харчових підприємств є забезпечення умов успішного функціонування підприємства в конкурентному середовищі та створення конкурентних переваг стосовно інших харчових підприємств з будь-яких внутрішніх та зовнішніх змін.

Ефективності управління та здатності бути конкурентоспроможними харчові підприємства зможуть досягти, лише при забезпеченні власної економічної безпеки, яка повинна бути зорієнтована на збереження і розвиток конкурентоспроможного потенціалу, матеріальних ресурсів підприємства та підтримку стану економічних відносин. На нашу думку, економічна безпека підприємств харчової промисловості – це збалансований та безупинний розвиток виробництва, який досягається за допомогою ефективного використання стратегічного потенціалу підприємства для стабільного функціонування, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним загрозам.

Основні цілі економічної безпеки харчових підприємств наступні: забезпечення фінансової ефективності роботи та фінансової стійкості підприємства, забезпечення високого рівня конкурентоспроможності ресурсного потенціалу підприємства, досягнення оптимальної організаційної структури управління, досягнення високого рівня кваліфікації персоналу, забезпечення захисту інформаційної бази підприємства, мінімізація негативного впливу результатів виробничої діяльності підприємства на стан довкілля, забезпечення якісної правової захищеності діяльності підприємства.

⁷¹ Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): [Монографія] / О.Д.Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – С. 51.

Ефективний розвиток підприємств харчової промисловості, їх фінансова стійкості та конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках, може бути досягнена, лише при наявності конкурентоспроможного потенціалу, ефективної структури його управління та здійснення економічної безпеки підприємства.

Одним із важливих показників конкурентоспроможності харчових підприємств є конкурентоспроможність їх продукції. Конкурентоспроможність продукції підприємств харчової промисловості, на наш погляд – це сукупність економічних і якісних чинників, які створюють продукт з відповідністю до санітарно-гігієнічних та екологічних вимог, для повного задоволення потреб потенційних споживачів та ефективної довготермінової діяльності підприємства на продуктових ринках. Україна має власний, міжнародно визначений знак маркування продукції «Екологічно чисто і безпечно». Закон, який зобов'язує виробників інформувати споживача про наявність ГМО в продуктах харчування, вступив в дію на початку 2008 року.

Конкурентоспроможність продукції харчових підприємств складається з взаємопов'язаних чинників: якість продукції, собівартість продукції та ціна продукції. На ці показники мають вплив наступні фактори: внутрішні – техніко-технологічні (технічне оснащення, ступінь використання виробничих потужностей, ресурсна забезпеченість), організаційно-економічні (спеціалізація, стратегічні цілі, фінансовий стан підприємства та його управління), соціально-економічні (форми організації праці, кваліфікація та досвід працівників підприємства) та зовнішні – державне регулювання (закони, дотації, податкова політика), науково-технічний прогрес (модернізація технологій виробництва, системи захисту), купівельна спроможність населення (фінансова спроможність споживачів, попит на тотожну продукцію), природні умови (клімат, географічне розташування, екологічна безпека продукції).

Якісний показник продукції, як одна з головних складових її конкурентоспроможності, забезпечує товаровиробнику переваги у жорсткій конкурентній боротьбі, та є головним критерієм для покупця. Для поліпшення якості продукції харчових підприємств, необхідно вдосконалювати технічні, організаційні, економічні та соціальні системи виробництва, а також використовувати у виробництві високоврожайні сорти сільськогосподарських культур і високопродуктивні породи, як елементи сировинних ресурсів підприємства.

Другим важливим показником конкурентоспроможності продукції підприємств харчової промисловості є собівартість продукції, що вимагає зниження витрат на її виробництво. В умовах ринкової економіки зможе конкурувати лише високоякісна продукція, яка має низьку собівартість, від якої залежить підвищення рентабельності та ефективності виробництва харчових підприємств, запровадження інновацій.

Наступний показник підвищення конкурентоспроможності продукції – цінова перевага. Ціна на продукцію повинна оптимально співвідноситися із собівартістю та середніми конкурентними ринковими цінами, а також повинна задовольняти платоспроможний попит населення. Вважаємо, що тільки у взаємозв'язку визначених елементів, можливо на підприємствах харчової промисловості виготовлення якісної конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, при існуючій конкуренції учасники ринку прагнуть досягти у порівнянні з конкурентом більш високий рівень конкурентоспроможності. Дослідження сутності конкурентоспроможності харчових підприємств розглядається як здатність конкурувати на ринку за допомогою наступних характеристик, які забезпечать потенційне підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості: наявність конкурентоспроможного потенціалу підприємства, ефективного його управління, якісної, екологічно безпечної продукції, ціні продукції, особливості продажу, економічної безпеки підприємства, максимальної задоволеності споживача.

7.6. Механізм розробки та імплементація конкурентної політики: секторальний аспект

Трансформація сучасних соціально-економічних і суспільно політичних відносин детермінована внутрішніми і зовнішніми факторами, насамперед, необхідністю подальшого ринкового реформування в умовах викликів глобалізації. Підвищення конкурентоспроможності суб'єктів і об'єктів аграрного сектора економіки України є стратегічним національним завданням. Важливим напрямом загальнодержавної політики, що визначає конкурентне інституційне середовище, конкурентостійкість суб'єктів агропродовольчого ринку та сприяє формуванню і реалізації їх конкурентних переваг, є конкурентна політика. Міжнародний досвід свідчить, що сьогодні державна аграрна політика повинна концентруватися на підвищенні

конкурентоспроможності аграрного сектора, забезпеченні якості та безпеки продуктів харчування та сприянні охорони довкілля.

Нині у теорії державного управління не існує загально визнаних підходів до тлумачення терміна «конкурентна політика», а відповідно, і формування механізмів державного управління національним конкурентним середовищем. Основою для досліджень у цьому напрямі можна вважати роботи А. Сміта та Д. Рікардо (дефініції принципу порівняльних переваг); підходи А. Маршала (визначення теорії рівноваги, пропозиції), Р. Соллоу і Й. Шумпетера (відведення провідної ролі в економічному розвитку держави новітнім технологіям); праці Дж. Хікса (обґрунтування теорії торговельно-промислового циклу і відведення визначальної ролі інвестиційно-інноваційній платформі); напрацювання М. Портера (кластерна теорія розвитку). Ця парадигма суспільно-економічних знань обумовила спрямованість подальшого пошуку визначень конкурентоспроможності країни та конкурентної політики.

Незбалансованість аграрної структури виробництва, недостатнє врахування споживчого попиту на вітчизняному та міжнародному ринках, відсутність дієвих стимулів до підвищення конкурентоспроможності, незавершеність реформування системи стандартизації і сертифікації агропродовольчої продукції, невпевненість споживачів у якості вітчизняної продукції та низька ефективність її виробництва – основні ендогенні чинники, що зумовили незадовільний стан торгівлі вітчизняних підприємців в цілому, і обмежили можливості протидії деструктивному впливу екзогенних (зовнішніх) чинників.

Державна підтримка має відповідати вимогам і принципам СОТ, оскільки Україна при вступі до цієї організації взяла на себе зобов'язання використовувати субсидії на сільськогосподарську продукцію у відповідності із правилами організації. Законодавство України про бджільництво базується на Конституції України та регулюється законами України «Про бджільництво», «Правила ввезення в Україну та вивезення за її межі бджіл і продуктів бджільництва», «Про захист рослин», «Про ветеринарну медицину», «Про племінну справу у тваринництві», «Про тваринний світ», «Про рослинний світ» та інших нормативно-правових актів. Зростання світового попиту на продукцію бджільництва актуалізує питання підвищення конкурентоспроможності продукції на національному і міжнародному рівнях, що вимагає вирішення завдань ефективного розвитку галузі та організації ринку. Забезпечення конкурентоспроможності продукції бджільництва можливе завдяки підвищенню її безпечності та якості у

відповідності до вимог міжнародних стандартів. Ситуація значно покращиться за умови адаптації вітчизняної системи управління безпечністю харчових продуктів ДСТУ 4161-2003 «Система управління безпечністю харчових продуктів» до ХАССП (НАССР) згідно ISO 22000:2005.

Порівняння національних стандартів України із міжнародних та європейськими засвідчило, що вітчизняні стандарти адаптовані до європейських та світових стандартів виробництва та контролю якості продуктів бджільництва; узгоджені українським законодавством. До їх структури включені вимоги безпеки; охорони довкілля та відповідні гарантії виробника; зазначені харчова та енергетична цінність продуктів; органолептичні, фізико-хімічні, мікробіологічні показники контролю якості; включені такі показники безпеки, як наявність токсичних елементів, пестицидів, антибіотиків; радіаційних елементів.

Теоретичне обґрунтування поняття «конкурентна політика» можливе лише на основі аналізу національної конкурентоспроможності та визначення суб'єкта та об'єкта відповідної діяльності держави⁷². Застосування різних парадигмальних підходів в умовах трансформаційних перетворень в економіці України не вичерпало теоретико-методологічних питань, особливо секторального походження. Результатом дії глобалізаційних факторів на світовому та національному рівні стало формування єдиного конкурентного простору. В цих умовах відбувається зміна парадигмальних основ управління конкурентною політикою у напрямі переходу від міжрегіонального перерозподілу ресурсів до саморозвитку регіонів.

Розвиток і трансформація конкурентної політики безпосередньо пов'язані із концепцією і станом конкурентоспроможності країни в цілому та її галузей зокрема. Структуризація економіки України відбувається повільно і неефективно, порівняно з більш успішними трансформаційними країнами, в яких частка первинного сектора скоротилася: майже втричі – у Польщі (із 8% до 3%), в чотири рази – в Угорщині (із 15% до 4%) і Литві (із 27% до 7%). Зменшення частки аграрного сектора економіки повинно мати відносний характер та місце в умовах збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок випереджального розвитку інших секторів: високотехнологічної промисловості, соціально орієнтованих видів економічної діяльності, фінансових і ділових послуг, що потребує впровадження ефективної аграрної політики. За оцінками Світового Економічного Форуму, українська аграрна політика визнана як занадто

⁷² Дегтяр А. Змістовно-методологічне наповнення конкурентної політики як дефініції / А. Дегтяр, В. Мороз // Вісн. НАДУ. – 2005. – № 3. – С. 72-77.

обтяжлива для економіки і така, що не балансує інтересів як платників податків, так і споживачів. За якістю аграрної політики в рейтингу країн Україна посідає 102 місце зі 104⁷³.

Механізм розробки концепції конкурентної політики повинен базуватися на власній інституціональній архітектоніці, реальній і бажаній конкурентоспроможності економіки та її галузей, державних соціально-економічних і суспільно-політичних стратегічних пріоритетах, взаємоузгодженій та взаємовигідній секторальній і зовнішньоекономічній політиці із врахуванням стану економічного розвитку і ментальних національних особливостей. Секторальний вплив на формування конкурентної політики є опосередкованим і проявляється у частині стратегічних пріоритетів держави (рис. 7.6.1).

Взагалі під *конкурентною політикою держави у секторальному аспекті* розуміють систему державного впливу довгострокового характеру та багаторівневого змісту, що спрямовані на створення досконалого конкурентного інституційного середовища, захист і розвиток суспільно-політичних, соціально-економічних, культурно-етичних ринкових відносин, формування сприятливого організаційно-економічного механізму конкурентних взаємовідносин суб'єктів ринку за допомогою системи заходів правового, адміністративного та економічного характеру для забезпечення добросовісної конкуренції на відповідних товарних ринках та дотримання конкурентного законодавства.

Негативний вплив розбіжностей, які виникають між напрямками державної політики, може бути мінімізований за допомогою використання інструментарію механізму конкурентної політики держави. Крім того, реалізація конкурентної політики дозволить узгодити темпи процесу трансформації фундаментальних ціннісних орієнтирів особистості з процесом відносно швидкого формування нового інституціонального середовища. Методи та засоби механізму конкурентної політики (оцінювання імітаційних моделей макrorівня; індикативне планування розвитку країни у межах конструктивного методу) є універсальними, а тому їх використання може забезпечити баланс інтересів суспільства, держави і ринку за напрямом пошуку межі ефективності, рівності та справедливості⁷⁴.

⁷³ The Ukrain Competitiveness Report 2008: Towards Sustained Growth and Prosperity. – Geneva: World Economic Forum, 2008. – 266 p.

⁷⁴ Мороз В.М. Конкурентна політика як складова механізму трансформації соціально-економічного розвитку України / В.М. Мороз // Механізми прийняття управлінських рішень органами державної влади щодо соціально-економічного розвитку регіонів: [Монографія] / А.О. Дегтяр, О.Ю. Амосов, В.М. Мартиненко та ін.; за заг. ред. А.О. Дегтяр. – Харків: Магістр, 2006. – С. 170-187.



Рис. 7.6.1. Механізм розробки та імплементация галузевої конкурентної політики*

* Джерело: власні дослідження

В Україні створено одне з найкращих серед країн СНД конкурентне законодавство, проте, як показує вітчизняна практика, воно не завжди витримується. Ретроспективний аналіз інституційної бази державного захисту конкуренції в Україні доводить доцільність триступеневої системи

захисту конкуренції, коли один орган (економічний) досліджує порушення, другий (юридичний) приймає рішення. Крім того, створюються дорадчі органи, які здійснюють незалежну експертизу конкурентної політики з точки зору широких кіл громадськості⁷⁵.

Механізм розробки та імплементація галузевої конкурентної політики визначаються нормативно-правовою базою на галузевому рівні. Згідно зі ст. 13 Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», головними показниками розвитку галузі визначено обсяги та ефективність виробництва, розвиток конкуренції, конкурентоспроможність продукції, забезпеченість сировиною та матеріалами, фінансове становище підприємств галузі, розвиток міжгалузевих зв'язків, ефективність системи збуту продукції, обсяги інвестицій⁷⁶. Оскільки досягнення пріоритетів розвитку аграрного виробництва визначається його основними параметрами, то при розробці критеріїв ефективності державного регулювання галузі виправданим із методологічних міркувань є трансформування системи показників ефективності сільськогосподарського виробництва у критерії ефективності його державного регулювання. За такого підходу конкретні показники визначаються залежно від об'єкта державного регулювання. Це можуть бути окремі галузі аграрного сектора економіки, ринки конкретних товарів рослинного та тваринного походження, організаційно-правові форми підприємств або, наприклад, такі процеси, як реформування аграрних відносин, приватизація державних сільськогосподарських підприємств, оновлення виробничих фондів, впровадження органічного землеробства тощо⁷⁷.

Частково погоджуємося із Ю. Нужною, яка вважає що рівень конкурентоспроможності АПК визначається, насамперед, станом аграрної сфери. Причому цей рівень полягає не у конкурентоспроможності товаровиробника, як прийнято вважати, а визначається конкурентною аграрною політикою. Саме її дослідження в різних країнах, співставлення з наявними результатами дають змогу сформулювати критерії, що повинні знаходитися в основі національної конкурентної політики у сфері АПК⁷⁸.

⁷⁵ Борисенко З.М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.01.01 / З.М. Борисенко; НАН України. – К., 2004. – 35 с.

⁷⁶ Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 р. № 1602-III // Відомості Верховної Ради України – 2000. – № 25. – Ст. 195.

⁷⁷ Нижник Н.Р. Системний підхід в організації державного управління: навч. посіб. / Н.Р. Нижник, О.А. Машков. – К.: Вид-во УАДУ, 1998. – С. 98.

⁷⁸ Нужнова Ю.А. Перспективи формування конкурентної політики апк у контексті історичного досвіду розвинених країн / Ю.А. Нужнова // Теорія та практика державного управління. – 2008. – Вип. 1 (32). – С. 1-6.

Світовий досвід формування конкурентної політики є важливим із позицій визначення особливостей підходів до державного втручання у процеси конкурентної боротьби, оскільки державний захист конкуренції у більшості країн почав формуватися лише в останній чверті ХХ ст.⁷⁹ В сучасних умовах проблема актуалізується світогосподарськими глобалізаційними процесами, з одного боку, та регіоналізацією країн, з іншого, із врахуванням характерологічних ознак соціально-економічного розвитку держав та особливостей конкурентних умов. Особливої гостроти питання набуває у контексті світових перманентних економічних криз, які безпосередньо впливають на всі країни та їх сектори.

Досвід однієї з найбільш розвинених економічних країн – США – свідчить, що конкурентна політика держави має забезпечувати підтримку національного сільського господарства. Сучасному законодавству цієї країни притаманні такі характерні риси: уведення в дію гнучких виробничих контрактів між урядом і сільськогосподарськими підприємствами; забезпечення кредитування виробників під заставу сільськогосподарської продукції; оцінка тенденцій минулого і напрямів майбутнього розвитку американського сільського господарства; державне сприяння інтеграційним процесам (кластери, кооперативи тощо); підтримка великомасштабних форм господарювання; відмова від традиційного сільського господарства і поступовий перехід до розвитку на засадах агробізнесу⁸⁰.

Стрижневі положення сучасної сільськогосподарської політики США, викладеної у звіті «Продовольство і сільськогосподарська політика: критичне переосмислення для нового століття» (2001 р.), містять такі основні позиції: сільськогосподарська політика повинна враховувати відмінності між фермерами у виробничих витратах, каналах реалізації продукції, мистецтві управління тощо. Внутрішня сільськогосподарська політика повинна бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності американської продукції, тоді як зовнішньоторговельна – на пошук нових експортних можливостей. Політика в галузі сільського господарства зобов'язана реалізовуватися на основі системного підходу, щоб забезпечити координацію

⁷⁹ Борисенко З.М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.01.01 / З.М. Борисенко; НАН України. – К., 2004. – 35 с.

⁸⁰ Статівка Н.В. Гармонізація інтересів суб'єктів економічного простору в процесі державного регулювання економіки / Н.В. Статівка // Державне будівництво [Електронне наукове видання ХарPI НАДУ]. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2008-1/doc/1/08.pdf>; Hubeni Yuriy. Agriculture of Ukraine: on Way to New Strategy // *Zagranіčni obchod a globalizačni procesy* // Collection of papers of international scientific conference PEF ČZU «AGRARIAN PROSPECTS XV». – Prague, 2006. – Part I. – P. 186-191.

й ефективного функціонування продовольчих і сільськогосподарських програм, доступ громадян до соціальної інфраструктури⁸¹.

Найбільш розвинені системи конкурентного права (США, Європи, Канади та Японії) передбачають створення фінансованих державним бюджетом органів, які мають повну функціональну незалежність від уряду. Діяльність таких установ містить розслідування справ, пов'язаних із загрозами для конкуренції й ініціювання заходів впливу до порушників антимонопольного законодавства⁸².

Країни Європейського Союзу перебувають у процесі перманентного реформування спільної аграрної політики (САП). Остання «реформа Фішлера» вважається початком фундаментальної реформи у сільському господарстві ЄС, що розрахована на період з 2005 по 2013 рр. Зміст її зводиться до: 1) запровадження одноразових виплат фермерам незалежно від обсягів виробленої ними сільськогосподарської продукції (компенсаційні виплати і виплати на поголів'я тварин змінено виплатами на 1 ферму); 2) розширення програми «модуляції», започаткованої в рамках реформи, що дозволяє спрямовувати кошти, вивільнені від зменшення компенсацій великим фермам, на фінансування розвитку сільських територій; 3) надання кредитів фермерам на вирощування сільськогосподарських культур для виробництва енергії (45 євро на 1 га); 4) зміна політики якості агропродовольчої продукції (здійснення виплат пропорційно заходам щодо дотримання різних видів стандартів – екологічних, захисту рослин, ветеринарних тощо, «система однакових виплат»); 5) гнучкість у виборі того, що виробляти фермерам; б) створення механізму забезпечення фінансової дисципліни у спосіб, що не допускає перевищення бюджету, прийнятого ЄС на підтримку САП⁸³.

Таким чином, критеріальну базу ефективності конкурентної політики і державного регулювання аграрного сектора в цілому та його галузей зокрема потрібно створювати із урахуванням багатофункціональної природи та одночасно враховувати пріоритети розвитку суб'єктів господарювання, держави та суспільства.

⁸¹ Статівка Н.В. Гармонізація інтересів суб'єктів економічного простору в процесі державного регулювання економіки / Н.В. Статівка // Державне будівництво [Електронне наукове видання ХарPI НАДУ]. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/DeBu/2008-1/doc/1/08.pdf>.

⁸² Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: [Монографія] / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.

⁸³ Зінчук Т. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Т. Зінчук // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 74-88; Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки України: монографія / Т.О. Зінчук. – Житомир: Держ. агрокол. ун-т, 2008. – 384 с.

У вітчизняному бджільництві, як і в інших секторах сільського господарства, необхідна радикальна структурна перебудова галузевої економіки та її інтенсивна капіталізація. Зважена бюджетна політика, що спрямована на модернізацію сільського господарства та розвиток його інфраструктури, дозволить в умовах членства України в СОТ забезпечити необхідну конкурентоспроможність та захищеність найбільш вразливого сектора української економіки⁸⁴. Необхідно подолати технологічне та інформаційне відставання галузі шляхом активізації процесів інноваційного характеру. Так, наприклад, в Україні 95% інвестицій в економіку, включаючи аграрний сектор, спрямовуються в застарілі третій й четвертий технологічні уклади. Лише близько 5% – у прогресивний п'ятий. У Білорусі з 6 тис використовуваних технологій 79% також належать до застарілих і традиційних укладів, а частка прогресивних укладів (п'ятого й шостого), навіть порівняно з 90-мі роками, істотно знизилася. Інтенсивне вимивання високотехнологічних виробництв за останні 15 років відбулося в Казахстані й інших країнах СНД. Якщо в державах СНД середня тривалість використання домінуючих у виробничій сфері технологій становить від 20 до 30 років, то, наприклад, у США заміна технологічного устаткування в пріоритетних наукомістких виробництвах відбувається кожні п'ять років. За деякими оцінками, технологічний рівень більшості виробництв у країнах СНД, у тому числі й в аграрній сфері, відстає від рівня найбільш розвинених країн світу на 50 років, що представляє загрозливу тенденцію з погляду конкурентоспроможності їхніх економік⁸⁵. За умови подолання технологічного та інформаційного відставання галузі сформується сприятливі умови для розвитку п'ятого і шостого технологічних укладів. Планомірна індустріалізація галузі бджільництва створить передумови для поліфункціональної конкурентостійкості суб'єктів господарювання й опосередковано сприятиме формуванню постіндустріального етапу розвитку національної економіки. Суб'єктам господарювання необхідно розвиватися на засадах холістичної маркетингової концепції та здійснювати поступовий перехід від традиційного сільського господарства до агробізнесу. Доцільно також використати зарубіжний досвід у частині більш ефективного впровадження системи контракції та кредитації суб'єктів ринку і держави.

Конкурентна політика має бути планомірною й стратегічно виваженою. Основною метою галузевого характеру для держави має бути нормативно-

⁸⁴ Духневич А.В. Тенденції, перспективи розвитку агропромислового комплексу в умовах участі України в СОТ / А.В. Духневич // Часопис Академії адвокатури України. – 2011. – № 10. – С. 1-5.

⁸⁵ Сальников В.А. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы / В.А. Сальников, Д.И. Галимов // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 2. – С. 57-64.

правове регулювання діяльності суб'єктів бджільництва, а саме запровадження на державному рівні офіційної обов'язкової плати за запилення ентомофільних рослин сільськогосподарського призначення. Необхідно зазначити, що ст. 15/22 Закону України «Про бджільництво» передбачається використання пасік для запилення на договірних засадах, їх розміщення за згодою власників або користувачів земельних ділянок⁸⁶. Проте це Закон непрямої дії, тобто до нього необхідні підзаконні акти, що конкретизуватимуть його положення. Кабінету Міністрів України потрібно визначити розмір мінімальної оплати за використання бджіл для запилення. У контексті розвитку конкурентної політики це сприятиме: ефективному розвитку суб'єктів господарювання галузі бджільництва, підвищенню врожайності та якості сільськогосподарських культур, забезпечуючи розвиток землеробства й, опосередковано, тваринництва, збільшенню рівня самозайнятості сільського населення, забезпеченню екологічної безпеки. Конкурентна політика держави має сприяти утвердженню міжнародної конкурентоспроможності національних суб'єктів і об'єктів та забезпечувати реалізацію їх конкурентних переваг, обумовлених організаційно-економічними, інституціонально-управлінськими, соціально фаховими, природно-екологічними резервами і здатностями.

Отже, узагальнюючи результати дослідження можна дійти висновку, що в Україні створено одне з найкращих серед країн СНД конкурентне законодавство, проте, як показує вітчизняна практика, воно не завжди діє. Механізм розробки та імплементації галузевої конкурентної політики визначається нормативно-правовою базою на галузевому рівні. Так, відповідно до Законом України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» №2982-IV від 18.10.2005 р., державну аграрну політику спрямовано на досягнення таких стратегічних цілей: гарантування продовольчої безпеки держави; перетворення аграрного сектора на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому та зовнішньому ринках сектор економіки; збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності нації; комплексний розвиток сільських територій та вирішення соціальних проблем на селі.

Конкурентна політика держави у секторальному аспекті має базуватися на системі планомірних державних заходів довгострокового характеру та багаторівневого змісту, направлених на створення досконалого конкурентного інституційного середовища, захисту і розвитку суспільно-

⁸⁶ Про бджільництво: Закон України від 22 лют. 2000 р. № 1492 – III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 21. – Ст. 346-354.

політичних, соціально-економічних, культурно-етичних ринкових відносин, формування сприятливого організаційно-економічного механізму конкурентних взаємовідносин суб'єктів ринку за допомогою системи заходів правового, адміністративного та економічного характеру для забезпечення добросовісної конкуренції на відповідних товарних ринках та дотримання конкурентного законодавства.

Розділ 8.

Мотивація і стимулювання праці на підприємствах аграрного сектору

8.1. Методика оцінки ефективності матеріального стимулювання праці та напрямки підвищення мотивації персоналу на мікрорівні

Формування соціально орієнтованої ринкової економіки зумовлює широкомасштабне реформування по всіх напрямках і сферах економічної діяльності. Ефективність перетворень багато в чому взаємопов'язана з створенням передумов для розвитку людського потенціалу, підвищенням мотиваційних впливів на сферу оплати праці, що є одним з основоположних імперативів сталого економічного розвитку держави. Дуже важливим для результативного розвитку агробізнесу представляється розробка методики оцінки стимулювання праці та напрямків його вдосконалення.

Стимулювання праці є інструментом активного впливу наймача на інтереси працівників і може бути представлено як у матеріальній, так і в моральній формі. Для наймача матеріальне стимулювання праці є витратами, пов'язаними з утриманням персоналу.

Остаточний спосіб формування прибутку викликає необхідність зниження всіх витрат по здійсненню різних видів діяльності. Відповідно до цього цілком зрозуміло прагнення наймачів отримати максимальну віддачу від працівників при мінімальних витратах на стимулювання їх трудової активності.

Для працівників стимулювання є переважно винагородою за виконану роботу. Інтереси працівників виражаються в підвищенні своїх доходів, які представлені матеріальними елементами стимулювання праці, що включають заробітну плату з доплатами, надбавками та преміями. Як свідчать дослідження зарубіжних економістів, вагомий інтерес для працівників представляє і моральне стимулювання праці, що полягає у створенні сприятливої атмосфери на робочому місці, а також статусне стимулювання, що забезпечує можливість самоствердження, самореалізації в глобальному та локальному аспектах.

Наявність різних інтересів у рамках однієї економічної категорії означає роздвоєння єдиного на полярні сторони і представляє певний зіткнення інтересів наймача і найманих працівників. Загальним предметом при оцінці взаємозв'язку інтересів суб'єкта та об'єкта стимулювання праці є його

матеріальна сторона, яка в першу чергу і враховується при оцінці ефективності стимулюючих впливів. На наш погляд, при розробці оціночних показників важливо враховувати не тільки інтереси наймачів і працівників, а й конкретизувати результат і витрати в системі матеріального стимулювання праці.

В даний час досить широкого поширення набуло вивчення витрат на утримання персоналу, але не приділяється належної уваги вивченню витрат наймача на стимулювання праці. Тим часом, ці категорії не тотожні. Витратами на утримання персоналу є всі засоби, що направляються на споживання і різного роду відрахування, пов'язані з її використанням. Кошти, призначені для споживання, включають: витрати на оплату праці, віднесені відповідно до чинних нормативних актів на собівартість продукції; витрати на професійне навчання і підготовку кадрів; винагороди за підсумками роботи за рік, виплачені за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні організації; засоби спеціальних фондів, що направляються на споживання. До останніх доцільно зарахувати кошти, що направляються на соціальний розвиток колективу, заохочення, кошти, зарезервовані для оплати праці (використовувані в період нестандартних економічних ситуацій).

Джерелом забезпечення винагороди за підсумками роботи за рік, коштів, що спрямовуються на соціальний розвиток та заохочення, є сума прибутку, що залишається в розпорядженні організації. Кошти, що направляються на соціальний розвиток, використовуються на соціальні (надання благодійної та матеріальної допомоги) та оздоровчі заходи. За рахунок коштів, що спрямовуються на заохочення, виплачуються премії, надбавки і доплати, що перевищили законодавчо встановлений розмір віднесення їх на собівартість. Функціональне призначення розглянутих джерел винагороди полягає у підвищенні трудової активності працівників, у зв'язку з чим, вони є не тільки витратами наймача на утримання персоналу, а й витратами, пов'язаними з матеріальним стимулюванням праці працівників.

Заробітна плата, яка відноситься на собівартість, винагороди за підсумками роботи за рік, кошти, що направляються на соціальний розвиток і заохочення, формують фонд заробітної плати та є базою для обчислення податкових і неподаткових платежів, у тому числі сплати єдиного платежу з фонду заробітної плати. Дані відрахування носять перерозподільчий характер і являють собою частину ресурсів, що спрямовуються суб'єктами господарювання у загальнодержавні фонди, які в свою чергу відображають зацікавленість суспільства в цілому. Кожен додатково найнятий працівник збільшує розмір фонду заробітної плати, що автоматично призводить до

зростання розглянутих відрахувань. Хоча сума відрахувань від заробітної плати не є доходом, а, отже, і прямим стимулом для працівників, для наймача вони представляють витрати, які залежать від розміру матеріальної винагороди. У зв'язку з цим їх можна ототожнювати з витратами наймача на матеріальне стимулювання праці.

До витрат, пов'язаних з утриманням персоналу і не стимулюючим трудову активність працівників, відносяться зарезервовані кошти, які використовуються для забезпечення різного роду компенсацій і гарантій, які наймач зобов'язаний виплатити у випадках, обумовлених в колективному і трудовому договорах, а також встановлених законодавством. Наявність цих коштів не надає безпосередній вплив на підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Витрати на професійне навчання та підготовку кадрів пов'язані з підвищенням кваліфікаційного рівня працівників. Дана стаття витрат сприяє підвищенню якості трудових ресурсів, так як більш кваліфіковані фахівці вносять більший внесок у результативність діяльності суб'єкта господарювання. Однак між вкладенням коштів у підготовку та перепідготовку кадрів та їх віддачею існує певний часовий лаг. Ця стаття витрат виступає переважно статусним стимулом для працівників, які прагнуть до професійного росту та просування по службі.

Витрати наймачів на стимулювання підвищення кваліфікації працівників виражаються у виплаті більш високої заробітної плати у зв'язку з підвищенням тарифних розрядів, а, відповідно, і тарифних ставок, надбавок за високу професійну майстерність, якість роботи. Надбавки ж входять до складу одержуваної працівниками заробітної плати. Отже, витрати на професійне навчання і підготовку кадрів є витратами на утримання персоналу, які в певній мірі стимулюють трудову активність працівників.

Таким чином, проведене дослідження свідчить, що основоположним елементом витрат на матеріальне стимулювання праці, які мають визначальне значення і вплив на результативність системи мотивації праці, є в першу чергу – фонд заробітної плати, до складу якого входять як кошти, які відносять на собівартість продукції, так і виплачуються за рахунок прибутку.

При визначенні результату дії системи матеріального стимулювання праці, доцільно виходити з цілей, що стоять перед господарюючим суб'єктом, так як система матеріального стимулювання праці є одним з елементів, покликаних забезпечити ефективне функціонування організації. Крім того, ефектом дії системи стимулювання праці є зміна трудової активності працівників, яке проявляється у трансформації результатів праці,

що, у свою чергу, впливає на динамічність забезпечення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

В якості основних результатів діяльності організації можна позначити об'ємні показники – обсяг продукції (робіт, послуг), виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, зовнішньоторговельний оборот та ін.; а також якісні показники – дохід, додана вартість (чиста продукція), прибуток.

Головною метою, що визначає ефективність функціонування суб'єкта господарювання будь-якої галузі діяльності, є отримання прибутку від реалізації продукції. На нашу думку, закріпити свої позиції на ринку товарів і послуг і максимізувати прибуток можливо за умови задоволення запитів споживачів продукції. Тому якість виробленої продукції та наданих послуг є додатковою умовою, що сприяє підвищенню ефективності функціонування організації. Отже, кінцевим результатом при дослідженні ефективності матеріального стимулювання праці може бути сума прибутку від реалізації, оскільки саме цей показник найбільш точно відображає ефект від основного виду діяльності. Крім цього, найважливішим показником з точки зору суб'єкта та об'єкта регулювання є чистий прибуток, оскільки він залишається в розпорядженні організації і розподіляється на капіталізовану частину, в чому проявляється інтерес наймача, і на споживану частину, мотивуючу працівників.

На нашу думку, показники ефективності матеріального стимулювання праці доцільно диференціювати з точки зору реалізації інтересів наймачів і працівників. Наймач звертає увагу на окупність коштів, що спрямовуються на стимулювання праці. Працівників цікавить розмір заробітної плати, як винагороду за надані ними трудові послуги. З урахуванням існуючих показників оцінки ефективності матеріального стимулювання праці, і розглянутих нами уточнених показників результату і витрат, пов'язаних зі стимулюючими впливами, система показників ефективності матеріального стимулювання праці з точки зору наймачів прийме наступний вигляд (табл. 8.1.1).

Комплексне дослідження динаміки розглянутих показників дає можливість простежити зміну ефективності використання коштів, що спрямовуються на матеріальне стимулювання праці. Пропонована система досить проста в застосуванні, не вимагає проведення спеціальних досліджень, оскільки всі показники, задіяні в розрахунках, містяться в бухгалтерській і статистичній звітності.

**Система показників ефективності матеріального стимулювання праці,
що враховуються наймачами**

Найменування показника	Методика розрахунку	Умовні позначення
Прибутковість витрат на матеріальне стимулювання праці	$\frac{B}{P_{мст}}$	B – виручка від реалізації; $P_{мст}$ – витрати на матеріальне стимулювання праці
Прибутковість витрат на матеріальне стимулювання праці	$\frac{\Pi_{реал}}{P_{мст}}; \frac{\Pi_{ч}}{P_{мст}}$	$\Pi_{реал}$ – прибуток від реалізації; $\Pi_{ч}$ – чистий прибуток
Питома вага фонду заробітної плати у витратах на матеріальне стимулювання праці, %	$\frac{\PhiЗП}{P_{мст}} \times 100$	$\PhiЗП$ – фонд заробітної плати
Питома вага податкових і неподаткових відрахувань від фонду заробітної плати у витратах на матеріальне стимулювання праці, %	$\frac{O_{н}}{P_{мст}} \times 100$	$O_{н}$ – сума податкових та неподаткових відрахувань від $\PhiЗП$
Питома вага витрат на оплату праці, що відносяться на собівартість, у загальній сумі витрат виробництва, %	$\frac{\PhiЗП_{с}}{C} \times 100$	$\PhiЗП_{с}$ – фонд заробітної плати, що відносяться на собівартість; C – собівартість продукції
Питома вага спожитої частини прибутку в чистому прибутку, %	$\frac{\Pi_{чп}}{\Pi_{ч}} \times 100$	$\Pi_{чп}$ – спожита частина чистого прибутку (заробітна плата, виплачена за рахунок прибутку; дивіденди; інші форми споживання прибутку)
Питома вага виплат стимулюючого характеру в чистому прибутку, %	$\frac{\PhiЗП_{п}}{\Pi_{ч}} \times 100$	$\PhiЗП_{п}$ – заробітна плата, що виплачується за рахунок прибутку
Співвідношення між темпами зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати	$\frac{\PiТ}{ЗП}$	$\PiТ$ – темпи зростання продуктивності праці; $ЗП$ – темпи зростання середньої заробітної плати
Індекс вартості заробітної плати	$\frac{\DeltaЗП}{\Delta\PiТ}$	$\DeltaЗП$ – темп приросту середньої заробітної плати; $\Delta\PiТ$ – темп приросту продуктивності праці
Питома вага прибутку від реалізації в чистій продукції, %	$\frac{\Pi_{реал}}{ЧП} \times 100$	$ЧП$ – чиста продукція
Питома вага витрат на оплату праці, що відносяться на собівартість, у чистій продукції, %	$\frac{\PhiЗП_{с}}{ЧП} \times 100$	
Середні витрати з використання персоналу	$\frac{P_{мст}}{Ч}$	$Ч$ – чисельність персоналу
Рівень витрат на матеріальне стимулювання праці, %	$\frac{P_{мст}}{B} \times 100$	
$P_{мст} = \PhiЗП \times (H+1)$, де H – коефіцієнт, що характеризує рівень податкових і неподаткових відрахувань від фонду заробітної плати		

Система показників ефективності матеріального стимулювання праці, значущих для працівників (табл. 8.1.2), може бути використана професійними спілками для обґрунтування економічних вимог при проведенні переговорів з наймачами, підготовки проектів колективних договорів, а також керівниками та спеціалістами з числа найманої робочої сили при узгодженні умов контрактів (трудових договорів). Окрім цього, дана система являє інтерес і для наймачів з точки зору оцінки застосовуваних ними матеріальних мотивацій.

Таблиця 8.1.2

Система показників ефективності матеріального стимулювання праці, значущих для працівників

Найменування показника	Методика розрахунку	Умовні позначення
Доходність фонду заробітної плати	$\frac{B}{\Phi ЗП}$	B – виручка від реалізації; $\Phi ЗП$ – фонд заробітної плати
Прибутковість фонду заробітної плати	$\frac{П_{реал}}{\Phi ЗП}$	$П_{реал}$ – прибуток від реалізації;
Коефіцієнт участі працівників у прибутку	$\frac{П_{чп}}{П_{ч}}$	$П_{чп}$ – спожита частина чистого прибутку (заробітна плата, виплачена за рахунок прибутку; дивіденди; інші форми споживання прибутку) $П_{ч}$ – чистий прибуток
Співвідношення виплат стимулюючого характеру за рахунок прибутку з чистим прибутком	$\frac{\Phi ЗП_n}{П_{ч}}$	$\Phi ЗП_n$ – заробітна плата, що виплачується за рахунок прибутку
Співвідношення темпів зростання тарифної частини фонду заробітної плати з темпами зростання обсягів діяльності	$\frac{\Phi ЗП_m}{ОД}$	$\Phi ЗП_m$ – темпи зростання тарифної частини заробітної плати; ОД – темпи зростання обсягів діяльності
Співвідношення темпів зростання премій, виплачуваних за підвищення продуктивності праці, з темпами зростання продуктивності праці	$\frac{\Phi ЗП_{пм}}{ПТ}$	$\Phi ЗП_{пм}$ – темпи зростання премій, виплачуваних за підвищення продуктивності праці; ПТ – темпи зростання продуктивності праці
Співвідношення темпів зростання премій, виплачуваних за підвищення рентабельності діяльності, з темпами зростання прибутку	$\frac{\Phi ЗП_p}{П_{реал}} ; \frac{\Phi ЗП_p}{П_{ч}}$	$\Phi ЗП_p$ – темпи зростання премій, виплачуваних за підвищення рентабельності діяльності
Рівень конкурентоспроможності заробітної плати, %	$\frac{ЗП}{ЗП_{отр}} \times 100$	$ЗП$ – середня заробітна плата працівників організації; $ЗП_{отр}$ – середня заробітна плата по галузях економіки (галузі, підгалузі)
Співвідношення заробітної плати з розмірами соціальних нормативів	$\frac{ЗП}{МПБ} ; \frac{ЗП}{БПМ}$	$МПБ$ – мінімальний споживчий бюджет для працездатного населення; $БПМ$ – бюджет прожиткового мінімуму для працездатного населення

Методика оцінки матеріального стимулювання праці пройшла апробацію в організаціях агропромислового комплексу, сільського господарства, а також легкої промисловості і в рамках виконання НДР на замовлення Адміністрації СЕЗ «Гомель-Ратон»; в навчальному процесі, в тому числі при проведенні занять на спеціальних семінарах підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів Белкоопсоюзу для керівників і спеціалістів системи споживчої кооперації (начальників відділів праці та заробітної плати, економістів з праці).

На сучасному етапі трансформаційних перетворень, що відбуваються на пострадянському просторі, видається важливим задіяти всю систему мотивації праці. При цьому слід надавати конструктивний вплив на поведінку персоналу для досягнення, як особистих, так і корпоративних цілей. Доцільно враховувати напрями внутрішньої мотивації працівників для реалізації їх природних здібностей і схильностей. Зміст робіт повинно викликати інтерес персоналу до результативної діяльності, що сприятиме підвищенню його активності, забезпеченню високоякісної, сумлінної, продуктивної праці.

Важливо приділяти увагу значущості проведених етапів реформування економіки, впливати на розвиток корпоративних поглядів, що забезпечують відповідність діяльності працівників їх переконанням і видінню вирішення економічних проблем, корисність їх роботи для суб'єкта господарювання та суспільства в цілому. Це сприяє розвитку певних якостей людини для формування привабливого іміджу організації, високого рівня задоволеності працею і значущості для суспільства.

Зовнішню мотивацію або стимулювання праці слід націлити на активізацію діяльності працівників. При цьому доцільно конструктивно поєднувати адміністративне, економічне і статусне стимулювання. В останні роки окремими суб'єктами господарювання, в тому числі агропромислового комплексу, на жаль, переважно застосовувалося перше. Застосування санкцій за порушення встановлених норм, часто переростає в бездіяльність і боязнь взяти відповідальність за реалізацію конструктивних, але пов'язаних з ризиком дій.

Як зазначалося раніше, найбільш результативно матеріальне стимулювання діяльності працівників. У цьому напрямку в останні роки зроблено чимало роботи, націленої на індивідуалізацію систем заробітної плати. Зокрема, використовуються методи оплати праці, стимулюючі зростання його продуктивності, прискорення товарооборотності, а також індивідуальні підходи, що враховують трудову участь керівників і фахівців у

досягненні основних результиуючих показників господарсько-фінансової діяльності організацій.

Однак складне фінансове становище багатьох суб'єктів господарювання не дозволяє повною мірою використовувати можливості економічного стимулювання діяльності працівників. У таких умовах, на наш погляд, доцільно в більшій мірі застосовувати статусне стимулювання, націлене на зміну положення провідних спеціалістів в організації, суспільне визнання їх заслуг, зростання професійного і морального авторитету найбільш активних у трудовому відношенні працівників. Слід сконцентрувати увагу на прагненні людей до професійного, службового росту і використовувати цю схильність для досягнення найвищих результатів діяльності організації.

Для суб'єктів господарювання агропромислового комплексу в останні роки характерні висока плинність кадрів і змінюваність керівного складу. Тому поряд з мотивацією залучення найбільш активних працівників слід застосовувати одну зі складових систем мотивації – мотивацію утримання. Її реалізація зводиться до планування ділової кар'єри, розробки кадрового резерву, програм професійного навчання, формування соціального пакета, застосування надбавок за стаж роботи у відповідній організації, надання довгострокових позик і т.п.

У системі стимулювання праці, враховуючи складне фінансове становище багатьох суб'єктів господарювання агробізнесу, поряд з матеріальним грошовим і нефінансовим стимулюванням, доцільно більше уваги приділяти моральному стимулюванню праці. Зокрема, ширше застосовувати нагородження дипломами та грамотами, вручення нагрудних знаків, вивішування фотографій на дошці пошани, повідомлення про досягнення в засобах масової інформації і просто компліменти за роботу, що досить широко використовується в країнах з розвиненим ринком.

Таким чином, пропоновані до використання методичні підходи до оцінки стимулювання праці та напрями підвищення трудової мотивації дозволять суб'єктам господарювання агробізнесу органічно влитися в загальну систему регулювання економікою. У свою чергу, це забезпечить виконання основних цільових установок щодо підвищення рівня життя населення в поєднанні зі зростанням ефективності економіки; результативність обраних напрямків і рекомендованих до використання методів впливу; реалізацію основоположних функцій і принципів системи регулювання оплати праці.

Отже, перспективною для розвитку агробізнесу на мікрорівні є запропонована нами система показників ефективності матеріального

стимулювання праці, що враховується наймачами і значущих для працівників. Ключовим показником, що виражає витрати власників засобів виробництва виступають витрати на здійснення матеріального стимулювання праці, які включають фонд заробітної плати, а також податкові та неподаткові відрахування від нього. З точки зору найманих працівників витрати, що забезпечують відтворення їх трудових зусиль, виражаються фондом заробітної плати. В якості результатів слід прийняти прибуток від реалізації, як показник, що найбільш точно відображає ефект від основного виду діяльності, і чистий прибуток, в максимізації якого зацікавлені як наймачі, так і наймані працівники, оскільки першими вона капіталізується, а другими – споживається. Пропонована до використання система показників проста в застосуванні, дає можливість наймачам оцінити дієвість застосовуваних ними матеріальних мотивацій і рекомендується для економічного обґрунтування вимог профспілок при підготовці проектів колективних договорів в аграрному секторі економіки.

У системах стимулювання праці на мікрорівні слід розумно поєднувати економічний, статусний та адміністративний впливи, націлені на досягнення високої результативності праці при відповідному підвищенні його оплати, забезпечення низької плинності кадрів; суспільне визнання заслуг найбільш активних у трудовому відношенні працівників, створення передумов до їх професійного і службового зростання; підтримка високої трудової дисципліни, виховання почуття відповідальності за результати праці.

8.2. Заробітна плата як елемент матеріального стимулювання персоналу в системі мотивації персоналу

На сьогоднішній день можемо констатувати, що трансформаційні процеси, які впродовж тривалого часу відбуваються в економіці країни, здійснюють значний, і в той же час диференційований вплив на різні галузі народного господарства. Внаслідок цього, спостерігається зміна пріоритетів у свідомості населення, що призводить до міграції людських потоків між різними секторами економіки. Результатом вказаних явищ стало різке скорочення зайнятих в сільськогосподарському виробництві вітчизняного агропромислового комплексу. Низький рівень оплати праці, проблеми у функціонуванні соціальної інфраструктури, зменшення кількості сільськогосподарських підприємств, поява агрохолдингів та інших інтеграційних угруповань, орієнтованих на високотехнологічне виробництво,

а також безліч інших причин призвели до відтоку працездатного населення з сільської місцевості. За офіційними даними Державного комітету статистики України лише у 2010 році вивільнення працівників у сільському господарстві склало 4,2 тисячі осіб, в той же час потреба підприємств у працівниках для заміщення вільних робочих місць на кінець 2010 року склала 2,7 тис чоловік. Задачею менеджменту всіх агроформувань, в таких умовах, стає забезпечення виробничо-збутової діяльності кваліфікованими кадрами в необхідній кількості. Тобто на перший план виходять показники кількісного і якісного стану персоналу підприємства. Досягнення поставленого завдання можлива за умови побудови гармонійної системи мотивації персоналу, що буде базуватися на врахуванні всіх факторів, що спонукають не лише до праці, а й життя в сільській місцевості.

У конкретних виробничих умовах матеріальне стимулювання потрібно розглядати з урахуванням змін, які відбуваються в аграрному секторі. Рівень оплати повинен задовольняти потреби працюючого і щоб кожен працівник відчував, що його праця об'єктивно і своєчасно оцінюються повною мірою та стимулюється. Тільки за таких умов можлива мотивація людини до праці, що веде до духовного її збагачення та соціального розвитку суспільства.

Формування фонду оплати праці орієнтується на його розподіл між працюючими. Розподіл за працею означає відповідну оплату за відповідну працю. В ринковій економіці важлива не трудова діяльність, а її результати – обсяг, структура, якість продукції та послуг, їх відповідність потребам .

Оплата праці повинна виконувати важливі соціально – економічні функції – відтворювальну, стимулюючу і регулюючу, сприяти піднесенню виробництва і матеріального добробуту селян. Підвищення їх життєвого рівня можна досягти в результаті зростання продуктивної праці. В умовах реформування сільськогосподарських підприємств мотивація високопродуктивної праці залежить від раціонального розподілу валової продукції має розширити його економічний зміст згідно з дією законів ринку.

Виходячи із структури валової продукції виникає необхідність встановлення нормативів щодо оплати праці, валового доходу, чистого доходу, фонду матеріального стимулювання, розмірів орендної плати та дивідендів. Їх структура залежить від обсягів виробництва (продуктивності землі, тварин).

Методика розрахунків полягає у нижченаведеному:

1. Вартість валової продукції оцінюють за ринковими цінами.
2. Матеріальні витрати розраховують за вимогами відповідної технології, як поділяють на постійні і змінні.

3. Оплата праці визначається умовами договору, за яким враховують: освіту, клас, розряд, стаж, вік, і вона є постійною для відповідної категорії працюючих.

4. Фонд матеріального стимулювання (ФС) залежить від загального обсягу, темпів зростання продуктивності і оплати праці з тим, щоб показник темпу підвищення продуктивності випереджав темпи зростання оплати не менш як на 0,2%, і визначається за формулою:

$$\Phi C = \frac{(TP - TO) \times 0,8 \times \Phi O}{100}, \quad (8.2.1)$$

де TP – темпи зростання продуктивності праці;

TO – темпи зростання оплати праці, %;

ΦO – фонд оплати праці.

Після завершення виробничого циклу розраховують фонд матеріального стимулювання і розподіляють його між виробничими підрозділами й обслуговуючою сферою пропорційно до суми нарахованої оплати праці. Рівень стимулювання є вирішальним фактором мотивації підвищення продуктивності праці.

5. Орендна плата і дивіденди – обов'язкові види платежів орендодавцям за використання земельних і матеріальних ресурсів. Розмір відповідної плати залежить від маси прибутку та рівня рентабельності.

Матеріальне стимулювання аграрної праці в умовах ринкової економіки спрямоване на оптимальне виробництво валового доходу. Для повного задоволення потреб людей механізм його перерозподілу між орендодавцями, орендарями, працюючими відбувається через формування фондів; оплати праці, матеріального стимулювання, орендної і дивідендної плати, що дає можливість значно підвищити рівень реальної оплати праці.

В вітчизняній науковій економічній літературі звертається увага на необхідність створення ефективної системи мотивів і стимулів. Українські вчені по різному підходять до розв'язання проблеми мотивації праці в країні. Послаблення мотивації праці пов'язують із відчуженням працівників від засобів праці, від результатів праці, від трудового процесу. В результаті цього порушується поєднання суб'єкта і об'єкта праці, знижується в наслідок цього результативність праці. Так з незначними трудовими зусиллями або зовсім без них працюють 11% анкетованих, з зусиллями працює в середньому кожний третій, прикладає значних трудових зусиль лише кожний другий, причому частка таких працівників, за їх власним визнанням, найвища

не в фермерських господарствах (52%), а у державних (58%) і акціонерних (63%) підприємствах. Кожний третій респондент фермерських господарств, кожний восьмий в акціонерному і кожний п'ятий на державному підприємстві, висловлюючись про причини втрати зацікавленості до праці на виробництві, стверджують, що найбільші прибутки сьогодні можна одержувати без особливих зусиль, не займаючись продуктивною працею. Більше половини респондентів з фермерських господарств вважають, що оплата їх праці відповідає трудовому внеску, серед працівників державних підприємств цього погляду дотримуються 5%, а на акціонерних – 13%. В фермерських господарствах 2/3 респондентів відзначають безпосередню і цілковиту залежність зарплати від своїх трудових зусиль. На державних підприємствах цю залежність відчують лише 17% анкетованих, на акціонерних – 30%¹.

Серед мотивів трудової діяльності провідне місце займає оплата праці, а також такі фактори як умови праці, зміст праці, система економічних нормативів, справедливість у розподілі доходів. Згідно з проведеним опитуванням у респондентів домінують мотивації, спрямовані на задоволення матеріальних потреб. Серед основних вимог до роботи опитувані виділили: висока заробітна плата – 40,4%, стабільний дохід – 29,6%, відповідність спеціальності – 13,8%, стабільний та доброзичливий колектив – 5,9%, сприятливі умови праці – 4,3%, можливість застосування своїх здібностей – 3,0%, кар'єра – 2,5%, та інші – 0,5%. Проте, сьогодні практично у 30% працівників відсутні будь-які мотиви і стимули до праці.

Формування в Україні ринкової системи, створення економіки нового типу та забезпечення на цій основі підвищення рівня життя населення вимагають здійснення ряду заходів щодо системного реформування оплати праці на всіх рівнях економіки. Існуюча в Україні система оплати праці не відповідає вимогам соціально орієнтованої ринкової економіки й свідчить про відсутність чітко налагодженого механізму взаємодії своїх основних елементів.

Системи оплати праці, які використовуються у наш час на більшості сільськогосподарських підприємств, морально застаріли. Це виявляється в тому, що вони не враховують ні специфіки роботи підприємства в ринковій економіці, ні різної відповідальності і результатів праці працівників, що займають ідентичні посади. Системи оплати праці будуть ефективними лише тоді, коли вони відповідатимуть організаційно-технічним умовам

¹ Нестерович А.В. Особливості відтворення менеджерського персоналу сільськогосподарських підприємств в умовах інтеграційних процесів АПК. Колективна монографія / А.О. Линдюк, Н.В. Липчук, А.В. Нестерович. – Львів, 2011. – 326 с.

виробництва. Однак не завжди традиційні системи оплати праці відповідають внутрішньому середовищу підприємства.

Дослідження показують, одне з центральних місць у структурі сукупних ресурсів домогосподарств займають доходи від зайнятості (47,5%), що свідчить про вагомість трудової діяльності як основного чинника поліпшення матеріального становища населення. Доходи від зайнятості характеризують доходи, що формуються на основі оплати праці найманих працівників та доходів осіб, які займаються підприємницькою та самостійною господарською діяльністю.

Головним складовим елементом доходів від зайнятості є оплата праці, питома вага якої порівняно 2011 р. зменшилась на 1,6 в.п. і становила 44,1% сукупних ресурсів пересічного домогосподарства. Частка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості порівняно з аналогічним періодом 2011 р. зменшилась на 0,9 в.п. і становила лише 3,4%.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника у 2012 р. порівняно з 2011 р. збільшилась на 14,9% і становила 2503 грн. (для порівняння у 2011 р. зростання показника становило 16,7%).

Одним із основних важелів впливу на підвищення рівня оплати праці є законодавче збільшення розміру мінімальної заробітної плати. Впродовж 2012 р. мінімальний рівень оплати праці підвищився з 1073 грн. у січні до 1134 грн. у грудні.

Таблиця 8.2.1

Динаміка росту номінальної заробітної плати найманих працівників по Сумській області у 2008-2012 роках*

Роки	Нарахована заробітна плата в середньому штатному працівнику		
	за місяць		за оплачену годину
	грн.	у % до попереднього року	грн.
2008	1472	134,1	9,57
2009	1593	108,2	10,81
2010	1866	117,2	12,56
2011	2177	116,7	14,46
2012	2503	114,9	16,58

* Джерело: розраховано автором за даними²

Проте, слід зазначити, що рівень мінімальної заробітної плати в Україні є значно нижчим відповідних стандартів країн Євросоюзу. Експерти

² Комплексна економічна доповідь «Заробітна плата та соціально-трудова відносина в області у 2012 році»: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Сумській області – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – 27 с.

Статистичного бюро Європейського співтовариства поділили усі країни Євросоюзу на три категорії – країни з високими, середніми та низькими мінімальними зарплатами.

У першу категорію потрапили держави, які платять мінімальну зарплату не нижче 1000 євро: Люксембург – 1801 євро, Бельгія – 471 євро, Ірландія та Франція – 1462 євро, Нідерланди – 1456 євро, Великобританія – 1244 євро.

До другої – країни з «середнім» рівнем мінімальної оплати праці – Португалія, Мальта, Греція, Іспанія та Словенія, де мінімальна заробітна плата становить від 566 до 763 євро.

Замикають ланку Болгарія, Румунія, Литва, Латвія, Чехія, Угорщина, Словаччина, Польща. У цих країнах мінімальні зарплати знаходяться у межах від 148 до 353 євро.

В таких країнах, як Австрія, Данія, Італія, Кіпр, Німеччина, Фінляндія та Швеція мінімальна заробітна плата взагалі не встановлюється.

В Україні у грудні 2012 р. мінімальна заробітна плата становила 1134 грн. (106 євро по курсу НБУ на 01.12.2012 р.).

Зростання розмірів номінальної заробітної плати у 2012 р. відбулося майже за всіма видами економічної діяльності. Темпи зростання коливалися від 2,5% у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку до 38,3% на підприємствах зайнятих дослідженнями і розробками. Тільки у готельно-ресторанному господарстві спостерігалось зменшення показника (на 23,3%).

Продовжує спостерігатися міжгалузєва диференціація в рівнях оплати праці. Найбільш оплачуваними у 2012 р. були працівники фінансових установ, транспорту, державного управління, досліджень та розробок, у яких розмір заробітної плати у 1,2-1,4 рази перевищив середній показник по області. Серед промислових видів діяльності на підприємствах, що зайняті добуванням паливно-енергетичних корисних копалин рівень оплати праці в 1,6 рази перевищив середній по економіці та більш ніж на третину – по промисловості.

Разом із тим значно нижчою є заробітна плата працівників діяльності готелів та ресторанів, рибальства та рибництва, торгівлі, а також оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів, текстильного виробництва; виробництва одягу, хутра та виробів з хутра, виробництва коксу, продуктів нафтопереробки, виробництва гумових та пластмасових виробів. Співвідношення рівня оплати праці в зазначених видах діяльності до середнього по економіці не перевищувало 68,2%.

Також рівень оплати працюючих у закладах охорони здоров'я не перевищив 80,7% середньообласного показника. Це свідчить, що вартість робочої сили у виді діяльності, який забезпечує надання соціально важливих послуг, поки що залишається низькою.

У 2012 р., як і в попередні роки, спостерігалась значна диференціація в рівнях оплати праці. Найбільше вагомо оцінювались результати праці працівників підприємств, розташованих у містах: Охтирка – 2980 грн., Суми – 2845 грн. та Конотоп – 2665 грн. Не гіршою, ніж у середньому по області, була заробітна плата у Тростянецькому (2794 грн.) та Охтирському (2391 грн.) районах. Разом з тим, кожен працівник, зайнятий в економіці Липоводолинського району у 2012 р. щомісячно міг розраховувати лише на 1834 грн., Кролевецького – на 1916 грн., Середино-Будського – на 1929 грн. Співвідношення найбільшого та найменшого рівнів заробітної плати склало 1,6 раза. Це обумовлено розташуванням на територіях з високою заробітною платою підприємств високооплачуваних видів діяльності.

Продовжує спостерігатися тенденція зменшення кількості працівників, оплата праці яких знаходиться у межах мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством.

Серед 235,3 тис працівників, яким у грудні 2012 р. оплачено 50% і більше робочого часу, 7,9% мали нарахування у межах мінімальної заробітної плати. Найбільша частка працівників із зазначеними нарахуваннями спостерігалась у видах діяльності з низьким рівнем середньої заробітної плати: рибальстві, рибництві – більше половини працюючих, у готельно-ресторанному господарстві – майже третина працюючих, на підприємствах сільського господарства, пошти та зв'язку – кожний п'ятий, у будівництві та у сфері надання комунальних та індивідуальних послуг – кожний восьмий зайнятий на підприємствах цих видів діяльності. Разом з тим у промислових видах діяльності працівники, що мали нарахування в межах мінімальної заробітної плати, становили: більше третини – на підприємствах з оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів і майже чверть на підприємствах целюлозно-паперового виробництва, видавничої діяльності.

Водночас серед працівників, які повністю відпрацювали місячну норму робочого часу (167,7 тис працюючих), цей показник становив 0,8 тис осіб, або 0,5%, у промисловості (42,7 тис працюючих) – 0,1 тис осіб, або 0,2% відповідно. Загалом більш ніж у двох третин працівників нарахована заробітна плата не перевищувала середньообласний показник у грудні 2012 р. (2722 грн.).

Разом з тим кожний четвертий працівник отримав заробітну плату більшу за 3500 грн. Переважна більшість таких працівників була зайнята у видах діяльності з високим рівнем оплати праці, зокрема на підприємствах з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (51,3%), з добування паливно-енергетичних корисних копалин (47,4%), у державному управлінні (46,6%), на підприємствах транспорту (44,9%), у виробництві машин та устаткування (43,6%), у виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування (43,2%), на підприємствах, зайнятих дослідженнями та розробками (41,9%).

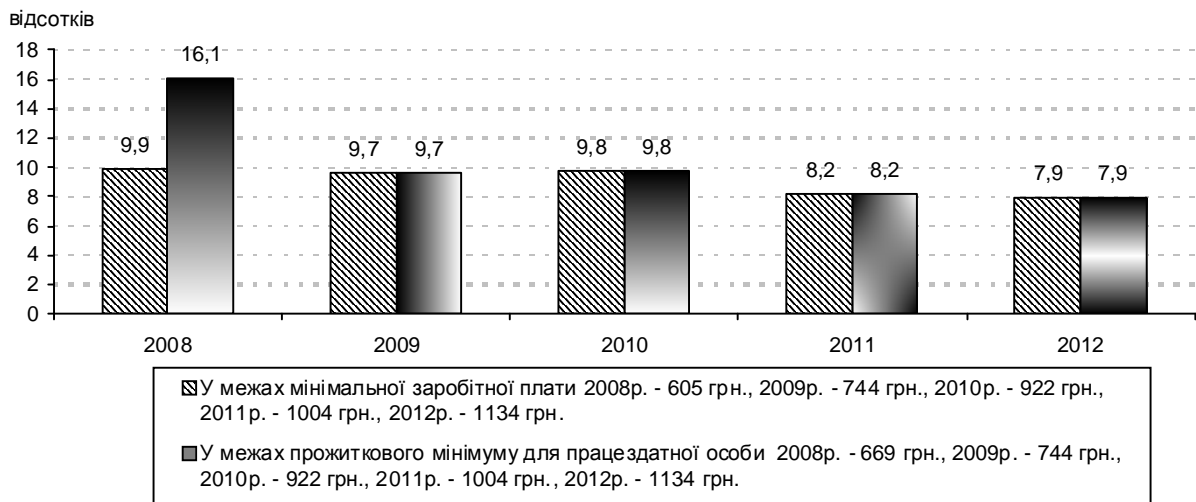


Рис. 8.2.1. Кількість найманих працівників в Сумській області, яким заробітну плату нараховано у межах законодавчо встановлених державних соціальних стандартів

* Джерело: розраховано автором за даними³.

Розподіл працівників за розмірами заробітної плати свідчить про відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у сфері послуг, так і виробництва. Наприклад, в установах освіти, де працівники мають високий кваліфікаційний та професійний рівень, забезпечений вищою освітою, у грудні 2012 р. лише у 19,4% працюючих нарахована заробітна плата була понад 3500 грн., в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги ще менше – у 11,2% працюючих. Разом з тим, серед зайнятих у державному управлінні зазначена категорія складала майже половину, у фінансовій сфері – понад третину.

³ Комплексна економічна доповідь «Заробітна плата та соціально-трудові відносини в області у 2012 році»: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Сумській області – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – 27 с.

У виробничих видах діяльності подібні відмінності спостерігаються на підприємствах, що займаються виробництвом та розподіленням електроенергії, газу та води – половина працівників отримали заробітну плату більше 3500 грн. При цьому на підприємствах, що зайняті текстильним виробництвом; виробництвом одягу, хутра та виробів з хутра зазначена категорія не перевищувала 2,0% працюючих.

Нарахований фонд оплати праці штатних працівників у 2012 р. становив 7498,8 млн грн.

У структурі фонду оплати праці штатних працівників у порівнянні з попереднім роком суттєвих змін не зафіксовано: 64,0% складав фонд основної заробітної плати (оплата за тарифними ставками та посадовими окладами), 31,5% – фонд додаткової заробітної плати. Основними складовими останнього були доплати та надбавки до тарифних ставок та посадових окладів, премії та винагороди, що носять систематичний характер (64,1% від фонду додаткової заробітної плати). Питома вага заохочувальних та компенсаційних виплат (матеріальна допомога, соціальні пільги тощо) склала 4,5% фонду оплати праці.

Серед видів економічної діяльності спостерігались значні коливання частки основної заробітної плати у фонді оплати праці. На підприємствах з низьким рівнем заробітної плати ця частка є більшою, ніж на підприємствах з високим її рівнем.

Так, на підприємствах із виробництва гумових та пластмасових виробів, текстильного виробництва; виробництва одягу, хутра та виробів з хутра, оброблення деревини та виробництва виробів з деревини, крім меблів, у сільському господарстві, рибальстві, рибництві, готелях та ресторанах, торгівлі, будівництві, фонд оплати праці більш ніж на три чверті складався з нарахувань оплати за тарифними ставками та посадовими окладами. І навпаки, у державному управлінні, на підприємствах металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, у фінансових установах, транспорті, в освіті частка фонду основної заробітної плати не перевищувала 56,3%.

За підсумками 2012 р. в Україні вперше з 2002 р. відбулось зниження споживчих цін (на 0,2%). Середньорічні темпи інфляції суттєво уповільнились – до 0,6% (з 8,0% у 2011р.).

За даними Держстату індекс споживчих цін (ІСЦ) у 2012р. (база – грудень 2011 р.) склав 99,8% проти 104,6% у 2011р.

По Сумській області індекс споживчих цін склав 98,8%, що на 1,0 в.п. менше, ніж по Україні в цілому.

Реальна заробітна плата характеризує рівень життя працівника. Величина реальної заробітної плати залежить, з одного боку, від розміру номінальної заробітної плати, а з іншого – від рівня цін на предмети споживання та послуги. При порівнянні з попереднім роком у 2012 р. темпи росту реальної заробітної плати випереджали темпи росту номінальної: при зростанні номінальної на 14,9%, реальна заробітна плата збільшилася на 15,1% (за 2011 р. – лише на 8,8%).

Таблиця 8.2.2

Динаміка індексів номінальної та реальної заробітної плати в Сумській області у 2008-2012 роках

Роки	У % до попереднього року	
	індекс номінальної заробітної плати	індекс реальної заробітної плати
2008	134,1	108,6
2009	108,2	94,5
2010	117,2	107,9
2011	116,7	108,8
2012	114,9	115,1

* Джерело: розраховано автором за даними⁴.

Рівень заробітної плати працівників області у 2012 р. становив 82,7% від середнього рівня в країні, або був меншим на 522 грн. (у 2011р. – 82,7% та 456 грн. відповідно, у 2010 р. – 83,3% та 373 грн.). Це свідчить про те, що протягом останніх років зберігається співвідношення заробітної плати в області до показника в середньому по Україні.

Рівень оплати праці працівників області в сфері операцій з нерухомим майном, у торгівлі був на третину нижче відповідних видів діяльності країни. У межах 15,2-17,2% – у працівників транспорту та зв'язку, будівництва, промисловості. Рівень оплати праці в сільському господарстві, мисливстві, освіті, охороні здоров'я, державному управлінні області майже дорівнював рівням, які склалися по відповідних видах діяльності країни.

Важливим чинником щодо забезпечення соціальних гарантій працівників є фактор своєчасності виплати заробітної плати.

Загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати¹ протягом 2012 р. збільшилась на 15,1%, або на 7712,3 тис грн. і на 1 січня 2013 р. становила 58889,8 тис грн.

⁴ Комплексна економічна доповідь «Заробітна плата та соціально-трудова відносина в області у 2012 році»: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Сумській області – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – 27 с.

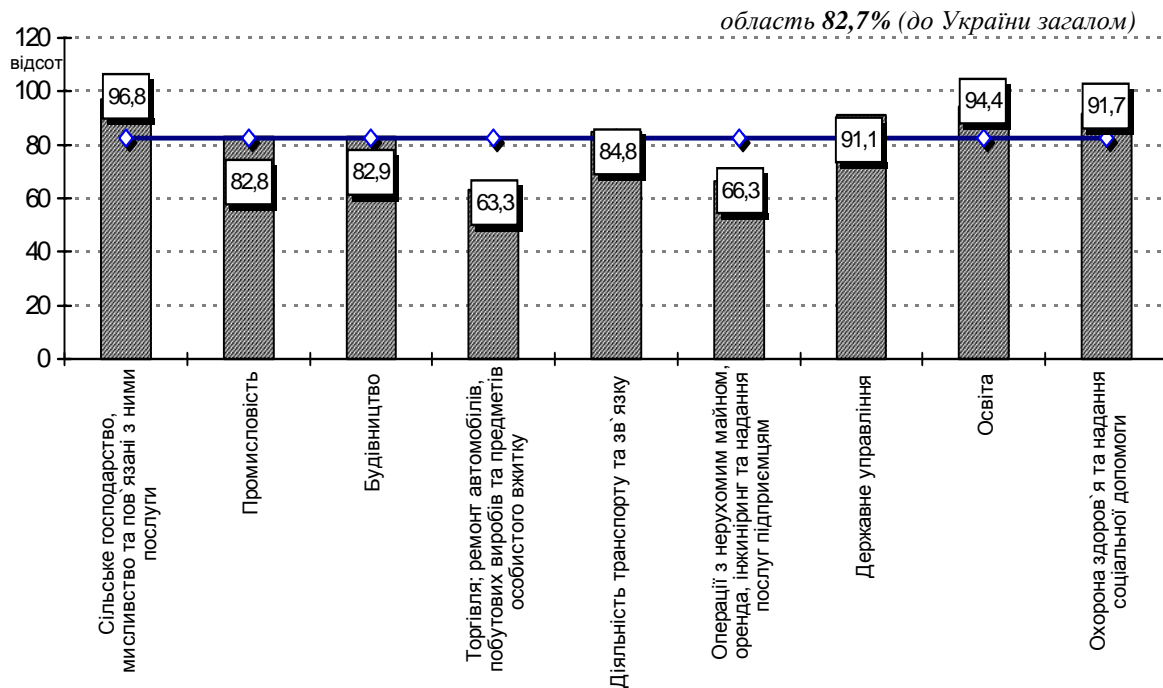


Рис. 8.2.2. Співвідношення рівнів заробітної плати Сумської області та України за основними видами економічної діяльності у 2012 році, %

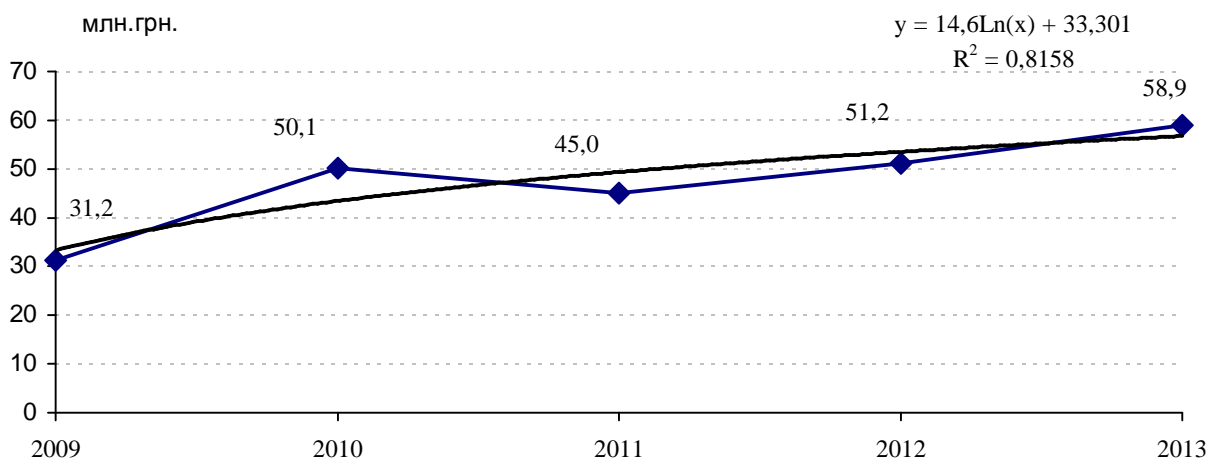


Рис. 8.2.3. Динаміка заборгованості з виплати заробітної плати в підприємствах Сумської області у 2009-2013 роках*

* (на 1 січня відповідного року)

На 1 січня 2013 р. загальний обсяг несплаченої заробітної плати дорівнював 8,6% фонду оплати праці нарахованого за грудень 2012 р., проти 8,2% рік тому.

Основна частка боргу із заробітної плати на початок січня 2013 р. не виплачена підприємствами промисловості (81,7%). На установи, що

здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, будівельні підприємства, припадало 6,8% та 6,0% від загального боргу.

Серед міст та районів області вагома частина заборгованості, як і у попередньому році, припадала на міста Суми (53,0%) та Шостка (36,4%).

Збільшення загальної суми заборгованості було зумовлено головним чином погіршення розрахунків по заробітній платі з найманими працівниками економічно активних підприємств та підприємств–банкрутів, що характеризують дані, наведені в таблиці 8.2.3.

Таблиця 8.2.3

Стан невиконаних заробітної плати в підприємствах Сумської області*

Роки	2011 р.	2012 р.	2013 р.		
			усього	у % до	
				2012 р.	підсумку
Усього	45,0	51,2	58,9	115,1	100,0
у тому числі					
економічно активні підприємства	15,2	19,2	24,7	128,9	42,0
підприємства-банкрути	29,4	30,1	32,7	108,6	55,4
економічно неактивні	0,4	1,9	1,5	78,8	2,6

*(на 1 січня відповідного року; млн. грн.)

** Дані наведено без урахування найманих працівників статистично малих підприємств і у фізичних осіб – підприємців.

*** Джерело: розраховано автором за даними⁵.

Впродовж 2012 р. заборгованість економічно активних підприємств зросла більш ніж на чверть, або на 5,5 млн грн. і на 1 січня 2013 р. становила 24,7 млн грн. Разом з тим 60,0% загального боргу, що склався на 1 січня 2013 р., на цих підприємствах становить заробітна плата, нарахована за січень–листопад 2012 р.

Загалом із кожних 100 грн., не виплачених економічно активними підприємствами, 78 грн. заборгували своїм працівникам промислові підприємства (91,3% з них припадало на хімічне виробництво).

Збільшення боргу економічно активних підприємств упродовж 2012 р. зафіксовано майже по всіх видах економічної діяльності. Найбільше вагоме – у працівників будівництва (на 1,7 млн грн.), промисловості (на 1,6 млн. грн.),

⁵ Статистичний щорічник Сумської області за 2012 р.: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Сумській області / за ред. Л.І. Олехнович. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – 652 с.

зайнятих операціями з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям (на 1,3 млн грн.). Водночас повністю розрахувались з працівниками на економічно активних підприємствах з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води.

У районному розрізі значне зростання суми боргу економічно активних підприємств упродовж 2012р. відбулось у містах Шостка (на 2,5 млн грн.), Суми (на 1,4 млн грн.) та Сумському районі (на 0,6 млн грн.). З'явилась заборгованість по заробітній платі 2 містах та 8 районах області. Повністю погашена заборгованість на економічно активних підприємствах м. Охтирка та Путивльського району.

Заборгованість із виплати заробітної плати за рахунок бюджетних коштів усіх рівнів станом на 1 січня 2013 р. відсутня.

Сума боргу із виплати допомоги працівникам у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності протягом 2012 р. зменшилась на 56,9% і на початок 2013 р. становила 256,7 тис грн.

На початок 2013 р. вчасно не отримали заробітну плату 3,8 тис. осіб, що становить 1,5% від загальної кількості штатних працівників, зайнятих в економіці області. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 6491 грн., що у 2,4 рази більше від середньої заробітної плати за грудень 2012 р.

Тривалість та розмір заборгованості з виплати заробітної плати працівникам економічно активних підприємств окремих видів діяльності наведено у таблиці 8.2.4.

Сума заробітної плати, не виплаченої працівникам підприємств-банкрутів упродовж 2012 р. збільшилась на 8,6%, або на 2,6 млн грн., і на початок 2013 р. становила 32,7 млн грн. Вагома частина заборгованості таких підприємств (88,5%) утворилась у промисловості, переважно за рахунок підприємств з виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування, металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів (52,2% та 32,2% боргу промислових підприємств відповідно). Серед міст та районів найбільша частка боргу підприємств-банкрутів припадала на міста Суми (84,2%), Шостка (6,6%), Охтирка (3,7%), Конотоп (2,3%) та на Білопільський район (1,2%).

На підприємствах, які призупинили виробничо-господарську діяльність (економічно неактивні), заборгованість із виплати заробітної плати зменшилась на 21,2%, або на 0,4 млн грн., і на 1 січня 2013 р. становила 1,5 млн грн. Найбільше заборгували своїм працівникам економічно неактивні підприємства м. Суми (92,7% від загальної суми боргу). За видами

економічної діяльності найбільша частка суми боргу цієї категорії підприємств утворена у торгівлі (43,1%) та у сфері надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльності культури та спорту (42,7%).

Таблиця 8.2.4

Тривалість та розмір заборгованості з виплати заробітної плати у підприємствах Сумської області

Роки	Кількість працівників економічно активних підприємств, яким не виплачено заробітну плату станом на 1 січня 2013р.		Сума боргу в середньому на одного працівника	
	осіб	у % до середньооблікової кількості штатних працівників	грн.	у % до середньомісячної заробітної плати за грудень 2012р.
Усього	3811	1,5	6491	238,5
у тому числі				
промисловість	2125	3,0	9047	289,4
будівництво	798	14,8	2622	113,4
діяльність транспорту та зв'язку	413	1,9	1007	33,3
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	390	4,3	5832	210,8

* Джерело: розраховано автором за даними⁶.

Якщо врахувати, що основним джерелом матеріального зацікавлення до праці є заробітна плата, то її рівень як мінімум має забезпечувати задоволення необхідних потреб працівників. Зазначимо, що у різних категорій працівників є різні потреби, а відповідно і рівень задоволеністю заробітною платою є відмінним.

⁶ Статистичний щорічник Сумської області за 2012 р.: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Сумській області / за ред. Л.І. Олехнович. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – 652 с.

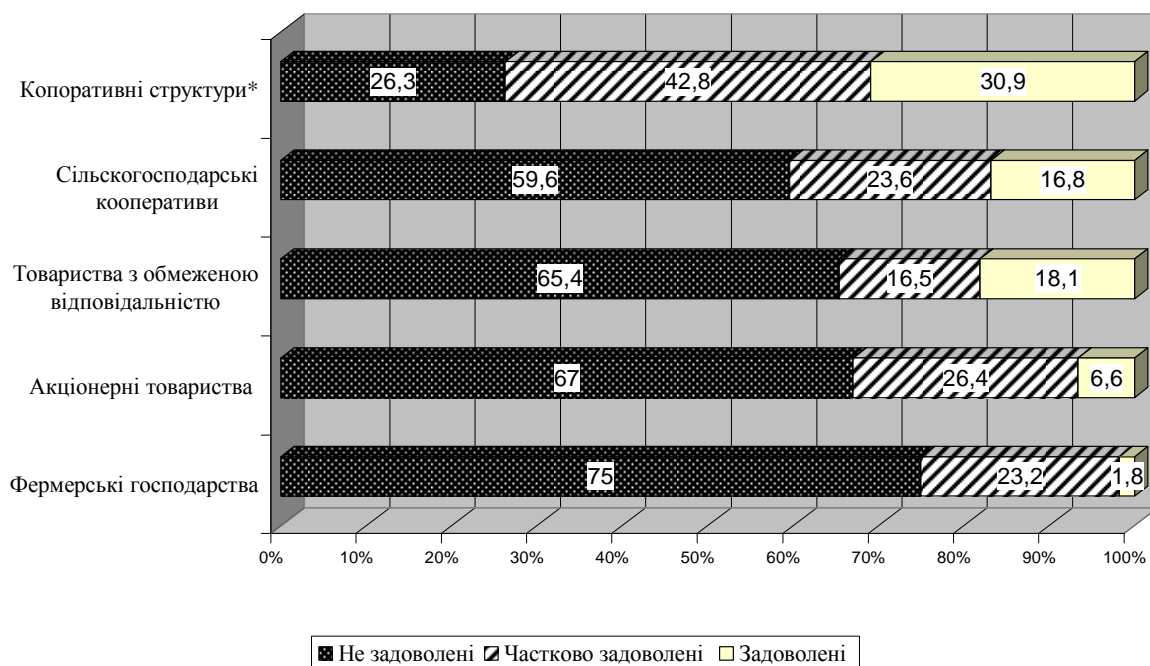


Рис. 8.2.4. Структура задоволення працівників агропідприємств різної форми власності рівнем оплати праці

Дослідження показують, що більшість менеджерів вважають, що вони працюють досить продуктивно, а рівень їх заробітної плати є низький, в свою чергу 42% менеджерів погоджуються, що їхня заробітна плата відповідає тій праці, яку вони виконують і лише 3% вважають що їхня винагорода є занадто високою.

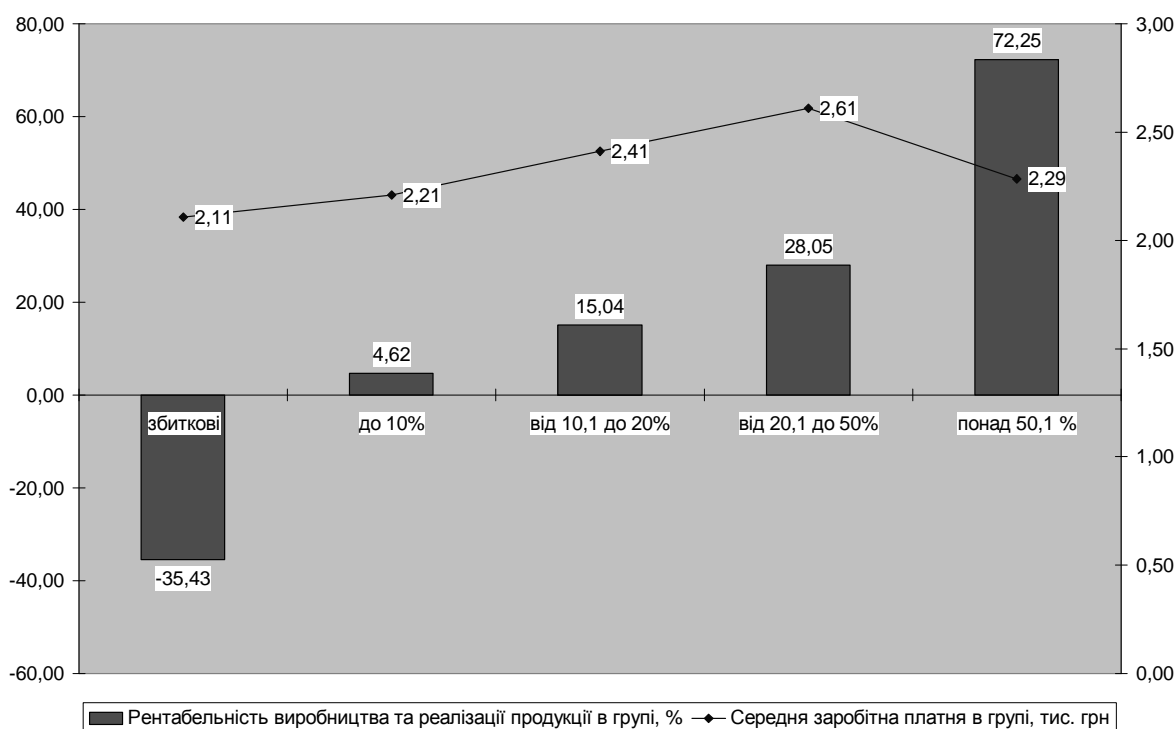


Рис. 8.2.5. Графічна інтерпретація результатів групування

Натомість переважна більшість рядових працівників – 58% вважають, що існує невідповідність рівня оплати праці та її продуктивності, всього кожен третій вважає що його заробітна плата відповідає рівню праці і зовсім незначна частина людей, всього 8% вважають що платять більше ніж вони на те заслуговують.

Враховуючи, що різні категорії працівників, як нами було доведено вище, мають відмінні потреби, тому і побажання щодо рівня оплати праці у них відрізняються.

Проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки, що в Сумській області впродовж довгого періоду зберігалася тенденція скорочення кількості працюючих, яка обумовлена високою мобільністю робочої сили, що викликана пошуками кращих умов праці та більш високих заробітків. Проте, поява в агропромисловому комплексі нових учасників, у формі крупних агрохолдингів дозволило зупини вказане явище. Це стало можливим, за рахунок акценту на розвиток таких мотиваційних диспозицій, як матеріальні блага та зручність і комфорт. Проведене групування підприємств Сумської області показало, що найвищий рівень середньої заробітної плати 2610 грн. спостерігається в підприємствах, рентабельність в яких коливається в межах 20-50%.

Розділ 9.

Управління системою бухгалтерського і податкового обліку на підприємствах АПК

9.1. Облік розрахунків з соціального забезпечення: науково-теоретичні основи

Спрямована на задоволення потреб працівників політика дозволяє працівникам повністю розкрити і реалізувати свій фізичний та інтелектуальний потенціал і, в результаті, забезпечити економічне зростання самого підприємства. Вона полягає у наданні працівникам підприємства набору додаткових соціальних благ та гарантій, які покликані, перш за все, задовольнити потреби працівників та їх родин, а також стимулювати до подальшої роботи саме на цьому підприємстві. Такий набір додаткових блага та гарантій отримав назву соціального або компенсаційного пакету.

Наявність соціального пакету часто стає вирішальним фактором мотивації працівника до співпраці з тим чи іншим підприємством. Так, для залучення висококваліфікованих фахівців підприємства запроваджують соціальні, або так звані компенсаційні, пакети. Склад таких пакетів розширюється для різних рівнів та груп персоналу, проте, в загальному вигляді соціальний пакет включає надання безпроцентних позик працівникам, забезпечення харчування працівників, компенсація їх побутових витрат (зокрема, в оплаті орендованого житла або погашення комунальних платежів), медичне обслуговування та страхування, надання працівникам можливості участі у культурних та спортивних заходах тощо.

Різноманітність послуг та благ у соціальному пакеті підприємства, неузгоджені питання оподаткування витрат на його забезпечення працівникам підприємства обумовлюють необхідність удосконалення документального оформлення та облікового забезпечення таких операцій. З одного боку, це дозволить проконтролювати операції підприємства та забезпечити сторони колективного договору повною та достовірною інформацією про ступінь його виконання, а з іншого – дозволить підприємству відстоювати свою позицію у податкових спорах, оскільки щодо зазначених вище операцій у контролюючих органах існують подекуди протилежні позиції.

Активно висвітлює у своїх працях проблеми застосування бухгалтерського обліку для забезпечення соціального захисту населення і

реалізації інтересів суспільства Ф.Ф. Бутинець. Він зазначає, що «соціальна сфера як особлива стаття витрат підприємств мало кого цікавить і турбує»¹.

Питання функціонування на підприємствах соціального пакету в межах дотримання соціальної відповідальності бізнесу досліджує у своїх працях І.В. Жиглей². Крім того, проблематику бухгалтерського обліку витрат на утримання персоналу підприємства розробляють Н. Гудзь та О. Савельєва³, О.І. Пацула⁴. Практичне значення розробок питань бухгалтерського обліку надання соціального пакету проявляється у тому, що підприємства на сьогодні потребують вироблення методики облікового відображення таких операцій, оскільки професійні видання практичного характеру пропонують досить різноманітні варіанти щодо цього. Разом з тим, часто запропоновані варіанти є досить спірними.

Розширюється також кількість статей практичного характеру з питань оподаткування операцій підприємства, пов'язаних з наданням соціального пакету працівникам (В. Батіщев⁵, Г. Васильєв⁶, Т. Прощина⁷, Н. Харитоновна⁸,

¹ Бутинець Ф.Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна не сповідь / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – С. 243.

² Розвиток теорії та методології обліку і аналізу в умовах трансформації суспільної свідомості: [Монографія] // І.В. Жиглей, І.В. Замула, О.В. Олійник, М.М. Шигун; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутиця. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 319 с.; Жиглей І.В. Роль суб'єктів господарювання в підвищенні кваліфікації працівників: необхідність, оподаткування, облік / І.В. Жиглей // Зимові читання, присвячені ідеям П.П. Німчинова та І.В. Малишева: Збірник тез та текстів виступів на П'ятій всеукраїнській науковій конференції, присвяченій видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку д.е.н., проф. І.В.Малишеву, д.е.н., проф. П.П. Німчинову. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – С. 29-31.

³ Гудзь Н. Облік витрат на утримання персоналу / Н. Гудзь, О. Савельєва // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність і тенденції глобалізації: Збірник тез доповідей П'ятої ювілейної науково-практичної молодих учених. – Частина 2. – С. 412-413.

⁴ Пацула О. Витрати підприємства на підготовку і перепідготовку кадрів: деякі аспекти оподаткування / О. Пацула // Науковий збірник «Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні». – 2005. – Спецвипуск 15 (частина 2). – С. 528-532; Пацула О. Облік і оподаткування витрат підприємства на медичне обслуговування і страхування працівників / О. Пацула // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 3 (Спецвипуск). – С. 127-132; Пацула О. Соціальні витрати підприємства та їхня класифікація / О. Пацула // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – № 3. – С. 74-81; Пацула О.І. Облік і контроль соціальних витрат підприємства: автореф дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.І. Пацула. – Київ, 2007. – 20 с.

⁵ Батіщев В. Навчання за контрактом: облік та оподаткування / В. Батіщев // Бухгалтерія. – 2007. – № 32. – С. 61-65.

⁶ Васильєв Г. Безкоштовні чай і кава для працівників: податкові наслідки / Г. Васильєв // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 47-48; Васильєв Г. Розвезення співробітників: податкові наслідки для роботодавця / Г. Васильєв // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 32-34; Васильєв Г. Службовий автомобіль – в особисте користування: чи утримувати податок з доходів / Г. Васильєв // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 30-32.

⁷ Прощина Т. Оплата спортзалу чи басейну для працівників: що буде в обліку / Т. Прощина // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 44-45; Прощина Т. Організація корпоративного свята: податкові наслідки / Т. Прощина // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 51-58; Прощина Т. Як із 2011 року виплачувати соцзабезпечення за рахунок фонду страхування від непрацездатності / Т. Прощина // Все про бухгалтерський облік. – № 4. – 2011. – С. 23-25.

⁸ Харитоновна Н. Компенсуємо працівникам проїзд на роботу і назад: податкові наслідки / Н. Харитоновна // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 41-42; Харитоновна Н. Медичне страхування працівників як складова соцпакету / Н. Харитоновна // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 11-14;

В. Циганенко⁹). Такі статті, переважно, спрямовані на оптимізацію оподаткування, в тому числі і «соціальних внесків», а це не завжди на користь найманого працівника.

Вищезазначене зумовлює необхідність дослідження питань визнання та облікового відображення операцій підприємства, що пов'язані з наданням працівникам соціального пакету.

Метою є обґрунтування рекомендацій з удосконалення документального оформлення та облікового відображення операцій, пов'язаних із наданням соціального пакету працівникам підприємства в межах виконання керівництвом підприємства зобов'язань за колективним договором.

Практика надання соціальних пільг та гарантій найманим працівникам не з боку держави, а з боку роботодавців, розпочалася в 70-х рр. ХХ ст. Вперше така система винагород була впроваджена на великих американських корпораціях, а пізніше – поширилася і в Європі. І.В. Жиглей, говорячи про витоки практики надання працівникам соціальних пакетів, зазначає, що «ці процеси були пов'язані з постійно зростаючою необхідністю залучення та утримання кваліфікованого персоналу, а також появою нових вимог до суб'єктів господарювання, зокрема, – дотримання концепції соціальної відповідальності бізнесу, яка саме в той період зароджувалася»¹⁰. Нею, зокрема, розглядається доцільність та необхідність участі суб'єктів господарювання у навчанні та підвищенні кваліфікації працівників, а також облік і оподаткування таких операцій¹¹.

Призначення соціального пакету полягає у тому, що його складові покликані забезпечити для працівників підприємства умови праці, за яких вирішувалися б потреби працівника щодо відпочинку, лікування, харчування, культурного розвитку. В кінцевому випадку це сприяє якіснішому та повнішому виконанню працівниками своїх посадових обов'язків.

Харитонova Н. Недержавне пенсійне страхування працівників / Н. Харитонova // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 14-18; Харитонova Н. Підприємство орендує квартиру для працівника: податкові наслідки / Н. Харитонova // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 18-22.

⁹ Циганенко В. Оплата квартплати та комунальних послуг за працівника / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 22-30; Циганенко В. Особисті розмови співробітників по службовому телефону: оподаткування та облік / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 34-37; Циганенко В. Соціальний пакет: що включити і як запровадити / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 3-4.

¹⁰ Розвиток теорії та методології обліку і аналізу в умовах трансформації суспільної свідомості: [Монографія] // І.В. Жиглей, І.В. Замула, О.В. Олійник, М.М. Шигун; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – С. 59.

¹¹ Жиглей І.В. Роль суб'єктів господарювання в підвищенні кваліфікації працівників: необхідність, оподаткування, облік / І.В. Жиглей // Зимові читання, присвячені ідеям П.П. Німчинова та І.В. Малишева: Збірник тез та текстів виступів на П'ятій всеукраїнській науковій конференції, присвяченій видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку д.е.н., проф. І.В. Малишеву, д.е.н., проф. П.П. Німчинову. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – С. 29-31.

У зв'язку із поширенням практики надання працівникам соціального пакету на вітчизняних підприємствах виникає необхідність комплексної оцінки витрат, які підприємство несе у зв'язку з цим. Н. Гудзь та О. Савельєва описали класифікацію витрат на утримання персоналу, виділивши такі групи витрат: «витрати на оплату праці робітників, стимулюючі виплати, непродуктивні витрати, інші види витрат (витрати з найму, відбору робочої сили, витрати з нормування та планування чисельності персоналу і праці, витрати, пов'язані з навчанням та перенавчанням, витрати на оплату праці допоміжних робітників)»¹². Проте, зазначена класифікація, на нашу думку, не враховує значної частини витрат, які підприємство несе для забезпечення надання працівникам послуг соціального пакету.

Як зазначає І.В. Жиглей, соціальні пільги та гарантії за соціальним пакетом «повинні обліковуватися в розрізі кожного окремого працівника та зберігатися протягом тривалого часу з метою запобігання зловживанням одних працівників та невдоволеності інших»¹³. Оскільки закріплені у додатку до колективного договору соціальні пільги та гарантії можуть мати різний характер за частотою надання (разовий, періодичний, постійний) та за охопленням працівників підприємства (індивідуальний, колективний, груповий), для цілей повного та достовірного відображення на підприємстві повинна бути створена відповідна система синтетичного та аналітичного обліку, яка б враховувала характер здійснення таких операцій.

Для обліку соціальних пільг та гарантій, що носять разовий або індивідуальний характер І.В. Жиглей пропонує здійснювати їх нарахування «одночасно з нарахуванням заробітної плати в розрізі кожного окремого працівника (як нормативний показник) з віднесенням на відповідну статтю витрат, а при безпосередньому перерахуванні коштів за призначенням – списувати з цього рахунку з одночасним виявленням відхилень»¹⁴. Такий «нормативний» облік витрат на надання соціального пакету працівникам підприємства дозволить вчасно реагувати на факти невиконання керівництвом підприємства взятих на себе зобов'язань за колективним договором.

Надання соціального пакету працівникам регулюється не так жорстко, як питання оплати праці. Це пов'язано з варіативністю складу соціального

¹² Гудзь Н. Облік витрат на утримання персоналу / Н. Гудзь, О. Савельєва // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність і тенденції глобалізації: Збірник тез доповідей П'ятої ювілейної науково-практичної молодих учених. – Частина 2. – С. 413.

¹³ Розвиток теорії та методології обліку і аналізу в умовах трансформації суспільної свідомості: [Монографія] // І.В. Жиглей, І.В. Замула, О.В. Олійник, М.М. Шигун; під заг. ред. [із передм.] Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – С. 61.

¹⁴ Там же. – С. 61

паketу та добровільним характер його запровадження на підприємствах. Запровадження соціального пакету може бути ініційовано трудовим колективом підприємства, в тому числі в межах колективного договору – відповідно до ст. 245 Кодексу законів про працю України працівникам дозволено вносити пропозиції щодо «поліпшення роботи підприємства, а також з питань соціально-культурного і побутового обслуговування», а право встановлювати додаткові порівняно із законодавством трудові та соціально-побутові пільги для співробітників підприємства передбачено у ст. 9 Кодексу законів про працю України¹⁵. Крім того, нормативне регулювання функціонування соціального пакету на підприємстві регулюється і Господарським кодексом України, відповідно ст. 69 якого, «підприємство вільне самостійно встановлювати для своїх працівників додаткові пільги»¹⁶.

Підприємства можуть обрати будь-який порядок закріплення соціального пакету на підприємстві: або розробка та затвердження Положення про соціальний пакет підприємства, або передбачення відповідних додаткових пільг, благ та гарантій у колективному договорі. Оскільки в другому випадку Положення про соціальний пакет може бути додатком до колективного договору підприємства, то порядок його прийняття та закріплення регулюється чинним законодавством про колективні договори. Нижче запропоновано порядок документального оформлення надання окремих компонентів соціального пакету працівникам підприємства (індивідуальні виплати) та його значення як джерела інформації для наступного облікового відображення таких операцій підприємства. Зауважимо, що для всіх виділених нижче операцій документом, який передбачає можливість надання працівнику відповідного компоненту соціального пакету, є колективний договір.

О.І. Пацула для обліку соціальних витрат пропонує «відкривати аналітичний рахунок в межах субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» для фінансування додаткових соціальних видатків з відповідною деталізацією за напрямками соціальної політики та розроблено форму відомості аналітичного обліку додаткових соціальних видатків для їх систематизації і узагальнення»¹⁷. Проте, підприємство такі витрати несе цілий рік, а прибуток за звітний період розподіляється тільки на початку наступного року за рішенням зборів засновників. Оскільки витрати на

¹⁵ Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII з наступними змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

¹⁶ Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.

¹⁷ Пацула О.І. Облік і контроль соціальних витрат підприємства: автореф дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.І. Пацула. – Київ, 2007. – С. 17.

надання соціального пакету працівникам підприємства, а також утримання об'єктів соціальної інфраструктури мають непродуктивний характер, вони є заохочувальними або компенсаційними і, як прийнято говорити, здійснюються «з прибутку підприємства» і обліковуються на рахунок 949 «Інші витрати операційної діяльності», пропонуємо для їх обліку виокремити спеціальний рахунок аналітичного обліку.

Відповідно до пп. 4.2.9 ст. 4 Закону України «Про податок з доходів фізичних осіб», дохід, отриманий платником податку від його працедавця як додаткове благо включається до складу загального місячного оподаткованого доходу. Такий дохід може бути отриманий працівником у вигляді:

а) вартості використання житла, інших об'єктів матеріального або нематеріального майна, наданих платнику податку у безоплатне користування у встановлених ними межах;

б) вартості майна та харчування, безоплатно отриманого платником податку;

в) вартості послуг домашнього обслуговуючого персоналу, безоплатно отриманих платником податку;

г) суми грошового або майнового відшкодування будь-яких витрат або втрат платника податку, крім тих, що підлягають обов'язковому відшкодуванню згідно із законом за рахунок бюджету або звільняються від оподаткування згідно з цим Законом;

д) суми фінансової допомоги, включаючи суми боргу платника податку, анульованого кредитором за його самостійним рішенням, не пов'язаним з процедурою банкрутства;

е) вартості безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг), а також суми знижки з ціни (вартості) товарів (послуг), що перевищує звичайну, розраховану за правилами визначення звичайних цін (у розмірі такої знижки)»¹⁸.

Причому, якщо додаткові блага надаються у формах, відмінних від грошової, сума місячного оподаткованого доходу працівника обчислюється з використанням так званого «натурального» коефіцієнта, що врегульовано п. 3.4 статті 3 зазначеного вище закону.

Таким чином, якщо працівнику нараховується компенсація певних його витрат (оренди житла, квартплати, проїзду до місця роботи і назад), то в обліку повинні бути відображені, перш за все, доходи працівника із

¹⁸ Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22.05.03 р. №889-IV зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 37. – Ст. 308.

врахуванням «натурального» коефіцієнту згідно із Законом України «Про податок з доходів фізичних осіб», утримання ПДФО та безпосередньо витрати підприємства, пов'язані із виплатою таких компенсацій.

9.2. Соціальний аспект податку з доходів фізичних осіб в умовах оновленого податкового законодавства

Подальший розвиток України як соціально-орієнтованої правової держави, націленої на інтеграцію у європейське співтовариство, визначатиметься рівнем розвитку усіх державних інститутів, в тому числі і податкової системи. Податкова система потребує приведення у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку шляхом забезпечення достатнього обсягу сукупних податкових находжень до бюджетів усіх рівнів.

Одним з доходних джерел бюджетів місцевого самоврядування є податок на доходи фізичних осіб. Оподаткування доходів громадян займає особливе місце в системі податкових відносин, адже включає в себе не лише фінансові, а й соціальні аспекти. Питання формування податкової політики щодо оподаткування доходів громадян, які проживають на сільських територіях, набуває особливої ваги – від його вирішення залежить добробут сільських жителів та стан доходної частини місцевих бюджетів. При цьому оподаткування може стати основою, навколо якої формуватиметься державна політика стабілізації та підтримки доходів сільського населення.

Аналіз вітчизняних податкових відносин засвідчує, що суттєва прогресія податкової шкали свого часу спричинила ухилення від оподаткування та значну тінізацію вітчизняної економіки і як наслідок, непрозорість економічної діяльності ускладнила залучення інвестицій та зумовила зростання нерівності у доходах. Поряд з цим, оскільки податок з доходів фізичних осіб, як основа системи оподаткування доходів фізичних осіб, в Україні є головним джерелом формування місцевих бюджетів, актуальним залишається питання підвищення фіскальної ефективності даного податку.

Оскільки податок на доходи фізичних осіб стосується кожного члена суспільства, він має виконувати ще й роль соціального регулятора. Але, на жаль, не зовсім прослідковується соціальна направленість цього податку у нині діючому законодавстві через відсутність науково обґрунтованих підходів. І обумовлено це, перш за все, прагненням уряду до постійного збільшення доходів бюджету.

Таким чином, потребують вдосконалення з метою вирішення на належному рівні проблеми впливу застосування податкових ставок на величину доходів платників, відповідності принципам рівності та соціальної справедливості оподаткування, механізми пільгового оподаткування. Всі зазначені аспекти і зумовлюють актуальність дослідження.

Проблемам оподаткування доходів фізичних осіб присвячені праці таких вчених, як В. Андрущенко, В. Вишневський, М. Дем'яненко, В. Опарін, Ю. Субботович, Л. Тулуш, Л. Шаблиста та ін.

Науковці вивчають позитивні та негативні зміни у законодавстві про податок з доходів фізичних осіб, доцільність та ефективність їх запровадження. Проте, наслідки запровадження нової системи оподаткування, механізм нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб у зв'язку з останніми змінами податкового законодавства залишаються не дослідженими, а дані публікації створюють умови для управління генерації нових рішень за визначеною темою.

На нашу думку, необхідно дослідити механізм застосування ставок оподаткування доходів громадян, соціальних аспектів такого оподаткування, відповідність принципів рівності та соціальної справедливості на підприємствах України і сільськогосподарських зокрема.

На нашу думку, податок з доходів фізичних осіб (далі по тексту ПДФО) відіграє важливу роль у формуванні державного бюджету та безпосередньо стосується кожного члена суспільства.

Він є загальнодержавним і справляється на всій території країни. ПДФО має досить стабільну законодавчу форму, починаючи із його впровадження в 1992 році та закінчуючи введенням в дію Податкового кодексу України в 2010 році¹⁹. Та попри вказане, на нашу думку, не забезпечено обґрунтування основних положень цього податку, а тому він є одним з найбільш проблемних.

Діюча до 2004 року прогресивна шкала ПДФО (від 10% до 40%) змінена на пропорційну ставку в розмірі 13% з 2004 р., 15% – з 2007 р., та з 2011 р. – на малопрогресивну 15% або 17%) з метою детінізації доходів громадян та підвищення бюджетних надходжень²⁰.

Проте запровадження у 2004-2007 роках найнижчої ставки в Європі в розмірі 13% не сприяло легалізації тіньових доходів.

¹⁹ Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.

²⁰ Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22.05.2003 № 889-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/889-15>.

Нагадаємо, що 1 січня 2011 року вступив в дію ПКУ від 02.12.2010 р. № 2755-17. Відповідно до якого на сьогодні регулюється порядок сплати ПДФО (розділ IV ПКУ). Зауважимо, що основним джерелом оподаткування доходів населення на сучасному етапі виступає заробітна плата. Тому на фоні загальнонаукового інтересу до вищевказаних нововведень дуже важливо проаналізувати, які все ж таки зміни відбулися у порядку утримання ПДФО з доходів у формі заробітної плати.

До доходу фізичних осіб у розмірі, що за звітний податковий місяць не перевищує 10-ти кратний розмір мінімальної заробітної плати (МЗП) застосовується ставка 15%²¹. В Україні значна частина населення отримує доходи, нижчі за середньомісячну заробітну плату по Україні, більш того – за прожитковий мінімум. Водночас, однакова відсоткова ставка по-різному впливає на рівень життя окремого платника податку.

Відповідно до ПКУ, податок на доходи фізичних осіб – прямий податок, що залежить від результату господарської діяльності, а саме від доходу фізичної особи. Згідно Податкового кодексу України від 02.12.2010р. № 2755-VI, платниками податку є :

- фізична особа – резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;
- фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;
- податковий агент²².

З 1 січня 2012 р. вступили в дію всі норми Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України» від 07.07.2011 № 3609-VI. Зазначеним Законом удосконалено наведене у ст. 164 ПКУ визначення бази оподаткування податком на доходи фізичних осіб, що має усунути різночитання цієї норми.

Так, встановлено, що базою оподаткування є загальний оподатковуваний дохід, тобто будь-який дохід, що підлягає оподаткуванню, нарахований (виплачений, наданий) на користь платника податку протягом звітного податкового періоду²³.

Як об'єктом, так і джерелом сплати податку виступає дохід фізичної особи резидента і нерезидента. Об'єктом оподаткування резидента виступає

²¹ Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.

²² Там же.

²³ Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України: Закон України (07.07.2011 № 3609-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.

загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід, а також доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування та іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України. Об'єктом оподаткування нерезидента є загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід з джерела його походження в Україні, а також доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються під час їх нарахування (виплати, надання).

З 01 січня 2011 р. в Україні діє малопрогресивне оподаткування фізичних осіб. Згідно ст. 167 Податкового кодексу України встановлено, що основна ставка податку становить 15% бази оподаткування щодо доходів, одержаних у тому числі, але не виключно у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які виплачуються (надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами; виграшу у державну та недержавну грошову лотерею, виграшу гравця (учасника), отриманого від організатора азартної гри. У разі якщо загальна сума отриманих платником податку у звітному податковому місяці доходів перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, ставка податку становить 17% суми перевищення.

Зауважимо, що вказана норма мала б забезпечити рівномірність податкового навантаження, проте проблемою залишається приховування (тінізація) доходів у вигляді заробітної плати. Так, роботодавці схильні платити неофіційні доходи працівникам з метою ухилення від оподаткування, що в цілому призводить до того, що соціально – регулятивна функція податку на доходи фізичних осіб реалізується недостатньо ефективно.

В Україні основна частина населення отримує доходи, що не перевищують встановлену межу. За даними Державної служби статистики України середньомісячна заробітна плата станом на 01.03.2013 р. становила 3044 грн.²⁴ Отже, основна частина населення застосовує ставку 15%, при цьому діапазон встановленого доходу достатній для того, щоб однакова відсоткова ставка по-різному впливала на рівень життя окремого платника податку. Одна ставка оподаткування може для незначних доходів відбирати, наприклад, усі кошти для накопичення та ще й частину коштів, призначених для споживання, а для великих доходів ця сама ставка відбиратиме лише незначну частину коштів, призначених для інвестування. Таким чином в

²⁴ Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Україні недостатньо реалізована соціально-регулятивна функція податку на доходи фізичних осіб.

Крім того, окремі види доходів обкладаються ПДФО за ставками 5, 10 або 30 відсотків. Ставка 5% застосовується щодо доходу, нарахованого як процент на поточний або депозитний (вкладний) банківський рахунок, процент на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці, доходи у вигляді дивідендів, доходи в інших випадках, визначених законодавством. Ця норма має на меті підвищення інвестиційної активності населення шляхом зберігання заощаджень на депозитних рахунках. Проте це буде доцільно, коли ставка по депозитам покриватиме як відсоток інфляції, так і податкову ставку.

Стосовно доходів, нарахованих на користь резидентів або нерезидентів у вигляді виграшу чи призу (крім виграшу у державній та недержавній грошовій лотереї та виграшу гравця (учасника), отриманого від організатора азартної гри) застосовується ставка у розмірі 30%.

Також, згідно п. 167.5 ст. 167 ПКУ ставка податку може становити інший розмір. Такі спеціальні ставки оподаткування (0%, 1%) встановлено для окремих доходів у вигляді спадщини, подарунків, а також для доходів від продажу та обміну деяких об'єктів рухомого та нерухомого майна.

Законодавчо визначено, що кожний громадянин, який отримує будь-які доходи, є платником податку на доходи фізичних осіб. З кожної заробленої гривні він має віддати до державної скарбниці 15%. Проте, для окремих категорій громадян, існує можливість платити менше податку на доходи фізичних осіб. Така можливість є завдяки застосуванню податкової соціальної пільги. Конкретне визначення податкової соціальної пільги у Податковому кодексі відсутнє. Проте, його можна вивести із пункту 169.1 ПКУ²⁵.

Отже, податкова соціальна пільга – сума, на яку платник податку на доходи фізичних осіб, має право зменшити свій загальний місячний оподатковуваний дохід у вигляді заробітної плати від одного роботодавця.

Наприклад. Працівник отримує заробітну плату 1 000 грн. на місяць. Його загальний місячний оподатковуваний дохід розраховується наступним чином $1\,000,00 - (1\,000,00 * 3,6\%) = 964,00$ грн. 3,6% – це розмір єдиного соціального внеску, який утримується із заробітної плати. Отже, із суми 964,00 грн. працівник має поділитися із державою 15% податку на доходи фізичних осіб. А якщо працівник має право на застосування податкової

²⁵ Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.

соціальної пільги, то він може зменшити суму 964,00 грн. і завдяки чому заплатити менше ПДФО.

На застосування до свого доходу податкової соціальної пільги має право кожен платник ПДФО, якщо розмір його місячної заробітної плати не перевищує суми, що дорівнює місячному прожитковому мінімуму діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень. Така сума називається граничним розміром доходу.

Нагадаємо, що розмір податкової соціальної пільги до з 01.01.2004 р. по 31.12.2010 р. визначався як 50% розміру мінімальної заробітної плати (у розрахунку на місяць), встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, – для будь-якого платника податку (таблиця 9.2.1).

Таблиця 9.2.1

Розмір податкової соціальної пільги до 31.12.2010 р.

Рік	Мінімальна зарплата, грн.	Розмір пільги, %	Сума податкової соціальної пільги, грн.:			Граничний розмір доходу, який дає право на отримання податкової соціальної пільги, грн.
			100 % для будь-якого платника податку	150 % для осіб, визначених у пп. 6.1.2	200 % для осіб, визначених у пп. 6.1.3	
2010	869	50	434,50	651,77	869,00	1220,00
2009	605	50	302,50	453,75	605,00	940,00
2008	515	50	257,50	386,25	515,00	890,00
2007	400	50	200,00	300,00	400,00	740,00
2006	350	50	175,00	262,50	350,00	680,00
2005	262	50	131,00	196,50	262,00	630,00
2004	205	30	61,50	92,25	123,00	540,00

Статтею 7 Закону України від 06.12.2012 року № 5515-VI «Про Державний бюджет України на 2013 рік» прожитковий мінімум на одну працездатну особу в розрахунку на місяць встановлено у розмірі 1147 грн.²⁶ Отже, граничний розмір доходу, що надає право роботодавцю на застосування податкової соціальної пільги звичайного розміру в 2013 році, дорівнює 1610 грн. (прожитковий мінімум на одну працездатну особу в розрахунку на місяць на 1 січня – 1147 грн. x 1,4 = 1605,80 грн. та округлений

²⁶ Про Державний бюджет України на 2013 рік: Закон України від 06.12.2012 № 5515-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 5-6. – Ст. 60.

до найближчих 10 грн.). Зауважимо, що граничний розмір доходу, що дає право на застосування податкової соціальної пільги, протягом року не змінюється.

Таким чином, на застосування податкової соціальної пільги у 2013 році має право кожен працівник, який отримує заробітну плату не більше 1610,00 грн.

Згідно із абз. 8 п. 1 р. XIX ПКУ з 01.01.2011 р. до 31.12.2014 р. податкова соціальна пільга дорівнює 50 % розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, – для будь-якого платника податку.

Згідно Прикінцевих положень до Податкового кодексу з 01 січня 2015 року, розмір податкової соціальної пільги буде становити 100% суми прожиткового мінімуму²⁷.

Результати систематизації даних динаміки розміру податкової соціальної пільги за 2011-2013 рр. представлено у таблиці 9.2.2.

Таблиця 9.2.2

Розмір податкової соціальної пільги у 2011-2013 рр.

Рік	Прожитковий мінімум (ПМ), грн.	Розмір пільги, %	Сума податкової соціальної пільги, грн.:			Граничний розмір доходу, який дає право на отримання податкової соціальної пільги, грн.
			100% для осіб, визначених в пп. 169.1.1 та пп. 169.1.2 Податкового кодексу України	150% для осіб, визначених у пп. 169.1.3 Податкового кодексу України	200% для осіб, визначених у пп. 169.1.4 Податкового кодексу України	
2011	941	50	470,50	705,75	941,00	1320,00
2012	1073	50	536,50	804,75	1073	1500,00
2013	1147	50	573,50	860,25	1147	1610,00

В таблиці 9.2.1 представлено розмір податкової соціальної пільги, що відповідає 100% суми прожиткового мінімуму. Проте, окремі категорії платників податку на доходи фізичних осіб мають право на застосування податкової соціальної пільги у розмірі 150% та 200%.

Так, податкова соціальна пільга у розмірі 150%, відповідно до пункту 169.1.3 Податкового кодексу застосовується до платників податку на доходи фізичних осіб які²⁸:

²⁷ Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.

а) є одинокою матір'ю (батьком), вдовою (вдівцем) або опікуном, піклувальником – у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років;

Відповідно до Постанови КМУ №1227 від 29.12.10 «Про затвердження Порядку подання документів для застосування податкової соціальної пільги» одинокою матір'ю (батьком) або опікуном, піклувальником вважаються особи, які на момент застосування роботодавцем пільги маючи дитину (дітей) віком до 18 років, не перебувають у шлюбі, зареєстрованому згідно із законом.

б) утримує дитину-інваліда – у розрахунку на кожну таку дитину віком до 18 років;

в) є особою, віднесеною законом до першої або другої категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, включаючи осіб, нагороджених грамотами Президії Верховної Ради УРСР у зв'язку з їх участю в ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи;

г) є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом;

г) є інвалідом I або II групи, у тому числі з дитинства, крім інвалідів, пільга яким визначена підпунктом «б» підпункту 169.1.4 цього пункту;

д) є особою, якій присуджено довічну стипендію як громадянину, що зазнав переслідувань за правозахисну діяльність, включаючи журналістів;

е) є учасником бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на якого поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту», крім осіб, визначених у підпункті «б» підпункту 169.1.4 цього пункту;

Податкова соціальна пільга у розмірі 200%, відповідно до пункту 169.1.4 Податкового кодексу застосовується до платників податку на доходи фізичних осіб які є²⁹:

а) Героєм України, Героєм Радянського Союзу, Героєм Соціалістичної Праці або повним кавалером ордена Слави чи ордена Трудової Слави, особою, нагородженою чотирма і більше медалями «За відвагу»;

б) учасником бойових дій під час Другої світової війни або особою, яка у той час працювала в тилу, та інвалідом I і II групи, з числа учасників бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»;

²⁸ Там же.

²⁹ Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.

в) колишнім в'язнем концтаборів, гетто та інших місць примусового утримання під час Другої світової війни або особою, визнаною репресованою чи реабілітованою;

г) особою, яка була насильно вивезена з території колишнього СРСР під час Другої світової війни на територію держав, що перебували у стані війни з колишнім СРСР або були окуповані фашистською Німеччиною та її союзниками;

г) особою, яка перебувала на блокадній території колишнього Ленінграда (Санкт-Петербург, Російська Федерація) у період з 8 вересня 1941 року по 27 січня 1944 року.

Крім того, законодавчо визначено, що податкова соціальна пільга не може бути застосована до:

- доходів платника податку, інших ніж заробітна плата;
- заробітної плати, яку платник податку протягом звітного податкового місяця отримує одночасно з доходами у вигляді стипендії, грошового чи майнового (речового) забезпечення учнів, студентів, аспірантів, ординаторів, ад'юнктів, військовослужбовців, що виплачуються з бюджету;
- доходу самозайнятої особи від провадження підприємницької діяльності, а також іншої незалежної професійної діяльності³⁰.

Для державних службовців пільга застосовується під час нарахування доходів та до завершення нарахування таких доходів без подання відповідних заяв, але з поданням підтвердних документів для встановлення розміру пільги.

Відповідно до пункту 169.3.1 ПКУ, якщо платник податку має право на податкову соціальну пільгу з двох або більше підстав, то застосовується одна пільга з підстави, яка передбачає її найбільший розмір. Проте, є з цього правила виключення. У разі якщо платник податку утримує двох чи більше дітей, один (кілька) з яких є інвалідом, податкова соціальна пільга у розмірі 150% на дитину – інваліда додається до пільги у розмірі 100% на інших дітей³¹.

Ну і звичайно, слід сказати, що відповідно до пункту 169.3.4 Податкового кодексу податкова соціальна пільга застосовується у місяці звільнення працівника з роботи. Це суттєва зміна у порядку застосування пільги у порівнянні з періодом дії старого Закону «Про податок з доходів

³⁰ Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.

³¹ Там же.

фізичних осіб», згідно якого у місяці звільнення працівника з роботи пільга не застосовувалася.

Також платник ПДФО має право на податкову знижку за наслідками звітного податкового року. До податкової знижки включаються фактично здійснені протягом звітного податкового року платником податку витрати, підтвержені відповідними платіжними та розрахунковими документами. Пунктом 166.3. ПКУ визначено перелік витрат, дозволених до включення до податкової знижки з ПДФО. До таких витрат віднесено частину суми процентів, сплачених за користування іпотечним житловим кредитом, пожертвування та благодійні внески, кошти, сплачені на користь закладів освіти, охорони здоров'я тощо. Загальна сума податкової знижки, нарахована платнику податку в звітному податковому році, не може перевищувати суми річного загального оподаткованого доходу платника податку, нарахованого як заробітна плата та з урахуванням інших вимог законодавства.

Розглянемо більш детально фіскальне значення податків, яке полягає у фінансуванні доходів бюджету. Адже, ПДФО є однією з основних статей податкових надходжень в Україні. Його частка в зведеному бюджеті України наближена до податку на додану вартість, податок на прибуток підприємств і має стійку тенденцію до зростання.

Після прийняття Податкового кодексу надходження від податку на доходи фізичних осіб значно зросли, що свідчить про ефективність проведених реформ законодавства та про підвищення ролі ПДФО як бюджетотворюючого чинника.

У Пояснювальній записці до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» подано прогноз надходжень податку на доходи фізичних осіб на 2013 рік розрахований за Методикою прогнозування надходжень податку на доходи фізичних осіб, затвердженою наказом Мінфіну від 24.12.2010 № 1646, з урахуванням норм Бюджетного кодексу України від 08.07.2010 № 2456-VI (зі змінами та доповненнями), Податкового кодексу України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями), та становить 78 026,8 млн. грн., у тому числі: до місцевих бюджетів – 69 823,1 млн. грн., до державного бюджету – 8 203,7 млн. грн.³²

На нашу думку, збільшенню надходжень податку на доходи фізичних осіб може сприяти подальше зростання середньомісячної заробітної плати як шляхом збільшення продуктивності праці, так і за рахунок легалізації

³² Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44897.

виплати заробітної плати та скорочення безробіття. У якості основних чинників, які позитивно можуть впливати на надходження ПДФО можна виділити наступні (рис. 9.2.1).

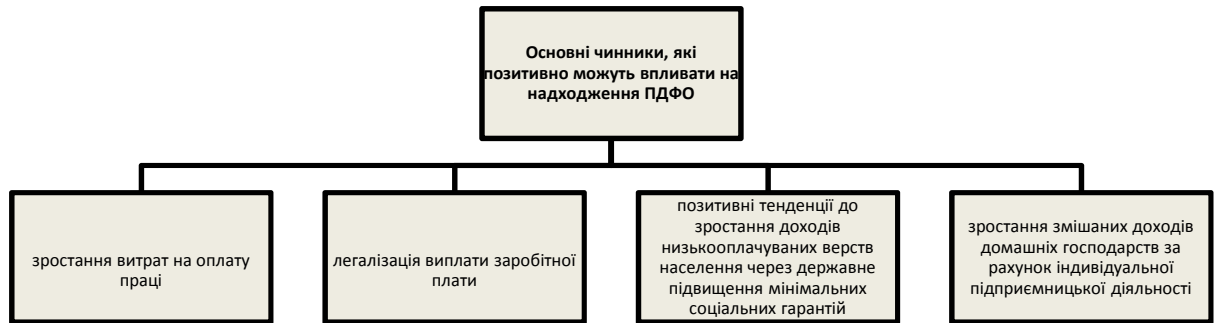


Рис. 9.2.1. Основні чинники, які позитивно можуть впливати на надходження ПДФО до бюджету

В той же час, основні фактори, що безпосередньо впливатимуть на забезпечення зростання життєвого рівня населення та надходження податку на доходи фізичних осіб можна визначити такі, як підвищення мінімальної заробітної плати та підвищення прожиткового мінімуму на одну працездатну особу.

Податок з доходів фізичних осіб сільськогосподарські підприємства сплачують як податкові агенти з усіх видів доходів, що виплачуються їх працівникам. Проте, законодавчо визначено особливості оподаткування доходів громадян, отриманих від продажу власної сільськогосподарської продукції³³.

Так, з 01.01.2013 р. до оподатковуваного доходу не включаються доходи, отримані від продажу власної сільгосппродукції, що вирощена, відгодована, виловлена, зібрана, виготовлена, вироблена, оброблена або перероблена безпосередньо фізичною особою на земельних ділянках, наданих їй у розмірах, встановлених Земельним кодексом України для ведення³⁴:

³³ Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.

³⁴ Земельний кодекс України: Кодекс, Закон від 25.10.2001 р. № 2768-III Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4. – Ст. 27.

- садівництва та/або для будівництва і обслуговування житлового будинку, господарських будівель і споруд (присадибні ділянки) та для індивідуального дачного будівництва. При цьому якщо власник сільськогосподарської продукції має ще земельні частки, але не використовує їх (здає в оренду або обслуговує), отримані ним доходи від продажу сільськогосподарської продукції не включаються до загального оподаткованого доходу;

- особистого селянського господарства або земельні паї, сукупний розмір яких не перевищує 2 гектари. При цьому розмір земельних паїв, які не використовуються (здаються в оренду, обслуговуються), не враховуються.

Якщо розмір земельних ділянок, зазначених в абзаці третьому цього підпункту, перевищує 2 гектари, дохід від продажу сільськогосподарської продукції підлягає оподаткуванню на загальних підставах.

При продажу сільськогосподарської продукції (крім продукції тваринництва) її власник має подати податковому агенту копію довідки про наявність у нього земельних ділянок. Оригінал довідки зберігається у власника сільськогосподарської продукції протягом строку позовної давності з дати закінчення дії такої довідки. Довідка видається сільською, селищною або міською радою за місцем податкової адреси (місцем проживання) платника податку протягом п'яти робочих днів з дня отримання відповідною радою письмової заяви про видачу такої довідки.

При продажу власної продукції тваринництва груп 1-5, 15, 16 та 41 УКТ ЗЕД, отримані від такого продажу доходи не є оподаткованим доходом, якщо їх сума сукупно за рік не перевищує 100 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року. Такі фізичні особи здійснюють продаж зазначеної продукції без отримання довідки про наявність земельних ділянок.

У разі коли сума отриманого доходу перевищує встановлений цим підпунктом розмір, фізична особа зобов'язана подати органу державної податкової служби довідку про самостійне вирощування, розведення, відгодовування продукції тваринництва, що видається у довільній формі сільською, селищною або міською радою за місцем проживання власника продукції тваринництва. Якщо довідкою підтверджено вирощування проданої продукції тваринництва безпосередньо платником податку, оподаткуванню підлягає дохід, що перевищує 100 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного року.

Проте, якщо таким платником податку не підтверджено самостійне вирощування, розведення, відгодовування продукції тваринництва, доходи

від продажу якої він отримав, такі доходи підлягають оподаткуванню на загальних підставах³⁵.

Одержані результати проведених досліджень дають змогу сформулювати конкретні й чіткі пропозиції щодо механізму застосування ставок оподаткування доходів громадян, соціальних аспектів такого оподаткування, відповідність принципів рівності та соціальної справедливості на підприємствах України і сільськогосподарських зокрема.

На нашу думку, підґрунтям для проблем у галузі оподаткування доходів громадян України виступає нестабільність податкового законодавства, його часті зміни, що нерідко є суперечливими та недосконалими, дуже часто спричиняє складність у розрахунках сум податкових зобов'язань.

Також не виправдано великими є нинішні ставки нарахувань на заробітну плату, яку підприємства виплачують працівникам (єдиний соціальний внесок), що в свою чергу спричиняє неофіційні домовленості між керівництвом і персоналом підприємств щодо розподілу заробітної плати на офіційну та тіншову.

Характерною особливістю сучасного оподаткування доходів громадян на території України є масове ухилення від сплати податків населенням, причиною якого виступає відсутність довіри до державних інституцій.

Щодо сільських громад, то враховуючи тісний зв'язок між ефективністю використання податкових надходжень та бажанням платників віддавати частину доходів на фінансування потреб розвитку сільських громад, можна говорити про доцільність реалізації принципів цільової направленості та обмеженої еквівалентності при формуванні механізму використання надходжень податку на доходи сільських домогосподарств.

На нашу думку, акумульовані внаслідок сплати податку кошти повинні направлятись на розвиток відповідних сільських територій, а також на бюджетну підтримку селянських господарств у вигляді дотацій та субсидій.

Реалізація запропонованих норм дозволить суттєво поліпшити фінансову базу місцевих бюджетів за рахунок залучення частини доходів, що нині не підпадають під оподаткування та більш ефективного використання надходжень від сплати податку. Посилення фінансово регулювання доходів домогосподарств через оподаткування підвищить об'єктивність даних щодо обсягів виробництва в селянських господарствах та забезпечить їх доступ до ресурсів державної підтримки та соціального захисту.

³⁵ Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.

9.3. Підсистема бухгалтерського обліку в функціонально розвинутих системах управління спеціального призначення на машинобудівних підприємствах України

Бухгалтерський облік, виступаючи функцією управління, в умовах широкого впровадження і розвитку в об'єднаннях і на підприємствах систем управління усе більше привертає до себе увагу як один із факторів підвищення конкурентних позицій компаній на теренах сучасного ринку. Об'єктивна оцінка існуючої практики організації бухгалтерського обліку, характеру і складності питань, які виникають при реалізації обліково-економічних розрахунків, на нашу думку, може бути зроблена тільки у щільному зв'язку з дослідженням механізму впливу на ефективність господарського розвитку систем управління взагалі і виявленням наявних в цієї області складностей та невіршених проблем.

Не дивлячись на той факт, що на цей час наявна велика кількість досліджень пов'язаних із проблемами бухгалтерського обліку як іноземних так і вітчизняних вчених-економістів, в загальному обсязі яких виділяються такі із них як: Аткинсон А. Ентоні, Банкер Д. Раджив, Каплан С. Роберт, Янг С. Марк³⁶; П. Атрілл, Е. МакЛейні³⁷; С.Ф. Голов³⁸; І. Івакіна³⁹; В.Е. Керімов, О.О. Єпіфанов, П.В. Селіванов, М.С. Крятов⁴⁰; Я.В. Соколов⁴¹; Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сенков⁴² та інших, питання пов'язане із висвітленням сучасної практики організації бухгалтерського обліку в ринкових умовах на машинобудівних підприємствах Миколаївської області України висвітлення не знайшло. Отож, велике практичне і теоретичне значення має викладення матеріалу, який характеризував би сучасну практику організації бухгалтерського обліку в системі управління підприємством та підсилив увагу до обліково-економічного забезпечення як з боку розробників систем управління, так і із сторони безпосередніх користувачів облікової інформації для подальшого підвищення ефективності функціонуючих на промислових підприємствах і

³⁶ Аткинсон А.Э. Управленческий учёт / Аткинсон, А. Энтони, Банкер, Д. Раджив, Каплан, С. Роберт, Янг, С. Марк; [пер с англ.; 3-е издание]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.

³⁷ Атрилл П. Управленческий учёт для нефинансовых менеджеров / П. Атрилл, Э. МакЛейни; [пер. с англ.; под ред. С.Л. Каныгина]. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.

³⁸ Голов С.Ф. Управлінський облік: [Підручник] / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.

³⁹ Івакіна І. Управлінський облік: стисло і доступно / І. Івакіна. – Х.: Фактор, 2007. – 320 с.

⁴⁰ Керімов В.Э. Управленческий учёт производственной деятельности: [Учеб. пособ.] / В.Э. Керімов, А.А. Епифанов, П.В. Селиванов, М.С. Крятов; [под ред. В.Э. Керимова]. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 160 с.

⁴¹ Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт: от истоков до наших дней: [Учебн. пособие для вузов] / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

⁴² Хенсен Дон Р. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сенков; [пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін.]; наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.

об'єднаннях галузі машинобудування Миколаївської області України систем управління, які в науковій літературі, на наш погляд, розглянуті недостатньо.

Актуальність, недостатня теоретична і методологічна розробленість та суттєва практична значимість вищевказаних питань зумовила вибір теми публікації, її мету, завдання і структуру.

Публікація підготовлена в рамках науково-дослідної теми Національної академії статистики, обліку та аудиту: «Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: теорія, методологія та організація» (номер державної реєстрації 0108U005948). Автор є виконавцем даної теми.

Метою даної публікації стало визначення наукових засад, розробка та обґрунтування теоретичних положень, науково-практичних методів і рекомендацій щодо подальшого підвищення господарського розвитку промислових підприємств в сучасних умовах на основі підсилення уваги до бухгалтерського обліку як з боку розробників систем управління, так і із сторони безпосередніх користувачів обліково-економічної інформації.

Для досягнення поставленої мети були визначені та вирішені наступні завдання: узагальнено погляди вітчизняних та закордонних вчених-економістів на сучасний стан і роль механізму бухгалтерського обліку як управлінської функції в промислових угрупованнях; досліджена сучасна практика використання методологічно-інформаційного інструментарію бухгалтерського обліку в здійсненні машинобудівними підприємствами Миколаївської області господарської діяльності; узагальнено викладений матеріал та запропоновано конкретні рішення щодо використання методологічно-інформаційного інструментарію бухгалтерського обліку в управлінні господарською діяльністю підприємства з метою забезпечення його господарського розвитку.

Об'єкт дослідження – процеси господарського розвитку промислових підприємств і їх інформаційне відображення в конкуруючій економіці України.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методологічних та науково-практичних питань забезпечення функції бухгалтерського обліку на підприємствах машинобудування в сучасних умовах інформаційно-орієнтованої економіки України.

Теоретико-методологічною основою публікації є діалектичний метод і основні положення теорії бухгалтерського обліку. У процесі дослідження використовувалися такі методи: абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення і формулювання висновків); монографічний (при дослідженні теоретичних методик бухгалтерського обліку); порівняльний (при аналізі

стану бухгалтерського обліку господарської діяльності підприємств машинобудування Миколаївської області) тощо.

Інформаційна база публікації: законодавчо-нормативні акти України, звітність підприємств, дані звітів машинобудівних підприємств; монографії вітчизняних та закордонних вчених-економістів; публікації вітчизняних і закордонних вчених-економістів з дослідженої проблематики в періодичній пресі; інші джерела. Практична база дослідження – промислові підприємства галузі машинобудування Миколаївської області України за 2007-2012 рр. Для дослідження нами були обрані наступні підприємства Миколаївської області України: АТВТ «Завод «Екватор» (виготовлення кондиціонерів та повітряно-очищувального обладнання), АТВТ «Первомайськдизельмаш» (виготовлення двигунів внутрішнього згорання), ВАТ «Завод Фрегат» (виготовлення сільгосптехніки), ВАТ «Інгул» (виготовлення трансформаторів), ВАТ «Конвеєрмаш» (виготовлення конвеєрів), ВАТ МП «ЕРА» (виготовлення судового та енергетичного обладнання), ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» (виготовлення турбін).

Однією із основних функцій управління, яка на цей час виступає об'єктом пильної уваги з боку керівного складу промислових підприємств є бухгалтерський облік. Перші кроки у вирішенні завдань обліку на підприємствах нашої країни були зроблені вже досить давно. За роки, які минули в цієї області було досягнуто певний прогрес, і на цей момент важко віднайти галузь промисловості, на підприємствах якої у тієї чи іншої ступені не була б розроблена і використовувалася функція бухгалтерського обліку. Облік став органічною компонентою багатьох функціонуючих систем управління підприємствами, який істотно впливає на їх ефективність.

Найбільш розповсюджена форма використання функції бухгалтерського обліку на підприємствах – розосередження обліково-економічних завдань за окремими функціональними підсистемами системи управління підприємством.

На ВАТ «Завод Фрегат» в якості ознаки поділу системи управління підприємством на підсистеми був прийнятий виробничий, що відповідає специфіці заводу з його основними технологічними процесами. У відповідності з цією ознакою в системі управління заводу утворено чотирнадцять підсистем управління: техніко-економічне, виробництвом і відвантаженням готової продукції, виробництвом і розподіленням готової продукції, матеріально-технічним постачанням, електропостачанням, ремонтом основного і допоміжного обладнання і інше. В першу підсистему включені завдання обліку діяльності заводу в цілому, головним чином,

обліку, який базується на інформації внутрішньогосподарського обліку і фінансового обліку. В наступних для підсистем системи управління підприємством передбачено вирішення завдань бухгалтерського обліку окремих напрямів і сторін виробничої діяльності підприємства.

На АТВТ «Первомайськдизельмаш» із порівняно тривалим циклом виробництва, складними матеріальними потоками, багаточисельними транспортними операціями виникла особиста чіткість і узгодженість в роботі різних внутрішніх підрозділів. В цих умовах система управління заводу узяла на себе вирішення ряду облікових завдань в межах підсистем управління основним виробництвом (комплекс завдань із обліку оперативного виконання виробництва), управління матеріально-технічним постачанням (завдання із обліку забезпеченості виробництва матеріалами та комплектуючими виробами), управління якістю (комплекс завдань із обліку якості праці виконавців, обліку браку і інше) тощо.

Система управління ВАТ «Інгул» забезпечила можливість вирішення в системі управління комплексу завдань із обліку виробничої програми, витрат на виробництво, із використання енергоресурсів і інше.

В системі управління ВАТ «Конвеєрмаш» задачі бухгалтерського обліку включені до складу багатьох підсистем (технічної підготовки виробництва, техніко-економічного планування, матеріально-технічного забезпечення і інше). Але наявні підсистеми, в яких завдання обліку не вирішуються, наприклад, «кадри» і інше. В цілому питома вага обліково-економічних задач в системі управління заводу складає 14%.

Системи управління виробництвом створені на усіх промислових підприємствах, наприклад, таких, як АТВТ «Завод «Екватор», ВАТ МП «ЕРА» тощо. До складу систем управління підприємств входять від п'яти до восьми підсистем, а кількість задач, які включаються в одну підсистему, складає від 50 до 180. Задачі бухгалтерського обліку розосереджені за усіма підсистемами. Середня питома вага облікових завдань у загальної їх кількості, які вирішуються системою управління підприємством, за даними дослідження, складає 5%.

Приблизно таке ж положення і на інших промислових підприємствах машинобудівної галузі нашої країни тощо.

Трохи рідше зустрічається інша форма організації бухгалтерського обліку в системі управління підприємством – об'єднання облікових завдань із завданнями будь-якої іншої функціональної підсистеми. Таку форму, зокрема, застосовують на ВАТ «ІВЦ МФО» і інших підприємствах.

Наприклад, в системі управління ВАТ «ІВЦ МФО» в межах

функціональної підсистеми «Бухгалтерський облік, звітність і фінансове планування» технічним проектом передбачено вирішення більше 60 обліково-економічних задач. В їх числі комплекси задач бухгалтерського обліку діяльності товариства за обсягом виробництва і реалізації, заробітної платі, використанню матеріальних ресурсів, використанню основних засобів, собівартості, фінансовому стану і інше. В якості основної інформаційної бази вирішення завдань бухгалтерського обліку слугують дані вихідних масивів інформації обліково-економічного забезпечення і, головним чином, масиву звітності.

Вивчення функціонуючих на підприємствах підсистем показало, що питома вага завдань бухгалтерського обліку значно уступає питомої вазі завдань планування і аналізу і, як правило, складає приблизно 15-25% від загальної кількості задач, які вирішуються підсистемами. Одна із причин такого положення є в тому, що розробники вказаних підсистем вважають завдання бухгалтерського обліку другорядними та надають перевагу у своїх розробках профілюючим, з їх точки зору, завданням планування і аналізу.

В системах управління підприємств і об'єднань усе частіше стала зустрічатися третя форма впровадження бухгалтерського обліку – виділення самостійних облікових підсистем. Відповідна робота у цьому напрямку виконана на ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» і на інших підприємствах галузі.

Проведене порівняння систем управління підприємствами дозволяє зробити висновок про те, що із плином часу з боку безпосередніх користувачів вихідної управлінської інформації та проектувальників систем управління підприємством зростає розуміння об'єктивної потреби впровадження і все більш широкого використання функції бухгалтерського обліку. Наприклад, у складі попередніх систем управління були лише окремі локально вирішені обліково-економічні задачі. У складі систем, які розробляють на цей час, зустрічаються, і доволі часто, підсистеми з яскраво вираженим обліковим ухилом.

Особливо значний крок у цьому відношенні зроблено у розробленій на ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» системі управління підприємством. У складі цієї системи виділено самостійну функціональну підсистему бухгалтерського обліку, яка включає більше 130 обліково-економічних задач, які дозволяють забезпечувати управління діяльністю внутрішніх підрозділів і підприємства в цілому.

Узагальнюючи викладений матеріал, можливо зробити наступні висновки, які характеризують сучасну практику організації бухгалтерського

обліку в системі управління підприємством.

1. Розробка і впровадження функції бухгалтерського обліку на підприємствах і в об'єднаннях все ще виступає однією із самих злободенних проблем сьогодення. Дослідження, проведені на промислових підприємствах галузі машинобудування Миколаївської області України, показали, що в середньому питома вага обліково-економічних завдань, які вирішуються системою управління підприємством, не перевищує 3-7% від загальної їх кількості. Існує багато підприємств, які приділяють мало уваги завданням бухгалтерського обліку. Слабке охоплення системою управління функції бухгалтерського обліку зменшує можливості керівників різних рівнів управління підприємством у систематичному отриманні облікової інформації, потрібної для оцінки стану господарського розвитку компанії, складання прогнозів і інше. В цих умовах навіть досвідчені керівники не завжди в змозі запровадити кваліфіковане рішення, яке дозволяє уникнути зривів у виробництві непродуктивних витрат тощо.

2. На практиці відсутній єдиний підхід до визначення місця бухгалтерського обліку в системі управління підприємством. Найбільш розповсюдженим до цих пір залишається «децентралізований підхід», тобто розосередження обліково-економічних завдань за різними функціональними підсистемами системи управління підприємством, що уявляється малоефективним з точки зору досягнення результатів. Локальне впровадження окремих задач бухгалтерського обліку в межах багатьох підсистем не супроводжується розробленням загальних питань, які відносяться до функції бухгалтерського обліку в цілому, і вступає в протиріччя з принципами інтегрованої обробки інформації.

3. Вибір завдань бухгалтерського обліку, які належать впровадженню не обґрунтовується і, як правило, має випадковий характер. В більшості систем управління підприємством у складі тих, що належать першочерговому впровадженню відсутні так звані «базові» завдання бухгалтерського обліку, які змогли б стати основою для вирішення інших облікових завдань.

4. Організації не забезпечують своєчасного введення і наступного широкого впровадження ефективних завдань бухгалтерського обліку, які створені окремими підрозділами підприємств. Як наслідок розробки із впровадження облікових завдань є переважно індивідуальними, що визиває підвищення їх вартості і не завжди забезпечує потрібний науковий рівень.

5. Вивчення систем управління промислових підприємств машинобудівної галузі Миколаївської області України в динаміці за ряд років надало нам можливість виявити певну тенденцію до збільшення ступеня

впровадження функції бухгалтерського обліку. Однак темпи його недостатні і не задовольняють сьогоденних потреб управління в обліковій інформації. Подальше підвищення ефективності функціонуючих на промислових підприємствах і в об'єднаннях систем управління підприємств вимагає підсилення уваги до бухгалтерського обліку як з боку розробників систем управління, так і із сторони безпосередніх користувачів обліково-економічної інформації.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в постановці, теоретичному обґрунтуванні, практичному вирішенні комплексу питань створення системно-функціонального управління господарським розвитком промислових підприємств з розширеним використанням обліково-економічного інструментарію.

У процесі дослідження одержано такі найсуттєвіші наукові результати.

Вперше проведено комплексне дослідження використання обліково-економічного забезпечення господарського розвитку машинобудівних підприємств, узагальнено позитивні та негативні сторони, визначено вплив на ефективність господарського розвитку і обґрунтовано напрями його подальшого розвитку.

Наукові результати дослідження й основні положення публікації доведені до рівня проектних системно-функціональних рішень, методологічних розробок і практичних рекомендацій, які можуть використовуватися в управлінні господарським розвитком промислових підприємств в сучасній інформаційно-орієнтованій економіці.

Найбільшу цінність для практики підприємств машинобудування мають наступні розробки: системно-функціональні засади формування напрямків подальшого розвитку обліково-економічного інструментарію для підвищення ефективності функціонування на промислових підприємствах систем управління. Пропозиції щодо практичного застосування результатів публікації прийняті до впровадження ВАТ «Конвеєрмаш» (Акт про впровадження «Обліково-аналітичне забезпечення витрат на підвищення якості продукції підприємства в ринкової економіці» від 29 січня 2009 р. №24/36) тощо. Наприклад, дослідження, проведені у машинобудівній промисловості, показали, що впровадження в межах системи управління підприємством першочергових завдань бухгалтерського обліку надає підсумковий річний економічний ефект, який приблизно дорівнює 1,3 млн грн.

Наведемо методику та розрахуємо показники економічної ефективності (ефекту) заходів із удосконалення бухгалтерського обліку на промислових

підприємствах машинобудівної галузі Миколаївської області України.

Так, зменшення трудомісткості (зменшення трудових витрат) визначаємо шляхом співставлення витрат праці на ведення бухгалтерського обліку при наявній організації обліково-економічного забезпечення і імовірних витрат у зв'язку із впровадженням якого-небудь заходу. Це виражається у наступних розрахунках.

Абсолютна економія трудових витрат (E_a) розраховується за формулою (9.3.1):

$$E_a = T_0 - T_i, \quad (9.3.1)$$

де T_0 , T_i – трудові витрати при наявному положенні і після впровадження заходу.

$$E_a = 1926087 - 1792065 = 134022 \text{ людино-години.}$$

Відносна економія трудових витрат (E_s) визначається за формулою (9.3.2):

$$E_s = \frac{T_0 - T_i}{T_0}. \quad (9.3.2)$$

$$E_s = \frac{1926087 - 1792065}{1926087} \cdot 100\% = 6,96\% .$$

Коефіцієнт зменшення трудових витрат (K_s) розраховується за формулою (9.3.3):

$$K_s = \frac{T_0}{T_i}. \quad (9.3.3)$$

$$K_s = \frac{1926087}{1792065} = 1,0748 .$$

Вважаємо за потрібне наголосити на тому, що найбільш загальним показником економічної ефективності (ефекту) є показник зменшення вартості усіх витрат на виконання того або іншого комплексу бухгалтерських робіт, який відображає в грошовому вираженні усі витрати живої та уречевленої праці. Цей показник визначається наступними формулами.

Абсолютна економія (економічний ефект) (E'_a), формула (9.3.4):

$$E'_a = B_0 - B_i, \quad (9.3.4)$$

де B_0 , B_i – вартість живої та уречевленої праці (усіх витрат) в наявних і запропонованих умовах.

$$E'_a = 19470183 - 18180345 = 1289838 \text{ грн.}$$

Відносна економія (економічна ефективність) вартісних витрат (E'_s), формула (9.3.5):

$$E'_s = \frac{B_0 - B_i \cdot 100}{B_0}. \quad (9.3.5)$$

$$E'_s = \frac{19470183 - 18180345 \cdot 100\%}{19470183} = 6,62\% .$$

Коефіцієнт зменшення вартості витрат (K'_s), формула (9.3.6):

$$K'_s = \frac{B_0}{B_i}. \quad (9.3.6)$$

$$K'_s = \frac{19470183}{18180345} = 1,0709 .$$

Результати розрахунку показників економічної ефективності (ефекту) заходів із удосконалення підсистеми бухгалтерського обліку на промислових підприємствах галузі машинобудування Миколаївської області України узагальнено в таблиці 9.3.1.

Як видно із наведених розрахунків та даних наведених в таблиці 9.3.1, впровадження в межах системи управління підприємством першочергових завдань бухгалтерського обліку тільки на 8 (восьми) промислових підприємствах галузі машинобудування Миколаївської області України (АТВТ «Завод «Екватор», АТВТ «Первомайськдизельмаш», ВАТ «Завод Фрегат», ВАТ «Інгул», ВАТ «Конвеєрмаш», ВАТ «МЗ МФО», ВАТ МП «ЕРА», ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект») надає підсумковий річний економічний ефект (абсолютна економія), який дорівнює 1289838 грн.

Показники економічної ефективності (ефекту) заходів із удосконалення підсистеми бухгалтерського обліку на промислових підприємствах галузі машинобудування Миколаївської області України*

Найменування показника	Умовне позначення	Числове значення
Абсолютна економія трудових витрат, людино-години	E_a	134022
Відносна економія трудових витрат, %	E_e	6,96
Коефіцієнт зменшення трудових витрат	K_z	1,0748
Абсолютна економія (економічний ефект), грн.	E'_a	1289838
Відносна економія (економічна ефективність), %	E'_e	6,62
Коефіцієнт зменшення вартості витрат	K'_z	1,0709

* Джерело: розраховано автором

Цей факт пояснюється тим, що: 1) бухгалтерський облік у повсякденній роботі підприємств виступає як основний засіб забезпечення господарського розвитку; 2) займаючи в системі управління проміжне положення між плановою і аналітичною інформацією та прийняттям управлінських рішень, облік виступає базою для прийняття рішень, їх логічною основою.

Вважаємо, що від аналітичності, якості і своєчасності бухгалтерського обліку залежить і оптимальність рішень, які приймаються, та ефективність управління тощо.

Теоретичні розробки публікації використовуються в навчальному процесі Вищого навчального закладу «Миколаївський політехнічний інститут», кафедри «Економіка і підприємництво».

Проведене дослідження є самостійною науковою працею. Представлені в публікації наукові результати є особистими розробками автора. Внесок автора полягає в узагальненні сучасної практики організації бухгалтерського обліку в системі управління підприємствами та в запропонуванні підсилити увагу до обліково-економічного забезпечення як з боку розробників систем управління, так і із сторони безпосередніх користувачів облікової інформації для подальшого підвищення ефективності функціонуючих на промислових підприємствах і в об'єднаннях систем управління компаній. Серед перспектив подальших розвідок у даному напрямку особливою актуальністю відрізняється питання пов'язане із визначенням тієї ролі, яку відіграє методологія у створенні та функціонуванні підсистеми обліку.

Розділ 10.

Державна підтримка модернізації і інноваційного розвитку сільського господарства в Російській Федерації

10.1. Система державного управління регіональної влади, місцевого самоврядування та господарського управління сільським господарством

В останні роки особливу увагу економістів, аграрників і практиків сільськогосподарського виробництва, а також державних структур, місцевого самоврядування та господарського управління приділяється проблемі оптимізації управління сільським господарством на регіональному рівні та у муніципальних утвореннях. Це викликано не тільки змінами умов господарювання, спадом сільськогосподарського виробництва за останні роки, але й кардинально зміненим відношенням держави і багатьох органів виконавчої влади до сільського господарства.

Проведені в Росії адміністративні реформи в галузі сільського господарства та постійні реорганізації зруйнували існуючу раніше систему управління галуззю і, не створивши нову більш ефективну систему управління, загострили проблему розвитку галузі.

У прийнятому Федеральному законі від 29.12.2006 р. № 264-ФЗ «Про розвиток сільського господарства», Доктрині продовольчої безпеки Російської Федерації та Державній програмі розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2013-2020 роки не містяться відповіді на питання створення сучасної системи управління сільським господарством. Разом з тим, значна частина функцій державного управління сільським господарством для Мінсільгоспу Росії урізана і знаходиться за межами його діяльності.

Проведена адміністративна реформа погіршила систему управління сільським господарством не тільки на федеральному і регіональному рівні, але в більшій мірі, це торкнулося муніципального рівня, де почали реорганізовуватися і створюватися деформовані, усічені і постійно скорочуючи апарати структур управління. Є чимало випадків, коли повністю скорочений управлінський апарат сільського господарства на муніципальному рівні.

Реорганізації структур управління АПК в регіонах закінчилися перестановкою кадрів, скасуванням деяких відділів і служб, заміною їх

іншими, але функціонально тими ж, що не дозволяє виробити спадкоємність, стійкість процесів управління, послідовність у прийнятті управлінських рішень.

Зменшення чисельності адміністративно-управлінського персоналу органів управління проводиться механічно, тобто без урахування обсягу, трудомісткості, значимості і складності функцій управління. Спочатку створюються відділи, служби структур управління, а потім встановлюється чисельність персоналу.

Оскільки органи управління АПК в суб'єктах Федерації наділені державними повноваженнями, вони повинні мати приблизно однакові цілі, завдання, функції, схожі структури, інформаційне, телекомунікаційне, кадрове, наукове та правове забезпечення персоналу. Слід уніфікувати і стандартизувати документацію та документообіг.

У Мінсільгоспу Росії немає територіальних органів управління, які в повній мірі перебували б у безпосередньому його підпорядкуванні. Органи управління сільським господарством суб'єктів Російської Федерації є регіональними органами влади, вирішальними завдання своєї території, найчастіше на шкоду сусіднім, не враховуючи комплексних інтересів всього агропромислового комплексу країни.

Апарат управління сільськогосподарською галуззю на регіональному рівні здійснює істотний вплив на кінцеві результати роботи, які багато в чому залежать від здійснення технічної, технологічної, економічної, а також організаційної роботи, як здійснюється ним стратегічне планування та оперативне регулювання діяльності, які взаємини склалися з місцевим самоврядуванням в питаннях сільського господарства.

В даний час функції місцевого самоврядування збільшилися, оскільки держава в особі державної регіональної влади, передала рішення проблем функціонування сільського господарства місцевому самоврядуванню, переставши при цьому виконувати колишні свої функції в області перспективного розвитку сільськогосподарського виробництва.

Аналіз стану органів управління сільським господарством в суб'єктах Російської Федерації показує, що управлінська структура в них відрізняється різноманітністю як за чисельністю, так і по найменуванню.

Однією з ознак невпорядкованості і розриву системи державного управління сільськогосподарської галузі є різнобій у назвах органів управління сільським господарством в суб'єктах Федерації і, внаслідок цього, нерівний їх статус. Станом на 01.07.2012 р. в складі державних органів

управління сільським господарством суб'єктів Федерації функціонує 51 міністерство, 16 департаментів, 6 комітетів, 8 управлінь.

Існуючі структури органів управління сільським господарством суб'єктів Російської Федерації, як і на федеральному рівні не мають чіткого розмежування функцій з державними органами управління – представниками федеральних структур, іншими регіональними держструктурами управління та місцевим самоврядуванням в галузі сільського господарства і т.д.

Сучасна система управління сільським господарством багатьох регіональних міністерств (департаментів, управлінь) через свою малочисельність штатів, неготовність працювати в умовах СОТ, практично усунулася від виконання призначених їм функцій з пошуку найбільш ефективних форм, методів і напрямів подальшого розвитку сільськогосподарського виробництва, від координації дій в питаннях раціонального використання наявних ресурсів, що зумовило численні негативні явища в питаннях виробництва, переробки та реалізації продукції. З цих же причин державними структурами регіонів мало приділяється уваги сільськогосподарському малого бізнесу (селянським (фермерським) господарствам, індивідуальним приватним підприємцям, особистим підсобним господарствам, садівницьким товариствам і т.д.), які здатні на взаємовигідних умовах реалізовувати отриману ними екологічно чисту сільськогосподарську продукцію для потреб населення.

Регіональні структури сільського господарства протягом останніх 10 років постійно скорочувалися. За дослідженнями Державної наукової установи «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук» (ДНУ ВНДІЕСГ РАСН) чисельність державних службовців в регіональних структурах скоротилася на 3469 фахівців, а в муніципальних структурах на 5530 чоловік (табл. 10.1.1).

На підставі проведеного аналізу фахівцями відділу проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН основних функцій, виконуваних регіональними органами АПК, був зроблений наступний висновок, представлений в таблиці 10.1.2.

Управління районною (муніципальною) освітою являє собою процес, що складається з функцій, виконання яких оформляється у вигляді управлінських рішень, велика частина являє собою правові акти.

Таблиця 10.1.1

Кількість державних службовців у регіональних і муніципальних управліннях АПК*

Федеральний округ	Кількість держслужбовців в регіональних структурах АПК, чол.			Кількість муніципальних службовців в районних структурах АПК, чол.		
	2000 р.	2009 р.	2011 р.	2000 р.	2009 р.	2011 р.
Північно-Західний	679	526	504	670	703	584
Центральний	1594	1402	1152	5043	2467	2212
Приволзький	1759	1658	1418	4248	4270	3968
Північно-Кавказький	802	550	552	916	579	624
Південний	2118	297	640	1384	573	1080
Уральський	545	460	557	925	598	525
Сибірський	1546	684	766	2620	1299	1460
Далекосхідний	496	531	481	554	390	377
Всього:	9539	6108	6070	16360	10879	10830

* За даними відділу проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН

Таблиця 10.1.2

Кількість основних функцій, виконуваних регіональними структурами АПК*

Кількість виконуваних функцій	Кількість суб'єктів РФ
до 5	6
6-10	25
11-15	35
16-20	15

* За даними відділу проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН

Ці правові акти можна групувати за різними критеріями:

- за гілками влади муніципальних утворень;
- за органами виконавчої влади суб'єктів Російської Федерації і муніципальних утворень;
- за рівнями муніципальних утворень.

За змістом – це акти, спрямовані на виконання вимог федерального аграрного законодавства і суб'єктів Російської Федерації, акти власне муніципальної влади.

Органи муніципальної влади утворюють управління (відділи) сільського господарства, які фінансуються за рахунок коштів муніципальних бюджетів і субвенцій регіонів. В одних суб'єктах Росії районні управління (відділи) сільського господарства є структурними підрозділами виконавчих органів муніципальної влади, підпорядковані заступнику голови адміністрації. В інших суб'єктах – статус управлінь (відділів) сільського господарства

принижений, і вони є структурними підрозділами різних управлінь, в тому числі фінансово-економічних, торгових і ін.

У Положеннях про управліннях (відділах) сільського господарства передбачені функції, до них відносяться: координаційна функція; контрольно-аналітична; облікова; консультаційно-організаторська; інформаційна; прогнозна; експертна; та ін.

Районні управління (відділи) сільського господарства організують роботу в тих сферах аграрних відносин, які зачіпають загальні інтереси товаровиробників незалежно від виду власності та організаційно-правової форми діяльності. Вони сприяють розвитку соціальної інфраструктури, житлового фонду, інженерного облаштування села.

Перехід до ринкової економіки вимагав закріплювати в нормативних актах повноваження управлінь (відділів) сільського господарства по проведенню маркетингових досліджень ринку в цілях стабільного збуту сільськогосподарської продукції та забезпечення рентабельності виробництва, а також взаємодії з регіональними службами маркетингу і здійснюють контрольну функцію управління, як від імені муніципальної влади, так і від імені держави.

Реалізуючи державну політику, управління (відділ) сільського господарства здійснює державний контроль над виконанням договорів роботодавців з працівниками, норм праці та соціальних гарантій; встановлює відповідність якості сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки вимогам стандартів, технічних умов; здійснює сертифікацію продукції і робочих місць; забороняє реалізацію продукції, яка не відповідає вимогам стандартів ООН (ЄЕК); видає ліцензії відповідно до чинного законодавства; здійснює державний технічний нагляд за станом самохідних машин та інших видів техніки.

У муніципальних нормативно-правових актах закріплені повноваження управління (відділу) сільського господарства і для виконання експертно-представницької і владно-адміністративної функцій. Будучи структурним підрозділом виконавчого органу муніципальної влади, управління (відділ) сільського господарства представляє інтереси сільських товаровиробників в органах управління всіх рівнів; розглядає розбіжності між товаровиробниками, заготівельниками та переробниками продукції; проводить експертизи, дає висновки, а також обов'язкові для посадових осіб приписи; організовує розслідування нещасних випадків на виробництві.

Теорія муніципального управління виходить із принципу подвійності. З одного боку, муніципалітети є основними органами влади на своїй території,

а з іншого, – вони є суб'єктами ринку. Це відбивається і на правових актах місцевого самоврядування в сучасну епоху.

Особливістю управління сільським господарством на районному рівні є те, що вони займають прикордонне положення між органами державної влади і муніципальної влади округів (окремих поселень). Тому складаються умови для взаємодії органів влади і по горизонталі, і по вертикалі.

За майже двадцятиріччя існування місцевого самоврядування в сільських муніципальних утвореннях склалася практика надання послуг сільської соціальної сфери, надання консультативної та матеріальної допомоги особистим підсобним господарствам громадян, боротьбі з бур'янистою рослинністю та інших функцій. Однак будь муніципальне утворення являє собою соціально-економічну систему, в якій основними, базовими є економічні відносини. Всі інші відносини, що регулюються нормативними актами муніципальних утворень, вторинні. Вони залежать від стану економіки конкретної території та наповнення муніципальних бюджетів. Тому в поле зору муніципальних утворень цих рівнів також повинні бути питання ефективності виробництва розташованих на відповідних територіях сільськогосподарських організацій, селянських (фермерських), особистих підсобних господарств.

За даними проведеного аналізу відділом проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН в більшості суб'єктів Російської Федерації управління аграрними відносинами місцевого самоврядування регулюється правовими актами муніципальних утворень. Однак наділення муніципальної влади повноваженнями з управління сільським господарством заподіяло значний моральний і матеріальний збиток. Необхідність делегування повноважень від однієї системи управління до іншої (в даному випадку – від державної влади до місцевої) свідчить, що конструкція влади спроектована неправильно, тобто, без дотримання відповідних принципів.

На жаль, система управління сільським господарством на районному (муніципальному) рівні, також постійно скорочується (табл. 10.1.3).

На підставі проведеного аналізу складу муніципальних службовців районного (муніципального) управління сільським господарством за основними спеціальностями видно, що за 10 років відбулися серйозні скорочення таких важливих для сільського господарства фахівців, як агрономи, зоотехніки, ветлікарі та ін. Кількість агрономів скоротилося на 832 фахівця (табл. 10.1.4), зоотехніків і ветлікарів – більш ніж на тисячу.

Таблиця 10.1.3

**Кількість муніципальних органів управління АПК
в розрізі федеральних округів Російської Федерації***

Федеральний округ	2009 р.				2011 р.				Зміна за період 2009-2011 рр.			
	управління	відділи	комітети	інше	управління	відділи	комітети	інше	управління	відділи	комітети	інше
Північно-Західний	69	53	16	3	43	70	17	4	-26	17	1	1
Центральний	194	224	4	5	115	271	6	28	-79	47	2	23
Приволзький	348	97	0	8	306	132	0	6	-42	35	0	-2
Південний і Північно-Кавказький	104	91	4	12	94	129	2	18	-10	38	-2	6
Уральський	75	28	5	11	83	37	7	5	8	9	2	-6
Сибірський	142	100	13	21	150	125	15	25	8	25	2	4
Далекосхідний	57	54	3	12	47	47	1	19	-10	-7	-2	7
Всього:	989	647	45	72	838	811	48	105	-151	164	3	33

* За даними відділу проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН

Таблиця 10.1.4

Кількість агрономів в районних структурах управління АПК*

Федеральний округ	Роки											Зміна за період 2010-2010 рр.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Північно-Західний	84	83	77	78	76	67	60	56	53	51	47	-37
Центральний	723	690	674	638	624	534	494	473	457	426	391	-332
Приволзький	550	552	521	506	514	496	522	505	487	459	437	-113
Північно-Кавказький	139	139	108	109	106	114	113	111	111	108	108	-31
Південний	258	241	208	184	170	171	162	154	142	131	135	-123
Уральський	105	102	102	99	90	96	92	93	91	92	95	-10
Сибірський	377	366	368	355	332	309	280	264	253	240	237	-140
Далекосхідний	135	136	123	109	99	91	82	79	72	69	89	-46
Всього:	2371	2309	2181	2078	2011	1878	1805	1735	1666	1576	1539	-832

* За даними відділу проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН

Скорочення спіткали фахівців і інших спеціальностей. Чисельність інженерів усіх спеціальностей в муніципальних утвореннях скоротилася з 2000 р. більш, ніж в 2 рази (табл. 10.1.5), економістів і бухгалтерів – в

1,5 рази (табл. 10.1.6), а чисельність такої важливої спеціальності для сучасного суспільства, як менеджер з продажу, скоротилася за 10 років в 2 рази (табл. 10.1.7).

Таблиця 10.1.5

Кількість інженерів усіх спеціальностей в районних структурах управління АПК*

Федеральний округ	Роки											Зміна за період 2010-2010 рр.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Північно-Західний	104	104	86	79	70	58	42	36	35	29	24	-80
Центральний	773	748	707	672	627	508	414	381	358	316	301	-472
Приволзький	701	688	633	600	578	536	512	486	476	438	414	-286
Північно-Кавказький	109	108	93	95	86	94	83	81	77	75	76	-33
Південний	291	243	219	209	155	203	188	179	176	171	162	-129
Уральський	144	142	139	130	125	122	116	118	114	109	106	-38
Сибірський	366	349	329	309	272	217	166	154	150	141	129	-237
Далекосхідний	111	105	103	97	85	76	64	57	59	58	58	-53
Всього:	2599	2487	2309	2191	1998	1814	1585	1492	1445	1337	1270	-1329

* За даними відділу проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН

Таблиця 10.1.6

Кількість фахівців (економістів і бухгалтерів) в районних структурах управління АПК*

Федеральний округ	Роки											Зміна за період 2010-2010 рр.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Північно-Західний	171	169	164	157	152	144	114	106	105	101	100	-71
Центральний	1498	1448	1406	1337	1269	1120	997	951	930	873	835	-663
Приволзький	1240	1278	1192	1193	1200	1168	1141	1165	1003	1080	1058	-182
Північно-Кавказький	275	299	278	239	206	190	185	184	158	152	151	-124
Південний	555	545	543	493	400	407	403	416	404	402	392	-163
Уральський	257	264	252	252	253	249	240	244	251	247	241	-16
Сибірський	719	697	691	661	633	573	519	497	496	473	448	-271
Далекосхідний	316	260	280	283	265	256	237	222	214	208	214	-102
Всього:	5031	4960	4806	4615	4378	4107	3836	3785	3561	3536	3439	-1592

* За даними відділу проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН

Кількість менеджерів (фахівців з продажу) в районних структурах управління АПК

Федеральний округ	Роки											Зміна за період 2010-2010 рр.
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
Північно-Західний	36	35	34	32	29	27	16	15	14	11	9	-27
Центральний	190	137	155	162	163	116	97	76	81	77	66	-124
Приволзький	134	128	124	121	119	109	92	85	216	68	75	-59
Північно-Кавказький	18	18	13	13	14	5	6	6	3	3	3	-15
Південний	126	142	199	196	121	142	133	120	118	118	119	-7
Уральський	16	16	14	13	10	9	7	8	8	7	7	-9
Сибірський	20	20	20	20	18	12	5	5	4	1	1	-19
Далекосхідний	19	19	22	17	13	10	10	10	10	9	8	-11
Всього:	559	515	581	574	487	430	366	325	454	294	288	-271

* За даними відділу проблем управління в АПК ДНУ ВНДІЕСГ РАСН

Мала чисельність фахівців в органах державного управління районних сільського господарства призвела до недосконалості системи управління агропромисловим комплексом в цілому, так як на загальні результати роботи аграрного виробництва впливають і працівники апарату управління.

Від організації управління на районному рівні залежить успіх аграрних перетворень, оскільки районна ланка сільського господарства найбільш наближена до безпосередніх виробників продовольства і сільськогосподарської сировини, саме тут перетворюються в кінцеві результати укази, закони, урядові постанови, рішення органів виконавчої влади та нормативні правові акти. Тим часом відповідно до Конституції Російської Федерації, Федерального закону «Про загальні принципи організації місцевого самоврядування в Російській Федерації» та інших законодавчих актів адміністративні райони віднесені до об'єктів місцевого самоврядування, а органи місцевого самоврядування не входять до системи органів державної влади. Тому доцільно віднести рівень адміністративного району в цілому, в тому числі районного сільського господарства, до системи державного управління. В якості об'єктів місцевого самоврядування варто було б на цьому етапі зберегти сільські населені пункти, чітко визначивши функції адміністрації району та органів самоврядування.

В сучасних умовах важливого значення набуває організація управління підприємствами сільського господарства, перш за все, в створюваній

вертикальній структурі господарського управління (господарської ієрархії) на всіх рівнях аграрної економіки з урахуванням її галузевої, міжгалузевої і територіальної специфіки, умов діяльності конкретних господарюючих суб'єктів.

Під господарським управлінням розуміється процес цілеспрямованої діяльності відокремленого апарату в рамках певного організаційно-правового статусу, спрямованого на задоволення виробничо-економічних, фінансових і соціальних інтересів учасників агропромислового виробництва.

У сільському господарстві склалися різноманітні організації господарського управління, відповідні різним організаційно-правовим формам господарювання: акціонерним товариствам, господарським товариствам, асоціаціям юридичних осіб, асоціаціям кооперативів, споживчим кооперативам. Кожній організаційно-правовій формі відповідає своя система управління.

Однією з найважливіших умов розвитку агропромислового комплексу є використання сучасних напрямів технічного прогресу для підготовки кадрів масових професій у сільському господарстві. За останні 20 років в регіонах кількість трактористів-машиністів скоротилося в 2,4 рази, а тваринників в 3,2 рази. Основними причинами є низька оплата праці цих фахівців, руйнування і спад виробництва, реформування системи підготовки, яка почалася ще в 90-ті роки минулого сторіччя з передачі сільських профтехучилищ з Мінсільгоспу Росії у відання Міністерства освіти Російської Федерації, а з 2005 року передачею фінансування установ початкової професійної освіти з федерального на регіональні бюджети.

10.2. Системний підхід до процесу модернізації російської економіки

Модернізація, технічне переозброєння та прогресивна структурна перебудова російської економіки на основі використання новітніх інноваційних технологій (у т.ч. нанотехнологій, біотехнологій тощо) є найважливішими умовами ефективного інноваційного розвитку країни та зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Все це дозволить зменшити залежність рівня та темпів соціально-економічного розвитку країни від одержуваних доходів внаслідок експорту сировинних ресурсів і дійсно здійснити структурну перебудову вітчизняної економіки, про необхідність якої йдеться вже дуже давно. Важливо також і те, що в результаті цього покращиться імідж Росії, яку поки ще нерідко ототожнюють

із сировинним придатком розвиненого світу. Таким чином, в цілому світовий досвід дійсно свідчить про те, що зростання інвестицій в інноваційні сфери економіки сприяють прискореному розвитку народногосподарського комплексу країни і підвищенню середнього рівня життя населення.

При здійсненні модернізації велике значення має також врахування регіональних та галузевих особливостей. Так, наприклад, в республіках, яких у РФ налічується 21 (тобто практично четверта частина всіх суб'єктів РФ), однією з найважливіших форм модернізації буде відродження народних промислів, що колись розвивалися титульними націями цих республік. В Удмуртській республіці до такого роду промислів відноситься льонарство, яке тут інтенсивно розвивалося і в царський період розвитку країни, і на перших етапах існування радянської влади. Тоді Удмуртія входила в трійку регіонів, які є найбільшими в країні виробниками льону і виробів з нього.

Льон в умовах Удмуртії є традиційною технічною культурою і вирощування його на території республіки почався ще в глибоку давнину. В Удмуртії ще в першій половині 19 століття широкий розвиток мала домашня промисловість. Жінки пряли, ткали вовняні тканини і полотна, шили одяг, в'язали, вишивали. Селянські тканини вивозилися за межі краю. У 1837 році вятський губернатор відзначав, що з льону в повітах виробляли 2,5 млн аршин полотна, який відправлявся в Архангельськ, де його охоче купували іноземні торговці. У середині 19 століття з губернії вже вивозилося близько 15 млн аршин, в тому числі в Казань для мішків – близько 800 тис. аршин полотна. В цей же час робилися заходи з удосконалення селянського ткацтва, у зв'язку з чим палата державних маєтностей виписала самопрядки і посилено впроваджувала їх серед селянок.

Після соціалістичної революції вирощування льону-довгунця в республіці продовжилося. В окремі роки площі під посівами льону досягали 60 тис га. У післявоєнний період посівні площі під льон в Удмуртії різко скоротилися. В даний час керівництвом республіки ставиться завдання відродження льонарства та поступове доведення його обсягів виробництва до колишніх параметрів. Для цих цілей виділяються певні фінансові ресурси, у зв'язку з чим досить швидкими темпами йде відродження цієї галузі виробництва.

В даний час льон вирощується в 15 районах Удмуртії, в основному в північній її частині і площі, зайняті сівбою льону останнім часом складають близько 15 тис га. З 2007 року реалізується республіканська програма «Розвиток лляного комплексу Удмуртської Республіки», заходи якої спрямовані на збільшення виробництва лляної продукції і підвищення

ефективності виробництва підприємств лляного комплексу республіки. Значну роль тут можуть зіграти районні товариства споживчої кооперації, які свого часу суттєво вплинули на процес культивування льону.

Товариства споживкооперації могли б збільшити обсяги виробництва також і таких традиційних для удмуртів народних промислах, як бджільництво, лісові промисли, відхожі промисли (вироблення рогоз, циновок, лантухів, фарбування вовняних, паперових, полотняних тканин і пряжі). В інших республіках Росії схожа ситуація – в них можна розвивати інші види напівзабутих народних промислів, нерідко називаємих етноекonomікою. У башкир, наприклад, традиційними народними промислами були конярство і виробництво кумису, які останнім часом також інтенсивно відроджуються. У Республіці Башкортостан товариства споживкооперації і різні організації сільського господарства також могли б істотно урізноманітнити свою діяльність, беручи участь у розвитку цих традиційних промислів. Таким чином, процес модернізації економіки крім технологічного аспекту включає також етнічний, соціальний, екологічний, етичний, естетичний і інші аспекти, тобто, інакше кажучи, модернізацію слід розглядати з системних позицій. Тільки в цьому випадку вона приведе до істотних позитивних результатів.

Однак, незважаючи на те, що про необхідність модернізації як основи зростання конкурентоспроможності російської економіки говориться давно, реальні результати цього процесу ще дуже далекі від необхідних стандартів. Недостатньо високі темпи цього процесу пов'язані з низкою факторів, у тому числі з монопольним ефектом ряду сировинних галузей (досить сказати, що навіть у таких багатих за російськими мірками галузях, як нафтова і газова технічна реконструкція і переозброєння галузевих виробництв здійснюються недостатньо високими темпами, бо працівники цих галузей – особливо менеджери – мають дуже пристойні доходи і тому не дуже турбуються про майбутнє), обмеженими ресурсами та резервами модернізації. Як відомо, для здійснення структурної перебудови і технічного переозброєння економіки потрібні значні ресурси: фінансові, матеріальні, інноваційні, трудові. Звідки їх взяти?

Досвід держав, ефективно модернізувавших свою економіку, свідчить про те, що нерідко найважливішою умовою успішної модернізації є іноземні інвестиції. Так, наприклад, в комуністичний Китай вже не одне десятиліття вкладаються значні кошти з-за кордону (тільки з США в загальній складності туди останнім часом надійшли десятки млрд. доларів). У Чилі, яка реформує

свою економіку на основі монетарних принципів ще з часів правління генерала Піночета, також надійшли значні обсяги іноземних інвестицій.

У цьому зв'язку можна згадати про досить швидку післявоєнну відбудову зруйнованої війною економіки ряду європейських країн внаслідок фінансової допомоги на основі реалізації плану Маршалла. Однак у Росії, незважаючи на зусилля, що робляться, на жаль, іноземні інвестиції не зіграли тієї ролі, яку від них чекали. В умовах світової фінансово-економічної кризи можливості використання зарубіжних інвестицій як одного з найважливіших джерел здійснення модернізації та структурної перебудови російської економіки ще більш скоротилися, так як значно зменшилися обсяги наявних на міжнародному фінансовому ринку вільних грошових коштів. Крім того, слід мати на увазі, що використання зарубіжних джерел як основи модернізації народногосподарського комплексу поряд з очевидними позитивними наслідками мають і негативні.

Так, наприклад, нові індустріальні країни – Аргентина, Бразилія та Мексика для здійснення індустріалізації і технічного переозброєння своїх економік переважно в 70-ті роки ХХ століття здійснили позики величезних фінансово-кредитних коштів – у підсумку кожна країна в цілому виявилася повинна більше 100 млрд. доларів, а разом ці три держави виявилися повинні розвиненим країнам більше 330 млрд. доларів. Внаслідок цього дані країни протягом останніх десятиліть були найбільшими у світі боржниками (а в недалекому минулому подібна ситуація мала місце і в Південній Кореї), через що в них нерідко спостерігалася висока інфляція, значна девальвація національної валюти, соціально-економічна та політична нестабільність.

Для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та економічної ефективності російської економіки велике значення має також розробка теоретичних проблем вивчення впливу структурної перебудови і технічного переозброєння виробництва на зростання його ефективності при ринкових відносинах. У зв'язку з цим зауважимо, що проблемами економічного зростання, виявлення різних стадій, етапів економічного розвитку займалися багато великих вітчизняних і зарубіжних вчених. Поряд з широко відомими у нас в країні формаційним і цивілізаційним підходами за кордоном багато уваги приділяється й іншим науковим концепціям, наприклад процесу руху економіки від аграрної до індустріальної та постіндустріальної стадій. Однією із самих нових і відомих теорій економічного розвитку, що розвивається, зокрема, найбільшим у світі фахівцем в області аналізу явища конкурентоспроможності продукції Майклом Портером, є наступна.

Економічне зростання являє собою рух в бік ускладнення джерел конкурентних переваг і зміцнення позицій у високоефективних галузях і сегментах народногосподарського комплексу. Даний процес супроводжується швидким зростанням ефективності всієї економіки. Рівні економічного розвитку різних країн можна представити у вигляді деякого ряду стадій розвитку конкуренції. Ці стадії розрізняються за специфічними джерелами досягнення конкурентоспроможності на світовому ринку, а також за видами і ступенем розвитку успішно функціонуючих галузей. Враховуючи, що питанням підвищення рівня конкурентоспроможності російських підприємств як основі вирішення економічних, соціальних та демографічних проблем країни приділяється в даний час першорядне значення, має сенс стадії конкурентоспроможності розглянути докладніше.

Виділяють чотири особливі стадії конкурентоспроможності національної економіки, що відповідають чотирьом основним рушійним силам, або стимулам, що визначають її розвиток в окремі періоди часу, – це фактори виробництва, інвестиції, нововведення і багатство. На трьох перших стадіях відбувається зростання конкурентоспроможності національної економіки, що, як правило, поєднується з ростом добробуту. Четверта стадія означає поступове уповільнення зростання і в кінцевому рахунку спад. У відповідності з даним підходом здійснюють класифікацію окремих країн за рівнем конкурентоспроможності їх індустрії в світовому господарстві.

Жодна країна, по суті, не минула першу з перерахованих чотирьох стадій розвитку економіки, тобто стадії розвитку конкурентоспроможності на основі факторів виробництва. В даний час на цій стадії знаходяться майже всі країни, що розвиваються, а також постсоціалістичні країни (в тому числі і Росія). Те ж саме можна сказати про деякі країни (Канада, Австралія) з високим рівнем добробуту, що володіють значними природними багатствами.

Оскільки Росія знаходиться в даний час на першій стадії, охарактеризуємо її докладніше. На даній стадії практично всі національні галузі, успішно діючи на світовому ринку, досягають своїх переваг у конкурентній боротьбі майже виключно завдяки основним факторам виробництва: природним ресурсам або надлишковій і дешевій робочій силі. Економіка на цій стадії досить чутлива до світових економічних криз і зміни валютних курсів, які призводять до коливань попиту і відносних цін. Вона також виявляється надзвичайно вразливою в разі втрати наявних факторів і швидко мінливого лідерства галузей (досить згадати серпневу кризу 1998 р.). Як свідчить світовий досвід, володіння великими запасами природних

ресурсів хоча і може забезпечити високий дохід на душу населення протягом досить тривалого періоду, однак воно не є достатньою підставою для стійкого зростання ефективності економіки. Тому лише деякі країни зуміли подолати цю першу стадію факторів виробництва.

На другій стадії конкурентна перевага економіки базується на готовності та здатності національних фірм до агресивного інвестування. Фірми вкладають кошти в сучасне, ефективне устаткування і технологію, яку можна придбати на світовому ринку. Інвестиції також направляються на покупку ліцензій і створення спільних підприємств. Причому, нерідко техніка і технологія, що купуються, на покоління відстають від кращих світових зразків, так як лідери міжнародної конкуренції намагаються не продавати техніку останнього покоління. У післявоєнний період на другу стадію вдалося перейти Японії і пізніше – Південній Кореї. В економіці Тайваню, Сінгапуру, Іспанії і в меншій мірі Бразилії присутні лише деякі ознаки досягнення стадії інвестицій, причому не всі країни, що розвиваються в цьому напрямі, процвітають¹.

Росія теж пішла цим шляхом, проте поки великих успіхів домогтися їй не вдалося. Наведемо деякі факти. Хоча ще в часи горбачовської перебудови був прийнятий закон про можливість створення спільних підприємств (СП) на території нашої країни, в даний час в Росії в порівняльному аспекті створено відносно небагато спільних підприємств. Немає і того припливу іноземних інвестицій, на який перший час розраховували наші теоретики (Єгор Гайдар, Євген Ясін та ін.) на початку затіваємої ними монетарної реформи. І справа не тільки в їх невеликих обсягах. Інвестиції з-за кордону, що надходили, в основному вкладаються не в ключові галузі економіки (машинобудування, сільське господарство, галузі виробничої інфраструктури) і навіть не в галузі, які є «полюсами» зростання, а переважно в сировинні галузі та харчові. Важливо і те, що процес залучення іноземних інвестицій в регіони Росії здійснюється нерівномірно. Закордонний капітал в основному концентрується в Центральному районі і, перш за все, в Москві і Московській області (понад 70 відсотків), у Західному Сибіру і на Далекому Сході. В Уральський регіон надійшло близько одного відсотка від загального обсягу залучених в країну іноземних інвестицій. У зв'язку з цим виникає питання, а чи так вже нам треба було вибирати цей варіант розвитку, тим більше що поряд з певними плюсами йому властиві й

¹ Халеви́нская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: [Учебник] / Е.Д. Халеви́нская. – М.: Экономистъ, 2004. – 303 с.

суттєві недоліки. Перш за все, це висока зовнішня державна заборгованість Росії.

На наш погляд, набагато ефективніше для Росії вибрати інший шлях – перейти з першої відразу на третю стадію, тим більше що такий досвід в світовій практиці вже є. Хороший приклад тому – Італія, де зазнали невдачі всі спроби слідувати інвестиційній моделі розвитку. У післявоєнний період Італія зробила стрибок від першої стадії чинників відразу до третьої стадії нововведень. За темпами зростання економіки вона поступалася лише Японії². Здатність економіки уникнути другої стадії інвестування і, тим не менш, успішно розвиватися вимагає наявності в історичному минулому країни тривалих періодів індустріальної активності, що залишили слід в національній системі освіти, виробничих навичках і т.п.

Але все це мало місце в історії не тільки Італії, але й Росії. Досить сказати, що тільки в регіонах Уралу ще зовсім недавно успішно розвивалися інноваційні галузі. Таким чином, російська економіка, спираючись на основні чинники, через певний період може безпосередньо перейти до третьої стадії нововведень, минаючи другу стадію інвестування. У нас для цього є всі підстави. Дійсно, однією з особливостей третьої стадії нововведень є те, що національні фірми не тільки застосовують і покращують іноземну техніку і технологію, але й створюють нові. Нагадаємо у цьому зв'язку, що в Росії ще в соціалістичний період було чимало галузей і видів виробництв, які займають провідні позиції у світі за рівнем технічної оснащеності. Таким чином, наша країна за деякими параметрами вже знаходиться на третій стадії (тут зайве додати, що розглянута тут теорія про стадії економічного розвитку, як і будь-яка інша теорія, відображає дійсність лише з деякою мірою умовності – в реальності зазвичай в економіці будь-якої достатньо розвиненої країни одночасно можна знайти елементи, характерні для різних стадій, тому розглянута нами теорія застосовна лише в цілому, при виявленні сутності процесу).

Завершуючи розгляд проблеми про вибір можливих шляхів подальшого розвитку Росії, необхідно ще раз констатувати, що природний, звичайний для багатьох країн варіант переходу від першої стадії факторів до другої стадії інвестування у нас, як вже було показано, за великим рахунком не здійснюється. Головною причиною цього є, швидше за все, боязнь західних бізнесменів вкладати великі капітали в нестабільну російську економіку. До того ж не слід забувати, що вливання в більших масштабах інвестицій з-за

² Государственное финансирование научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах / А.В. Жемчужникова, А.В. Толкушкин, И.А. Кравченко и др. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 239 с.

кордону зазвичай поряд з позитивними призводять і до негативних наслідків, насамперед до зростання зовнішньої заборгованості, тягар якої, як правило, лягає на населення. У цьому зв'язку більш привабливим є шлях переходу від першої стадії факторів відразу до третьої стадії нововведень, минаючи другу стадію інвестування (точніше, використавши лише деякі елементи, властиві цій стадії, тому що повністю її обійти не вдасться), тим більше що вже схожий стрибок Росії доводилося долати – процес індустріалізації в післяреволюційний період, а в даний час в Росії до того ж є чимало новітніх наукоємних виробництв. Від запропонованого варіанту розвитку особливо виграють регіони з традиційно високим наукоємним потенціалом.

Як би там не було, в Росію навряд чи в осяжному майбутньому за кордону потечуть значні інвестиції. Ще менше надії на те, що в країну прийдуть якісні інвестиції у вигляді нових технологій та інновацій – відомо, що багато провідних країн і, насамперед, США, побоюючись посилення Росії, перешкоджають проникненню в неї інвестицій інноваційного характеру. Сказане, проте, зовсім не означає, що взагалі слід відмовитися від зарубіжних інвестицій – зрозуміло, немає, але, по-перше, завжди варто враховувати їх ефективність та інноваційну новизну і, по-друге, основну ставку в будь-якому випадку доведеться робити на внутрішні резерви і джерела. Слід додати, що у вітчизняній історії відомі випадки здійснення технічного переозброєння економіки на основі переважно власних джерел – це всесоюзні сталінські лотереї та випуски облігаційних позик, а також індустріалізація радянської економіки 30-х років ХХ століття, здійснена в значній мірі за рахунок перекачування фінансових ресурсів з сільського господарства у промисловість³.

В даний час внутрішні ресурси для здійснення модернізації російської економіки слід шукати, на наш погляд, в більшому використанні одержуваних доходів у сировинних секторах на загальноекономічні цілі за рахунок збільшення рентних платежів, у введенні прогресивної шкали оподаткування на доходи, у всемірній економії державних коштів, а також в активнішому залученні в реальні сектори економіки фінансових ресурсів, наявних у населення. Все це зажадає радикальної зміни системи господарського права, оподаткування, а також введення посиленого державного регулювання суспільного розвитку. Дуже важливо також збільшити державне фінансування фундаментальних і прикладних наукових досліджень, а також дослідно-конструкторських розробок (слід враховувати,

³ Засухин А.Т. Интенсификация производства / А.Т. Засухин. – М.: Экономика, 1975. – 183 с.

що наукомісткі технології і виробництва, також як і вся сфера НТП, постійно дорожчають, що є об'єктивною світовою тенденцією).

У цьому зв'язку не зайвим буде нагадати і про те, що провідні в технологічному плані сучасні держави, такі як Японія і Південна Корея, ще в середині ХХ століття були вельми відсталими (південнокорейська економіка взагалі була зруйнована після закінчення корейської війни і розділу єдиної Кореї на дві держави – Північної і Південної Кореї, а ВВП Японії 1950 році було менше ВВП США більш ніж в 30 разів, тоді як уже в середині 80-х років відставання було всього в 2 рази). Успіхи і Японії, і Південної Кореї (починаючи з 80-х років ХХ століття ця країна демонструвала найвищі темпи зростання ВВП у світі) в значній мірі пов'язані з високою нормою нагромадження капіталу, особливо починаючи з 60-х років (ця норма досягала 25% від обсягу національного доходу, що дуже багато).

Така висока норма нагромадження капіталу значною мірою була обумовлена політикою всілякої економії, яка проводилася урядами цих країн в той період часу. Подібний варіант господарської політики слід проводити і в Росії в даний час (на жаль це не в'яжеться з тією гламурною розкішшю, яку демонструють наші бізнесмени, особливо олігархи – нагадаємо, що, незважаючи на фінансово-економічну кризу, кількість доларових мільярдів в Росії збільшилася майже вдвічі).

Зростання норми нагромадження капіталу, необхідної для здійснення модернізації та технічного переозброєння російської економіки, можна досягти також і шляхом створення розгалуженої системи державного стимулювання системи НДДКР, в тому числі на основі запровадження на підприємствах обов'язкових нормативів впровадження нових і новітніх технологій (нагадаємо, що останнім часом коефіцієнти вибуття і оновлення основних фондів істотно знизилися порівняно з соціалістичним періодом)⁴.

При визначенні факторів та умов здійснення модернізації слід врахувати її багатоваріантний характер. Так, варіанти технічного переозброєння економіки насамперед можуть відрізнятися строком, часом реалізації. У цьому зв'язку можна згадати різні варіанти технічного переозброєння, пов'язані з процесом індустріалізації. Як відомо, виділяють три варіанти індустріалізації: 1) коли ставка робиться на розвиток легкої і харчової промисловості (так званий капіталістичний варіант індустріалізації); 2) ставка робиться на розвиток важкої промисловості (соціалістичний варіант індустріалізації); 3) варіант індустріалізації, коли немає чіткої спрямованості

⁴ Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды: [Монография] / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.

на розвиток якоїсь однієї групи галузей промисловості. Як правило, ставка на капіталістичний варіант індустріалізації призводить до більш довгого терміну технічного переозброєння економіки в порівнянні з соціалістичним варіантом індустріалізації. Крім виділення різновидів індустріалізації, пов'язаних з внутрішніми факторами, виділяють два типи – експортоорієнтовані та імпортозамінні варіанти індустріалізації, пов'язані із зовнішніми факторами.

У Росії також можна запропонувати розглянути різні варіанти модернізації економіки. У вигляді двох крайніх варіантів пропонуються наступні: від ставки на високі технології і переважне інвестування в наукоємні виробництва, перш за все на основі ВПК, до іншого сценарію, де акцент робиться на першочерговий розвиток цивільних галузей, споживчого сектора, ресурсозберігаючих технологій переважно традиційного типу. В останньому випадку розвиток споживчого сектора стає потужним стимулятором для розвитку інвестиційного сектора, проте цей шлях більш тривалий з точки зору входження в постіндустріальну епоху. На наш погляд, в Росії повинен бути реалізований якийсь середній варіант у вигляді своєрідної суміші елементів цих двох крайніх варіантів модернізації, тобто у вигляді раціонального поєднання елементів різних технологічних укладів. Однак у будь-якому випадку сміливо можна стверджувати, що успішною в нашій країні модернізація буде лише в тому випадку, якщо державні владні структури всерйоз займуться цим процесом (тобто в Росії успішною може бути модернізація лише в тому випадку, якщо вона реалізується зверху, про що засвідчує і історичний досвід розвитку Росії, зокрема, модернізація економіки за часів Петра I, соціалістична індустріалізація та ін.).

Вибір того чи іншого варіанту модернізації економіки залежить від багатьох факторів: потенціалу країни, ступеня його технологічного розвитку, зовнішньоекономічної ситуації та багатьох інших. Так, згадаємо, що у зв'язку зі складною зовнішньополітичною ситуацією, що склалася в 30-ті роки ХХ століття, в СРСР як необхідний і єдино можливий у той важкий час був обраний прискорений варіант індустріалізації, коли ставка була зроблена на переважний розвиток важкої промисловості і ВПК.

Враховуючи, що в даний час Росія відноситься до групи так званих «наздоганяючих» країн нам, на наш погляд, також доцільно вибрати модель модернізації з порівняно невеликим терміном її здійснення, тому що в протилежному випадку розвинені країни у своєму техніко-економічному розвитку знову підуть далеко вперед, а Росія знову опиниться на периферії розвинутого світу. Причому оскільки особливих інвестицій з-за кордону

найближчим часом чекати не доводиться, ставку доведеться зробити переважно на внутрішні резерви і чинники. У цих умовах сировинний сектор повинен зіграти роль точок зростання, ядра⁵, локомотива розвитку всієї російської економіки (в іншому випадку ми ризикуємо отримати чергове – після Венесуели і Нігерії тепер уже російське «нафтове прокляття», коли отримані від нафтового бізнесу доходи просто проїдаються, причому переважно класом імущих).

Для цього періоду характерна дія так званого структурного парадоксу, так як поліпшення галузевої структури економіки в майбутньому можна буде досягти лише при тимчасовому погіршенні її в даний час у зв'язку з неминучим збільшенням частки ВВП, що припадає на видобувні галузі та виробництва. При цьому ставка повинна бути зроблена на жорсткі заходи державного регулювання економіки, бо класичні ліберальні методи монетарного типу в умовах «наздоганяючої» економіки ще більш віддаляють в цілому рівень розвитку російського НТП від світового рівня.

Вибору оптимальної моделі модернізації російської економіки може також допомогти розробка загальної теорії модернізації економіки, в якій на основі вивчення міжнародного та вітчизняного досвіду здійснення технічного переозброєння та структурної перебудови економіки будуть виявлені типи і моделі модернізації, запропоновані підходи до класифікації різних інновацій (зокрема, крім усього іншого, на наш погляд, доцільно виділяти також інновації екстенсивного та інтенсивного типу⁶), а також визначені умови, особливості та фактори вибору оптимальної моделі модернізації в різних країнах. Якнайшвидше розвиток основних положень і закономірностей загальної теорії модернізації дозволить створити методологічну основу для розробки ефективного варіанту технічного переозброєння та структурної перебудови вітчизняної економіки.

10.3. Необхідність державної підтримки сільського господарства Росії та її удосконалення

Державна аграрна політика є складовою частиною соціально-економічної політики країни, що спрямована на стабільний розвиток сільського господарства та сільських територій. Необхідність державної

⁵ Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика: [Монография] / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 191 с.

⁶ Павлов К.В. Патологические процессы в экономике: [Монография] / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 461 с.

підтримки сільського господарства зумовлена її значущістю та характерними рисами.

Сільське господарство гарантує передусім продовольчу безпеку. Країна, яка ігнорує розвиток власного сільськогосподарського виробництва, потрапляє в кон'юнктуру залежність від інших держав, тим самим і пояснюється пріоритетність аграрної політики у більшості країн світу.

Не менш суттєвою є стратегічна роль сільського господарства як основного замовника й споживача промислової продукції, що формує в решті решт прибуток для різноманітних галузей народногосподарського комплексу. За умов стійкого стану економіки один селянин забезпечує роботою та зарплатою, значно вищою, аніж в сільському господарстві, сім-вісім працівників інших галузей. Саме високий рівень розвитку сільськогосподарського виробництва, його платоспроможність, можливість та необхідність купувати й використовувати матеріально-технічні ресурси, котрі виробляються десятками інших галузей, визначає сталий розвиток усього народного господарства.

Окрім того, сільське господарство має власні специфічні, характерні лише для нього риси, які можуть мати негативні вияви в умовах недостатнього державного регулювання відповідних процесів, про що доказово свідчить вітчизняна практика 90-х років.

Назвемо найсуттєвіші властивості сільського господарства, які доводять необхідність державної підтримки цієї галузі.

1. Головним незамінним засобом виробництва в сільському господарстві є земля, якість якої покращується при раціональному господарському використанні, що потребує значних матеріально-технічних та фінансових вкладень. В Росії землі сільськогосподарського призначення знаходяться у вкрай незадовільному стані. За останні 15-20 років вміст гумусу в орних ґрунтах знизився в середньому на 20%. Значна частина сільськогосподарських угідь заболочена, багато площ заросли чагарниками, мають підвищену кислотність. Для відновлення родючості ґрунту хоча б до невисокого рівня 80-х років необхідні суттєві довгострокові інвестиції, окупність яких пролонгована в часі на кілька років. Щоб пом'якшити вплив цих об'єктивних чинників, земельні угіддя, незалежно від форм власності, в усіх країнах розглядаються як загальнонаціональне надбання, а витрати на їх збереження виділяються з державного бюджету. До того ж варто враховувати, що біологічна й природна продуктивність російської ріллі в 2,2 рази нижча, аніж в країнах ЄС, і в 2,5 рази нижча, ніж в США.

2. Сільськогосподарське виробництво пов'язане з біологічними і природними процесами, залежить від природно-кліматичних факторів. В зв'язку з цим досягнення високих фінансових результатів супроводжується значною невизначеністю.

3. В сільському господарстві порівняно з іншими видами економічної діяльності знос основних засобів відбувається більш швидкими темпами внаслідок їх роботи в несприятливих умовах, в тім числі й агресивних середовищах. Враховуючи той факт, що в сільськогосподарських організаціях в останні роки склався низький рівень ресурсозабезпеченості та високий ступінь зношеності основних фондів, необхідні значні витрати на їх оновлення й модернізацію. Проте сільськогосподарські виробники через власну фінансову неспроможність не мають змоги самотійно, без державної підтримки, здійснити ці заходи.

4. Сільськогосподарське виробництво менш ефективно порівняно з іншими секторами економіки. Вкладений у нього капітал має не лише великий період оборотності, а й приносить менший дохід. Тому малоприбуткове сільське господарство не може брати участь в міжгалузевій конкуренції на рівних з іншими галузями без зовнішньої підтримки.

5. Науково-технічний прогрес та інновації в сільському господарстві впроваджуються й проявляються повільніше, ніж, наприклад, в промисловості. Інноваційний потенціал, який має АПК, використовується в Росії в межах 4-5%, цей же показник в США перевищує 50%.

6. Сільське господарство відрізняється консервативністю, нееластичністю, неадекватністю реагування на умови й вимоги ринку. Так, при збільшенні попиту на сільськогосподарську продукцію агровиробництва не мають можливості відреагувати швидко, збільшивши випуск продукції. Наприклад, неможливо суттєво розширити площу оброблюваних земель навіть в умовах зростання обсягів інвестицій, адже це пов'язано з природною обмеженістю сільськогосподарських угідь. Збільшення поголів'я худоби, особливо маточного, потребує досить довготривалого для багатьох тварин часу для їх вирощування. Для того, щоб виростити дійне стадо для виробництва молока, необхідно біля трьох років. Щоб створити сад, який плодоносить, потрібно більше п'яти років, виноградники – не менше трьох років і т.д.

7. Низький рівень інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва пов'язаний з сезонним характером виробництва, високою капіталомісткістю, низькою мобільністю матеріально-технічних ресурсів, наявністю постійного природно-кліматичного ризику,

ціновою нееластичністю попиту на більшість продуктів, значним розривом у часі між понесеними витратами й отриманням продукції та інше, не сприяє залученню фінансових ресурсів з боку вітчизняних підприємців та закордонних інвесторів.

Таким чином, необхідність державної підтримки сільського господарства наявна. Проте її результативність багато в чому визначається напрямами впливу, рівнем доведення до отримувача й контролем за цільовим використанням коштів.

Увесь комплекс заходів державної підтримки може бути класифікований за різними ознаками, які узагальнені в таблиці 10.3.1.

Таблиця 10.3.1

Класифікація заходів державної підтримки сільського господарства

Ознака	Вид державної підтримки	Визначення
За ознакою бюджетного фінансування	Бюджетна	Надання державної підтримки за рахунок федерального й регіонального бюджетів на принципах співфінансування, розробка та реалізація цільових програм розвитку галузі
	Позабюджетна	Інструменти та форми, які не потребують витрачання коштів бюджетів, зокрема, банківське, комерційне кредитування, лізинг, венчурне фінансування та ін.
За способом впливу на сільськогосподарське виробництво	Пряма	Цільове фінансування, що здійснює прямий чи опосередкований вплив на рентабельність підприємств аграрної сфери (субсидії, компенсації, дотації, податкові пільги для підтримки окремих груп підприємств)
	Опосередкована	Впливає на сільське господарство через заходи регулювання агропродовольчого ринку засобами комплексу державного регулювання аграрного сектору економіки, який містить перелік відповідних інститутів
За часовим фактором	Короткострокова	До одного року
	Середньострокова	Від одного до трьох років
	Довгострокова	Понад три роки

Ознака	Вид державної підтримки	Визначення
За вимогами, встановленими міжнародними організаціями (СОТ)	«Жовтий кошик»	Заходи, що впливають на структуру міжнародної торгівлі й викликають додаткове перетікання активів від споживачів до виробників, за нормативами потрапляють під скорочення після приєднання до СОТ (реалізаційні кредити; сезонне фінансування; динамічне фінансування пропорційно до чисельності поголів'я; динамічне фінансування пропорційно до площі угідь; окремі програми субсидування комерційних кредитів і т.п.)
	«Зелений кошик»	Заходи, які не впливають на умови світової торгівлі і здійснюються в рамках державних проектів і програм, що проводяться за рахунок коштів, отриманих від податкових надходжень. Такі заходи не викликають додаткового перетоку активів від споживачів до виробників і не потрапляють під обмежуючі правила СОТ
	«Блакитний кошик»	Заходи з компенсації недоотриманих виробниками доходів, що не викликають збільшення обсягу пропозиції аграрної продукції та сировини на міжнародному ринку й не потрапляють під обмежуючі правила СОТ (пряме фінансування на умовах фіксації оброблюваних площ та обсягів продукції; прямі вливання, здійснювані в розмірі не більш за 85% від базового обсягу виробництва; безпосередні виплати тваринникам, які проводяться на умовах стабілізації поголів'я і т.п.)

Насправді механізм державної підтримки сільського господарства Росії на даний час можна уявити переважно як взаємодію двох складових: фінансової та кредитної. Фінансова складова включає бюджетне фінансування, пільгове оподаткування (застосування єдиного сільськогосподарського податку – ЄСП), фінансове оздоровлення сільгоспвиробників, субсидування частини затрат на виробництво продукції, страхування. Кредитна складова поєднує пільгове кредитування, лізинг, бюджетні кредити, що включають субсидування процентних ставок за залученими кредитами.

Для наочності на рисунку 10.3.1 відображена структура бюджетних видатків Росії на сільське господарство в 2011 році.

Як бачимо, 86% видатків припадає на співфінансування об'єктів та заходів в агродіяльності й лише 3% складають бюджетні інвестиції.

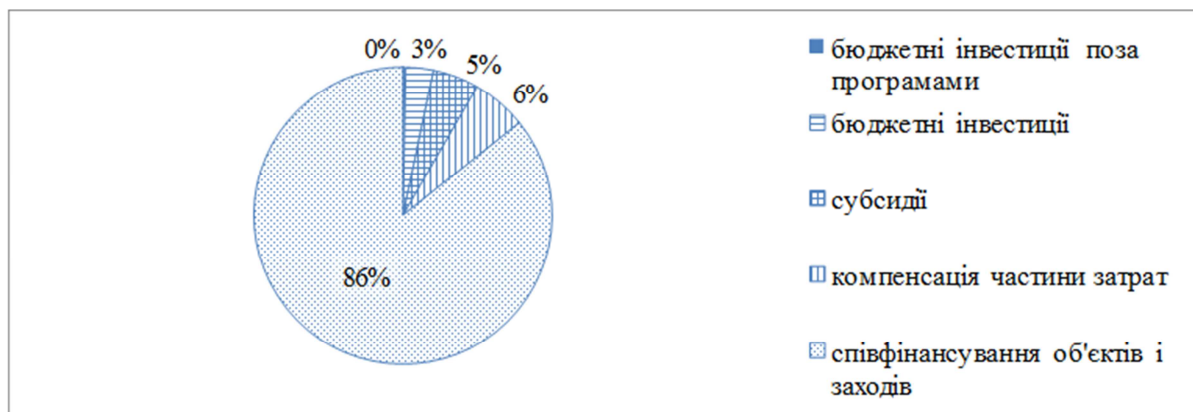


Рис. 10.3.1. Структура бюджетних видатків в рамках програм підтримки через Мінсільгосп Росії (2011 р.)*

* Джерело: Росстат

Більш докладно напрямки державної підтримки сільського господарства РФ за джерелами фінансування представлені в таблиці 10.3.2. Розрахункові дані свідчать, що серед усіх напрямків державної підтримки найбільшу питому вагу в 2012 р. мають субсидії на відшкодування частини витрат на сплату відсотків за кредитами та позиками – 46,19%, а найменшу – на підтримку малого агропідприємництва (фермерам). Пріоритет надається розвитку рослинництва (8,31%), на тваринництво припадає 6,61% від загальної величини бюджетних коштів усіх рівнів.

Близько 66% – це кошти федерального бюджету. З регіонального бюджету переважно фінансується федеральна цільова програма «Соціальний розвиток села» (58,73%), регіональні програми (57,99%) та галузь тваринництва (55,15%).

Важливо зауважити, що бюджетні кошти в повному обсязі доводяться до одержувача далеко не всіма суб'єктами федерації. Наприклад, у 2012 р. середньоросійський рівень доведення коштів федерального бюджету в регіонах склав 92,4%, а регіонального бюджету – лише 84,1%. Цей факт вказує на зниження ефективності й так незначної порівняно з економічно розвинутими країнами державної підтримки. Сукупна бюджетна підтримка сільськогосподарських товаровиробників від вартості валової сільськогосподарської продукції в економічно розвинутих країнах та державах ЄС складає 32-35%, в той час як в Росії не перевищує 7% і відповідає рівню країн, які розвиваються.

Таблиця 10.3.2

Напрямки державної підтримки сільського господарства РФ за джерелами фінансування в 2012 р.

Напрямки державної підтримки	Усього		В тому числі за рахунок коштів			
			федерального бюджету		бюджету суб'єкта федерації	
	тис руб	в % до підсумку	тис руб	в % від загальної величини за даним напрямком	тис руб	в % від загальної величини за даним напрямком
Субсидії на відшкодування частини витрат на сплату відсотків за кредитами і позиками	85251526	46,19	72981815	85,61	12269711	14,39
Державна підтримка галузей тваринництва	12195534	6,61	5470000	44,85	6725534	55,15
Державна підтримка галузей рослинництва	15348036	8,31	9336451	60,83	6011586	39,17
Субсидії на компенсацію частини витрат зі страхування врожаю сільськогосподарських культур, урожаю багаторічних насаджень та посадок багаторічних насаджень	5397431	2,92	4541382	84,14	856050	15,86
ФЦП «Соціальний розвиток села»	24277147	13,15	10019000	41,27	14258147	58,73
Субсидії на підтримку комплексної компактної забудови	1665908	0,90	1000000	60,03	665908	39,97
Субсидії на консультативну допомоги	367174	0,20	180179	49,07	186995	50,93
Підтримка фермерів-початківців	2928611	1,59	2000000	68,29	928611	31,71
Розвиток сімейних тваринницьких ферм	2809973	1,52	1500000	53,38	1309973	46,62
Державна підтримка фермерів з оформлення земельних ділянок у власність	89724	0,05	44529	49,63	45195	50,37
Субсидії на підтримку економічно значущих регіональних програм	34254830	18,56	14390857	42,01	19863973	57,99
ВСЬОГО	184585895	100,00	121464212	65,80	63121683	34,20

Оцінюючи динаміку бюджетних видатків на сільське господарство, ми бачимо тенденцію зростання в поточних цінах з одночасним її зниженням у порівняних цінах 1995 р. (рисунок 10.3.2).

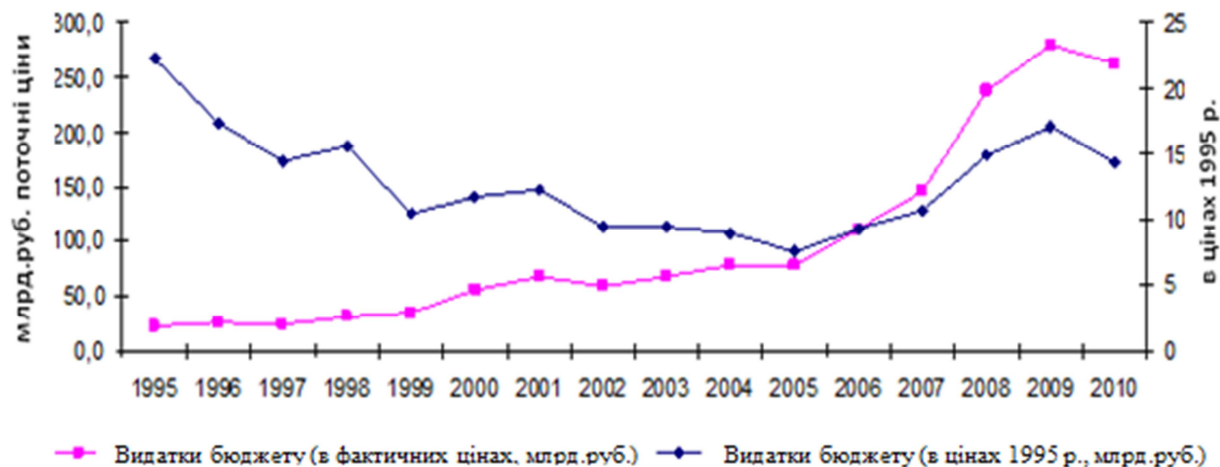


Рис. 10.3.2. Динаміка бюджетних видатків усіх рівнів на сільське господарство та рибальство*

* Джерело: Росстат

В поточних цінах видатки бюджету всіх рівнів на сільське господарство в 2010 р. склали 262,3 млрд руб, що в 11,8 раз більше рівня 1995 р., у порівняних цінах – на 33,6% менше.

Низький рівень державної підтримки сільського господарства не стимулює зростання конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Визначимо головні, на наш погляд, негативні наслідки неадекватного (порівняно з важливістю галузі) державного регулювання сільського господарства Росії.

1. Низький рівень ресурсозабезпеченості. За період 2000-2011 рр. кількість тракторів знизилася на 68%, плугів – на 63%, культиваторів – на 54%, сіялок – на 57%, комбайнів – на 61%. За рівнем матеріально-технічного оснащення сільського господарства сучасна Росія знаходиться приблизно на рівні початку 1970-х років. Ступінь механізації та автоматизації сільського господарства в 3-5 разів нижча за рівень 1990 року та в 7 разів нижча теперішнього рівня країн Європи⁷. Практично відбулася деіндустріалізація сільськогосподарського виробництва й перехід на більш примітивні технології. Втрати й недоотримання урожаю в Росії в кілька разів перевищує

⁷ Информационное агентство Росбалт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2012/04/26/974460.html>.

подібні втрати в інших країнах внаслідок гострого бракування техніки, її ненадійності через граничні строки експлуатації, недосконалість порівняно із зарубіжними аналогами.

2. Наявність диспаритету цін на сільськогосподарську продукцію, засоби виробництва та послуг для сільського господарства. Державне субсидування аграрного виробництва в Росії практично не впливає на ціни реалізації сільськогосподарської продукції на відміну від зарубіжних країн, де воно складає: у Швейцарії – 82%, Норвегії – 75, Японії – 74, Австрії – 44% (розраховується як відношення суми дотацій та компенсацій з урахуванням інфляції до ціни реалізації).

Окрім того, диспаритет цін поміж виробниками та переробним сектором АПК за одночасної наявності багатьох посередників між ними призводить до високих цін на продовольство, які є головним критерієм відсутності конкурентоспроможності відносно закордонних товарів. В той же час внаслідок низької купівельної спроможності населення спостерігається обмеженість зростання цін на сільськогосподарську продукцію. Поєднання цих факторів призвело до згортання вітчизняного сільськогосподарського виробництва (масового скорочення поголів'я тварин та посівних площ). Питома вага сільського господарства в ВВП країни зменшилася з 24% в 1990 році до 7% в 2000 році, що разом з багаторазовим зростанням імпорту знизило продовольчу незалежність країни. Наприклад, якщо в 1990 році імпорт м'яса складав 15% від обсягів внутрішнього виробництва, то в 2002-2008 роках – вже 50-60%. Лише в 2009-2010 роках цей показник знизився до 40%. За останні три роки імпорт продуктів харчування в Росію збільшився вдвічі – з 17,4 млрд до 35,2 млрд доларів.

3. Низький рівень розвитку інфраструктури в сільській місцевості, що характеризується бездоріжжям, малим ступенем газифікації, забезпеченості системами зв'язку, проблемами водопостачання. Село безнадійно відстало від міста за рівнем облаштування, наявності житла, шкіл, лікарень, інших об'єктів побутового й соціального обслуговування сільського населення. Окрім того, слабо розвинута інфраструктура ринку сільськогосподарської продукції. Питома вага інфраструктурних витрат в ціні вітчизняної сільськогосподарської продукції значно перевищує аналогічний показник розвинутих у аграрному відношенні країн. У виробництві зерна вона, наприклад, досягає 50% в середньому по регіонах при середньосвітовому рівні близько 20%. Ситуацію посилює недосяжність ринків збуту для середніх та дрібних сільськогосподарських виробників.

4. Деградація сільських територій, вимирання людей похилого віку, які складають більшість сільського населення, міграція найбільш працездатної його частини. З цих причин забезпеченість сільськогосподарського виробництва кваліфікованими кадрами, здатними впроваджувати інноваційні технології та працювати на сучасній техніці, є вкрай низькою. Відсутня система професійного консультування сільськогосподарських виробників, особливо з питань мінімізації економічних втрат в умовах СОТ, у консультантів відчувається бракування практичного досвіду. За роки реформ була знищена система учгоспів, а альтернативу їм так і не створено.

5. Низький рівень дохідності сільськогосподарського виробництва. В 2008 р. і 2011 р. рентабельність сільськогосподарських організацій без урахування субсидій складала 2,2%, а в 2009-2010 рр. виробництво було збитковим: -3,2% та -5,4% відповідно.

Причина настільки тяжкого становища сільськогосподарської галузі полягає в тому, що вона є найбільш трудомісткою з усіх галузей економіки. Оскільки ціна живої праці зростає повільніше ніж ціни інших ресурсів і благ, особливо в період високої інфляції, в економіці часто виникають «ножиці цін», що підривають умови відтворення в аграрному секторі. Як приклад відзначимо, що в 1992 році (це був перший рік лібералізації ціноутворення) в Росії рівень оптових цін на продукцію матеріально-технічного призначення зріс в 34 рази, а закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію – лише в 10 разів.

Ці ножиці цін призводять до поглиблення протиріч між містом та селом, причому вони обидва виступають в ролі макросистем, які перебувають у стані макроекономічної нерівноваги⁸. Місто перебуває в рецесійному розриві (загальний рівень цін зафіксувався вище точки рівноваги), село перебуває в інфляційному розриві (всі ресурси там недооцінені і тому витікають у місто, де вони оцінені більш високо).

Спроби вирівняти стартові економічні умови цих двох макросистем ніколи в історії не призводили до хороших результатів. Державній владі лишається тільки грамотно керувати цими двома типами макроекономічної нерівноваги. Окрім того, можливо, макрорегіон (або країна в цілому) отримує певну вигоду від того, що деяка його частина спеціалізується на трудомістких виробництвах. В такому випадку потрібно не нівелювати галузеву структуру локальних територій, а поділитися з трудомісткими

⁸ Нижегородцев Р.М. Парадигма неравновесной динамики макросистем и проблемы регионального развития / Р.М. Нижегородцев // Бизнес Информ. – Харків. – 2009. – № 4(1). – С. 86-90.

виробництвами частиною створюваного ними зовнішнього ефекту⁹. У цих ситуаціях від зваженого, стратегічно змістовного управління аграрними регіонами залежить життєздатність великих (дуже великих!) макросистем. На сьогодні ця проблема постала вже в масштабі світового господарства.

Історична практика державного регулювання сільського господарства переконливо доводить, що державна підтримка є підґрунтям стабільного та динамічного розвитку сільського господарства Росії. Сучасні процеси реформування та модернізації в економіці тільки підкреслюють її важливість.

З 1 січня 2013 року в Росії набула чинності й почала діяти нова державна програма розвитку сільського господарства на 2013-2020 рр. У ній закладені основні індикатори й інструменти розвитку галузі, визначені заходи державної підтримки. Так, у 2013 р. на розвиток сільського господарства має бути спрямовано із федерального бюджету коштів на 30,1% більше за рівень 2012 р. Реалізація даної програми повинна забезпечити збільшення виробництва найбільш важливих видів продукції, що дозволить підвищити питому вагу вітчизняних продовольчих товарів в загальних ресурсах цього сегменту до 2020 року (наприклад, м'яса й м'ясопродуктів – до 88,3%, молока й молокопродуктів – до 90,2%), підняти середній рівень рентабельності сільськогосподарських організацій не менш ніж до 10-15% (з урахуванням субсидій)¹⁰.

Враховуючи досвід реалізації попередніх програм (Доктрину продовольчої безпеки РФ включно), виникають сумніви щодо можливості її повної реалізації, а також у тому, що цього разу державна програма виявиться дієвим елементом державної підтримки сільського господарства.

Кризовий стан усього агропромислового комплексу Росії та його функціонування вже в умовах СОТ диктують необхідність удосконалення організаційно-економічного механізму державної підтримки сільського господарства за такими напрямками:

- зміна методики розрахунку потреби в субсидіях на основі нормативного планування, а також методики розподілу коштів держпідтримки в залежності від результативності їх використання;
- розширення заходів держпідтримки, що адекватні правилам СОТ;

⁹ Нижегородцев Р.М. Обретение пути: альтернативы макроэкономической политики современной России / Р.М. Нижегородцев // Проблемы модернизации экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина Российской Федерации: Материалы Российского научного экономического собрания. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 553-562.

¹⁰ Государственная программа на 2013-2020 годы [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства РФ. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/16834.342.htm>.

- впровадження договірної системи взаємодії державних органів з сільськогосподарськими товаровиробниками при наданні бюджетних коштів, яка передбачає взаємну відповідальність сторін за ефективність здійснюваних заходів;

- удосконалення правового регулювання державної підтримки сільського господарства.

Резюмуючи викладене, варто констатувати: чинниками, які визначають необхідність активної державної підтримки сільського господарства, є: специфічні особливості агровиробництва, потреба в самозабезпеченості держави продовольчими товарами, кризова ситуація, що склалася в сільськогосподарських організаціях країни.

Державна підтримка сільського господарства Росії не адекватна її ролі в народному господарстві країни. Її невисокий рівень призводить до низької конкурентоздатності сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Удосконалення механізму державної підтримки сільського господарства дозволить забезпечити достатній життєвий рівень та добробут населення країни, продовольчу безпеку, стійкість підприємств агропромислового комплексу та розвиток сільських територій, відтворення й підвищення ефективності використання в сільському господарстві земельних та інших ресурсів.

10.4. Інструменти формування національної інноваційної системи АПК Росії

В останні роки, незважаючи на численні дослідження, присвячені проблемам формування національних інноваційних систем (НІС), окремих її елементів у вітчизняній економічній науці не склався цілісний підхід до визначення сутності інноваційної системи, її структури та спрямованості розвитку з позицій впливу на стійкість економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності країни. До теперішнього часу створювані державою умови не дозволяють органічно об'єднати всі складові частини інноваційної діяльності: науку, освіту, вітчизняний бізнес, систему фінансування НДДКР, систему комерціалізації і захисту інтелектуальної власності. Існуючі формально окремі елементи інноваційної системи не сформувалися в єдину організаційну структуру. Відсутність науково-обґрунтованої системи інноваційної економіки – взаємопов'язаної сукупності інститутів, організацій, інструментів, що утворюють цілісність національної

інноваційної системи є одним з основних бар'єрів формування в Росії економіки інноваційного типу.

Існує безліч визначень, що описують поняття «інноваційна система». Зокрема, Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) розглядає кілька визначень, які досить близькі за змістом і в цілому описують національну інноваційну систему як сукупність інститутів, що належать до приватного і державного секторів, які індивідуально і у взаємодії один з одним обумовлюють розвиток і поширення нових технологій в межах конкретної держави.

Державна політика розвитку національної інноваційної системи викладена в «Основних напрямках політики Російської Федерації в області розвитку інноваційної системи на період до 2010 року» і в «Стратегії розвитку науки та інновацій в Російській Федерації до 2015 року».

За останні роки спостерігається незначне збільшення фінансування науки, створена сучасна система інститутів розвитку в сфері інновацій, що включає інститути фінансування, венчурні фонди з державною участю (через ВАТ «Російська венчурна компанія»), Банк розвитку і зовнішньоекономічної діяльності (Зовнішекономбанк), державну корпорацію «Роснотех», що підтримують проекти в сфері нанотехнологій.

Майже трьом десяткам університетів надано статус національних дослідницьких університетів. Розпочато роботу по формуванню національних дослідницьких центрів. У країні сформована інфраструктура підтримки інноваційної діяльності – техніко-впроваджувальні особливі економічні зони, технопарки, бізнес-інкубатори при ВУЗах, центри трансферту технологій, центри колективного користування унікальними машинами та обладнанням. Створена національна «територія інновацій» в Сколково.

Формується система співфінансування державою інноваційних проектів приватних компаній через Російський фонд технологічного розвитку.

Удосконалюється правовий режим інноваційної діяльності: вводяться податкові пільги, прийнятий закон, що дозволяє бюджетним установам освіти та науки створювати малі інноваційні підприємства, удосконалюється митна політика.

При Президентові Російської Федерації створена комісія з модернізації і технологічного розвитку, підвищено статус Урядової комісії з високих технологій та інновацій.

Однак, на етапі 2008-2010 рр. виконання стратегії розвитку науки і технологій в Російській Федерації до 2015 року середній рівень запланованих

показників склав близько 40%, більшість показників не досягають рівня, передбаченого навіть інерційним сценарієм розвитку інноваційної діяльності й економіки країни.

У російській економіці вкрай низький попит на інновації, а також неефективна структура цього попиту – надлишковий попит на закупівлі готового обладнання за кордоном на шкоду впровадженню власних наукових розробок.

Зазначені негативні тенденції розвитку науки визначають необхідність радикального підвищення ефективності національної інноваційної системи, концентрацію зусиль держави на вирішенні критичних проблем інноваційного розвитку.

Такі ж проблеми існують і в інноваційному розвитку сільського господарства, вирішення яких зажадає додаткових витрат фінансових та інших ресурсів при створенні та функціонуванні інноваційної системи АПК.

Інноваційна система АПК являє собою сукупність суб'єктів, інститутів (відносин між суб'єктами, правил взаємодії) і інфраструктури (фінансової, організаційної), що забезпечують виробництво (генерацію), поширення і впровадження інновацій в економіці і суспільстві.

Формування інноваційної системи АПК є найважливішою державною проблемою управління АПК з метою забезпечення населення країни високоякісними продуктами харчування власного виробництва.

При цьому інноваційна система АПК має бути орієнтована на поширення у великих і середніх організаціях АПК сучасного п'ятого і освоєння перспективного шостого технологічних укладів, які забезпечують конкурентоспроможність продукції аграрного сектора на внутрішньому та міжнародному ринках.

Формування та розвиток інноваційної системи АПК неможливо без кардинального поліпшення кадрового та інформаційного забезпечення всіх її підсистем. Так, наприклад, сукупність суб'єктів інформаційного забезпечення може становити самостійну підсистему інформаційного забезпечення інноваційної системи АПК.

При формуванні інноваційної системи АПК необхідно передбачити: оцінку економічного та інноваційного розвитку (структура, показники і результати досліджень і розробки за пріоритетними напрямками розвитку АПК та ін.), підготовку кадрів (середню, професійну, ВУЗівську і фундаментальну наукову освіту), сектор досліджень і розробок, наукові центри, підприємницький сектор, інноваційну інфраструктуру, міжнародне співробітництво.

Управління інноваційною системою АПК має будуватися на низці принципів, зокрема:

- інноваційна система АПК повинна затверджуватися федеральним законом, замовником на її розробку повинен виступати Уряд Росії, відповідальним виконавцем має бути Міністерство сільського господарства Російської Федерації. Кошти на формування інноваційної системи АПК виділяються у федеральному бюджеті, а на формування регіональних підсистем – в регіональних бюджетах. При плануванні видатків на формування і функціонування інноваційної системи АПК необхідно залучення позабюджетних коштів;
- Уряд Росії визначає наукові організації і наукових керівників, які здійснюють формування і функціонування інноваційної системи АПК;
- федеральним законодавством визначаються преференції учасникам системи по податках і митних платежах, у тому числі для іноземних інвесторів;
- формування і функціонування інноваційної системи АПК здійснюється під керівництвом Управляючої компанії. Управляючу компанію очолює президент або віце-президент Россільгоспакадемії з правом і обов'язками заступника Міністра сільського господарства РФ.

Інноваційна система АПК повинна сприяти інституційному розвитку аграрного сектора в частині: правовій і науково-методичній підтримці суб'єктів аграрної сфери країни; збутово-постачальницької і кредитної кооперації особистих підсобних господарств і селянських фермерських господарств; поширення інформації про ефективність венчурного бізнесу, малих інноваційних підприємств; імпортозаміщення і залучення іноземних інвесторів в умовах нестачі власного капіталу господарюючих суб'єктів АПК.

Одним з основних факторів, що негативно впливають на розвиток інноваційної діяльності та формування інноваційної системи АПК, є нерозвиненість інноваційної інфраструктури, яка включає два блоки: фінансовий та техніко-технологічний.

В якості основних напрямків розвитку фінансової інфраструктури інновацій в АПК слід розглядати:

- подолання дефіциту інноваційних продуктів, прийнятних для фінансування венчурними фондами в рамках діяльності фонду сприяння та фондів посівних інвестицій;
- збільшення частки надання пільгових кредитів на реалізацію інноваційних проектів в рамках програм підтримки малого і середнього підприємництва;
- створення фондів прямих інвестицій в інноваційні проекти;
- формування ефективної системи координації діяльності інститутів розвитку, спрямованої на підтримку інноваційних проектів.

Основним напрямом розвитку техніко-технологічної інфраструктури є підтримка поширення ринкових моделей формування і розвитку об'єктів інноваційної інфраструктури, що забезпечує доступ для сільгосптоваровиробників до спеціалізованих послуг: експертним, освітнім, консалтинговим, маркетинговим.

В даний час із суб'єктів техніко-технологічної інфраструктури інноваційної діяльності в АПК найбільшого поширення набули агротехнопарки, що передбачають у своїй структурі участь сільськогосподарських виробників у числі власників особистих підсобних господарств, організацій по переробці сільгосппродукції, наукових кадрів вищих навчальних закладів і науково-дослідних інститутів та інших господарюючих суб'єктів АПК.

Новим перспективним сегментом інноваційної системи АПК повинні стати технологічні інноваційні кластери. Під кластерами розуміється географічно локалізована сукупність незалежних підприємств, наукових і освітніх установ, служб, які організують взаємодію науки і виробництва, консалтингових і брокерських організацій, а також споживачів, економічно пов'язаних в єдину науково-виробничу систему, що забезпечують розширене відтворення.

В даний час в АПК доцільно формування галузевих кластерів: у тваринництві, рослинництві, а також галузевих підкомплексах.

Реалізація кластерної політики повинна сприяти зростанню конкурентоспроможності бізнесу за рахунок реалізації потенціалу ефективної взаємодії учасників кластера, пов'язаного з їх географічно близьким розташуванням, включаючи розширення доступу до інновацій, технологій, ноу-хау, спеціалізованих послуг і висококваліфікованих кадрів, а також зниження транзакційних витрат, що забезпечують формування передумов для реалізації спільних коопераційних проектів і продуктивної конкуренції.

Одним з механізмів реалізації приватно-державного партнерства в інноваційній сфері діяльності є технологічні платформи, як комунікаційний інструмент активізації зусиль по створенню перспективних комерційних технологій, нових продуктів, на залучення додаткових ресурсів для проведення досліджень і розробок на основі участі науки, бізнесу і держави, вдосконалення нормативно-правової бази в галузі науково-технічного та інноваційного розвитку.

Формування технологічних платформ в складі інноваційної системи АПК дозволить вирішувати наступні завдання:

- посилення впливу бізнесу на реалізацію найважливіших напрямів науково-технічного розвитку АПК, що забезпечують конкурентоспроможність продукції даних напрямків діяльності бізнесу на внутрішньому і міжнародному ринках;
- виявлення нових секторів розвитку АПК на базі нових інноваційних сортів культурних рослин, порід і кросів тварин і птиці;
- виявлення напрямків швидкого поширення перспективних технологій;
- розширення науково-виробничої кооперації, забезпечує отримання додаткової доданої вартості.

Як різновид інноваційної інфраструктури слід також виділити діючу систему сільськогосподарського консультування.

Система сільськогосподарського консультування може стати організуючим початком системи освоєння інновацій, об'єднуючою наукові й освітні установи, різноманітні впроваджувальні формування та сільськогосподарських товаровиробників з метою просування інновацій у сільськогосподарське виробництво. Для цього необхідно постійно вдосконалювати форми взаємодії і зміцнювати зв'язки сільськогосподарських консультаційних центрів з науковими та освітніми установами.

Узагальнюючи вищесказане, слід зробити висновок, що алгоритм формування інноваційної системи агропромислового комплексу Росії припускає ряд заходів:

- створення структурного підрозділу (Департаменту) у складі Мінсільгоспу Росії, відповідального за інноваційний розвиток АПК, і експертної ради при ньому за участю необхідних наукових і освітніх організацій, представників бізнесу, інфраструктурних формувань та громадськості;

- формування баз даних інновацій у сфері АПК і створення центрів компетенції, що відповідають за їхнє впровадження у сільськогосподарське виробництво;
- прийняття нових або доробка існуючих технічних регламентів, стандартів, вимог до якісних характеристик інновацій (особливо технологій виробництва сільськогосподарської продукції), урахування нових вимог, стандартів і регламентів у планах впровадження інновацій в галузях АПК.

10.5. Розвиток інноваційної діяльності в сільськогосподарських консультаційних організаціях

Інноваційний розвиток сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах стає вирішальним фактором, що визначає його ефективність. Без переведення всіх галузей агропромислового комплексу на інтенсивні, ресурсозберігаючі технології, досконалі методи організації виробництва, що в комплексі забезпечують надходження на ринок якісної і конкурентоспроможної продукції, успішне функціонування конкретного підприємства і галузі в цілому неможливо, особливо в умовах дії правил СОТ.

Підвищення активності інноваційного процесу в сільськогосподарському виробництві можна досягти, створивши особливу інноваційну систему, що об'єднує зусилля всіх його учасників. Вона повинна охоплювати всі етапи інноваційного процесу від виявлення потреби в наукових дослідженнях, створення інновацій, пропаганди та інформаційного забезпечення до надання сприяння в освоєнні.

Значущим елементом системи інноваційного забезпечення повинна стати система сільськогосподарського консультування, що активно розвивається в Росії, у ряді публікацій іменована як інформаційно-консультаційна служба (ІКС) АПК. Генеральною метою системи сільськогосподарського консультування є інноваційна модернізація і підвищення ефективності агропромислового виробництва на основі освоєння досягнень науково-технічного прогресу і використання знань про інноваційні методи виробництва, розвиток сільських територій, підвищення життєзабезпечення та якості життя шляхом розширення доступу до консультаційних послуг сільськогосподарських товаровиробників і

сільського населення, вдосконалення форм і методів консультативної діяльності¹¹.

Необхідно визнати, що для аграрної сфери АПК Росії крім даної системи в даний час немає іншої організованої структури інноваційного напрямку, що охоплює макро-, мезо- і мікрорівні, що має можливість безпосередньо взаємодіяти з науковими організаціями, органами управління АПК та сільськими товаровиробниками.

Моніторинг розвитку системи показав, що на 01.01.2013 року функціонувало 64 регіональних центру сільськогосподарського консультування. Найбільшого поширення набули самостійні консультативні організації у формі державних установ та підприємств (41%), а також інших некомерційних (10%) і комерційних (8%) організацій. Аналіз даних, представлених регіональними консультативними організаціями, показує, що в 30 суб'єктах Російської Федерації є організації з 3-ма і більше районними (міжрайонними) консультативними центрами. Значне зростання (за 2008-2012 роки з 308 до 680) загальної кількості районних центрів в порівнянні з попереднім періодом свідчить про позитивну динаміку в розвитку сільськогосподарського консультування в суб'єктах Російської Федерації. Це є позитивною тенденцією в частині наближення консультативних послуг до споживачів, так як районні центри, як правило, забезпечують більшу доступність послуг для своїх клієнтів.

За допомогою інноваційної функції, яку виконують консультативні організації системи сільськогосподарського консультування, вирішуються наступні завдання:

- вдосконалення механізмів освоєння інновацій в агропромисловому виробництві;
- вироблення рекомендацій щодо впровадження інновацій для конкретних споживачів, підготовка інноваційних проектів;
- організація демонстраційних об'єктів за галузевим принципом, включаючи альтернативну зайнятість сільського населення;
- організація і проведення масових і колективних заходів щодо поширення інформації про інновації: навчальних семінарів, шкіл, презентацій, демонстрацій, днів поля та інформаційних днів;
- поширення передового досвіду;
- участь у формуванні планів і програм проведення наукових досліджень і виробничих випробувань;

¹¹ Концепция развития системы сельскохозяйственного консультирования до 2015 года // Ю.Н. Егоров, В.Г. Савенко, Г.М. Демишкевич и др. //— М.: ФГУ РЦСК, 2009. – 23 с.

- збір та узагальнення інформації про закінчені наукові розробки в науково-дослідних і навчальних організаціях, формування на її основі регіонального інформаційного банку інновацій¹².

Обробка звітної інформації, що надійшла в Мінсільгосп Росії, показала, що з 64 регіональних консультаційних організацій тільки 33 цілеспрямовано ведуть інноваційну діяльність і можуть констатувати її результати в якості впроваджених інновацій та реалізованих інноваційних проектів.

Результати обліку інноваційної діяльності регіональних систем сільськогосподарського консультування показали, що в 2010 р. за підтримки консультантів були освоєні 364 інновації, а в 2011 р. вже 1311 інновацій. У 2011 р. була зібрана інформація по видам інновацій та кількістю суб'єктів господарювання, в яких вони освоювалися. Так, серед усіх інновацій велика частка припадає на інновації в рослинництві (65,7%). Це нові сорти сільськогосподарських рослин, препарати захисту рослин, нові ресурсозберігаючі технології, екологічні системи виробництва продукції рослинництва і т.д. У тваринництві було освоєно 24,5% інновацій, вони стосуються нових порід тварин, способів їх утримання та годівлі, профілактики та лікування захворювань. У сфері економіки та організації виробництва було впроваджено 9,8% врахованих інновацій.

У 2012 році значно збільшена кількість інновацій, впроваджених за допомогою формувань системи сільськогосподарського консультування, їх кількість склала 2831 одиниця.

Необхідно відзначити, що консультанти відчували труднощі в ідентифікації інновацій. Незважаючи на те, що у Федеральному законі Російської Федерації «Про науку і державну науково-технічну політику» законодавчо закріплене поняття «Інновація», як «введений у використання новий або значно поліпшений продукт (товар, послуга) або процес, новий метод продажів або новий організаційний метод у діловій практиці, організації робочих місць або в зовнішніх зв'язках», все ж немає чітких критеріїв, що вважати інновацією в сільськогосподарському виробництві. У зв'язку з цим найближчим часом належить розробити методологію проведення моніторингу інноваційної діяльності в сільському господарстві. При цьому методологія повинна відповідати наступним вимогам:

- відкритість і доступність для використання фахівцями органів управління АПК, респондентами, користувачами офіційної статистичної інформації;

¹² Демишкевич Г.М. Формирование и развитие системы сельскохозяйственного консультирования / Г.М. Демишкевич. – М.: ФГУ РЦСК, 2009. – 296 с.

- відповідність принципам офіційної статистики і законодавству Російської Федерації;

- відповідність міжнародним стандартам і вимогам, узгодженим у документах про приєднання Росії до СОТ.

У 2011 р. за допомогою консультаційних організацій інновації були впроваджені в 1107 сільськогосподарських організаціях, 1730 селянських (фермерських) господарствах, 187 тис особистих підсобних господарств. У більшості особистих підсобних господарств (99,7%) освоювалися інновації в рослинництві. Інновації у тваринництві, а також у сфері економіки і організації сільськогосподарського виробництва в основному впроваджувалися в сільськогосподарських організаціях. Селянські фермерські господарства впроваджували інновації в рослинництві (86,4%) і тваринництві (11,4%)¹³.

Ще один напрямок інноваційної діяльності – розробка і реалізація інноваційних проектів. Поняття «Інноваційний проект» також закріплено у Федеральному законі Російської Федерації «Про науку і державну науково-технічну політику» як «комплекс спрямованих на досягнення економічного ефекту заходів по здійсненню інновацій, в тому числі по комерціалізації наукових і (або) науково-технічних результатів».

У 2011 р. в консультаційних організаціях було розроблено 790 інноваційних проектів, надано допомогу в реалізації 315 інноваційних проектів, у тому числі в 102 сільськогосподарських організаціях, 113 селянських (фермерських) і 27 особистих підсобних господарствах, а також 73 інших клієнтів.

Річний ефект від інноваційної діяльності консультаційних організацій оцінюється в сумі 742,2 млн руб. в 2010 р. і 3544,8 млн руб. в 2011 р., 198,4 млн руб. – в 2012 р.

Необхідно зазначити, що не вся інноваційна діяльність консультаційних організацій оцінюється з точки зору економічної ефективності, це пов'язано з наступними причинами:

- економічний ефект від впровадження інновацій, як правило, проявляється не відразу а з відкладеним проміжком часу, а потім протягом декількох років;

- клієнти консультаційних організацій не завжди дозволяють консультантам розголошувати комерційну інформацію;

¹³ Демишкевич Г.М. Формирование института сельскохозяйственного консультирования как приоритетное направление развития инновационной инфраструктуры АПК / Г.М. Демишкевич, А.А. Петров //Агропродовольственная политика России. – 2012. – №4. – С. 42-45.

- нерідко ефект від інновації не вимірюється, так як дає зміни якісного характеру, що не піддаються вартісній оцінці;

- не дається вартісна оцінка супутніх соціальних, економічних і екологічних результатів, які можуть виявитися більш значущими основних економічних.

У 2012 році консультантами організацій сільськогосподарського консультування надано понад 900 тис консультаційних послуг, що на 121% більше у порівнянні з попереднім роком. Більше половини, з них мають інноваційний характер.

У структурі напрямків діяльності консультантів в 2012 році найбільш затребуваними залишаються консультаційні послуги в області рослинництва (17%) і тваринництва (14%), бухгалтерського обліку (12%), економіки (10%) (рисунок 10.5.1).

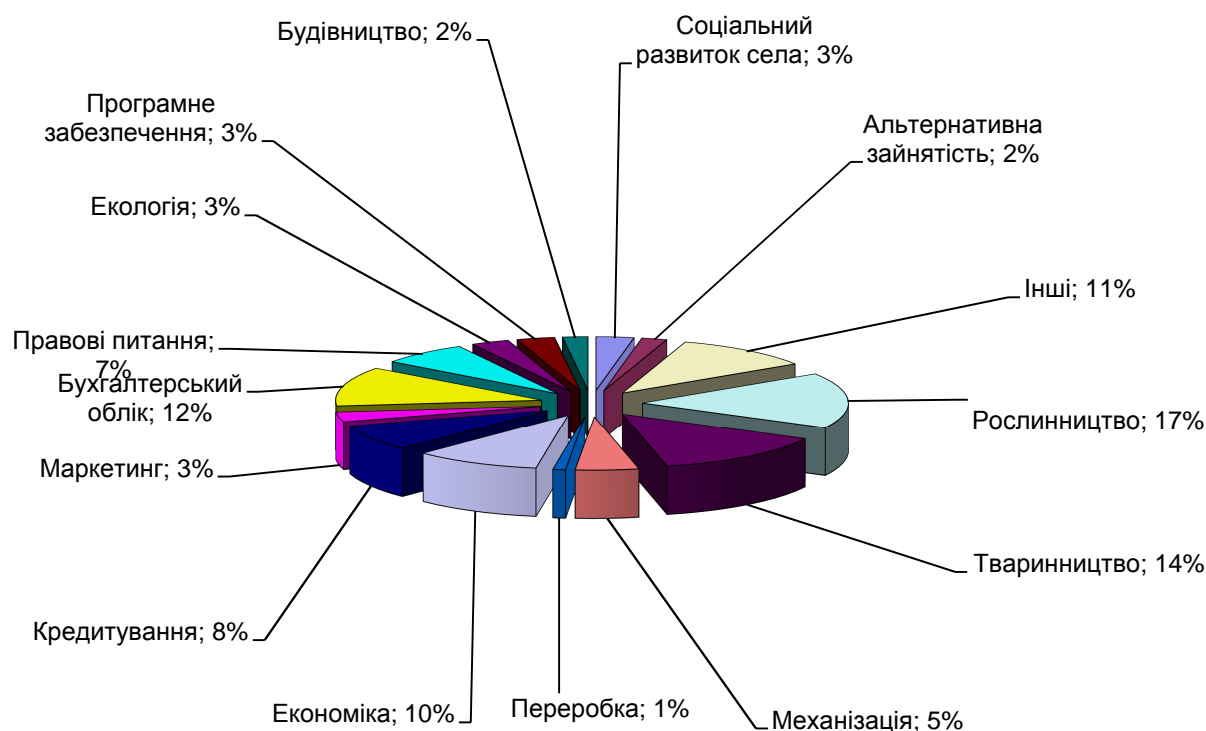


Рис 10.5.1. Структура послуг, наданих організаціями сільськогосподарського консультування всім клієнтам в 2012 році

Інновації активно поширюються через виставково-демонстраційні заходи. У 2011 році організовано 405 виставок та 950 стендів на інших виставках, організовується близько 200 майданчиків, на яких проводиться до 1,5 тис презентаційних та понад 8 тис інших навчальних заходів на яких

пройшли навчання 188 тис фахівців, 38 центрів на своїх сайтах висвітлюють проблеми інноваційного розвитку АПК.

Повне виконання завдань, що стоять перед службою, її співробітники можуть забезпечити лише у взаємодії з іншими інноваційними структурами в рамках системи освоєння інновацій – науково-дослідними установами, науково-дослідними центрами, освітніми установами та іншими творцями та розповсюджувачами інновацій.

Серед форм взаємодії консультаційних центрів з науково-дослідними та освітніми установами можна виділити наступні:

- поширення через систему сільськогосподарського консультування інформації про результати науково-технічної діяльності за допомогою друкованої, відео продукції, семінарів, конференцій, демонстраційних заходів;

- консультування співробітників центрів сільськогосподарського консультування з боку вузьких фахівців-експертів і розробників наукової продукції;

- продаж прав на результати науково-технічної діяльності за ліцензійними договорами;

- спільна реалізація інноваційних проектів.

У 2012 р. Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук» проводила соціологічне обстеження думок представників наукових організацій Россільгоспакадемії для оцінки змін в правовій охороні й залученню в цивільний оборот результатів науково-технічної діяльності¹⁴. В анкетуванні взяли участь 106 інститутів з десяти відділень Россільгоспакадемії. Результати обробки анкетних даних з питань співпраці з регіональними консультаційними службами представлені в таблиці 10.5.1.

Як показав аналіз анкетних даних, 67% респондентів відповіли, що співпрацюють з ІКС. Найбільш активно взаємодія відбувається з інститутами відділення захисту рослин (100%), землеробства (85%), ветеринарної медицини, меліорації, водного та лісового господарства (по 80%). Менш налагоджені контакти з ІКС установ відділення механізації, електрифікації та автоматизації (25%), зберігання та переробки сільськогосподарської продукції (54%).

¹⁴ Демишкевич Г.М. Формирование института сельскохозяйственного консультирования как приоритетное направление развития инновационной инфраструктуры АПК / Г.М. Демишкевич, А.А. Петров // *Агропродовольственная политика России.* – 2012. – №4. – С. 42-45.

Таблиця 10.5.1

Результати аналізу анкетування респондентів-представників НДІ Россільгоспакадемії з питань співпраці з регіональним консультативними службами (% відповілих)

№ пп		Уся сукупність респондентів	У тому числі за відділеннями									
			Землеробства	Рослинництва	Економіки і земельних відносин	Сибірське регіональне відділення РАН	Ветеринарної медицини	Зберігання та переробки сільськогосподарської продукції	Зоотехнії	Меліорації, водного та лісового господарства	Механізації, електрифікації та автоматизації	Захисту рослин
1	Співпраця з інформаційно-консультативними службами регіону, в т.ч. в наступній формі:	67	85	67	75	67	80	54	62	80	25	100
	консультативна підтримка	48	69	38	75	38	70	31	50	60	25	50
	продаж прав на результати за ліцензійними договорами	3	8	5	-	-	10	-	-	-	-	-
	поширення через ІКС інформації про розробки	42	54	43	75	33	40	23	50	50	25	50
	спільна реалізація інноваційних проектів	8	5	25	5	10	-	-	13	30		-
	Інше	2					20					
2	Не співпрацюють з ІКС, у т.ч. з наступних причин:	31	15	33	25	33	20	46	38	20	75	-
	немає зацікавленості у ІКС;	5	-	5	25	-	20	15	-	10	-	-
	немає зацікавленості в Інституту;	8	-	5	-	10	-	15	-	-	25	-
	не знають про існування ІКС в регіоні	18	15	19	-	19	-	15	-	20	50	-

Найбільш поширеними формами співпраці виявилися: консультаційна підтримка (48%), поширення через ІКС інформації про розробки (42%), спільне проведення семінарів і демонстраційних заходів з показом (презентацією) результатів НТД (38%). Такі форми як спільна реалізація інноваційних проектів застосовують 30% респондентів інститутів відділення меліорації, 25% представників відділення рослинництва, 13% відділення зоотехнії. Продаж прав на результати НТД за ліцензійними договорами має місце лише в 10% організацій відділення ветеринарної медицини, 8% – землеробства, 5% – рослинництва, що брали участь в анкетуванні.

Серед причин, з яких інститути не співпрацюють з ІКС, перш за все, потрібно виділити незнання про існування ІКС в регіоні (18%). Це представники, які перебувають у Московській і Смоленській областях, в регіонах Сибіру і Крайньої Півночі, де консультаційні служби не досить розвинені і, мабуть, мало заявляють про себе. Про низьку зацікавленість організацій ІКС та наукових установ заявили 5 і 8% респондентів відповідно.

Консультанти центрів сільськогосподарського консультування повинні бути завжди інформовані про наявність інноваційної продукції, володіти інформацією про успішний досвід їх використання. Зараз, навіть при загальній комп'ютеризації, одержати такі відомості не завжди можливо через відсутність єдиної бази даних інноваційних розробок, проблеми з гарантією інтелектуальної власності і не бажання наукових установ ділитися інформацією та іншими, часто технічними причинами.

Для подальшого розвитку системи сільськогосподарського консультування необхідна їй цілеспрямована підтримка з федерального бюджету, а також правове і науково-методичне забезпечення діяльності центрів, особливо в частині трансферту інновацій.

За підтримки розвитку консультаційної діяльності в регіонах більшу увагу необхідно приділяти цілеспрямованим діям по створенню самостійних регіональних консультаційних організацій з мережею районних (міжрайонних) сільських консультаційних центрів, в основному у формі державних бюджетних та автономних установ. Як показав проведений аналіз, для російських умов, це найбільш підходящий варіант розвитку.

Першорядне значення має надаватися професійній перепідготовці та підвищенню кваліфікації консультантів, так як від їх компетентності, вміння переконати клієнтів у необхідності впровадження тієї чи іншої інновації в чому залежить інноваційна активність сільськогосподарських товаровиробників.

Таким чином, система сільськогосподарського консультування може стати організуючим початком системи освоєння інновацій – об'єднуючою наукові й освітні установи, різноманітні впроваджувальні формування та сільськогосподарських товаровиробників з метою просування інновацій у сільськогосподарське виробництво для підвищення ефективності функціонування аграрного сектору економіки. Для цього необхідно постійно вдосконалювати форми взаємодії і зміцнювати зв'язки консультаційних організацій АПК з науковими та освітніми установами.

10.6. Економічні аспекти реалізації механізму державно-приватного партнерства при формуванні інноваційної системи АПК Росії

В останні роки для переважної більшості держав характерний зростаючий інтерес до розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) в інноваційній сфері. Важливість партнерств як інструментів політики тепер широко визнається багатьма урядами країн Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) і це відбивається на їх бюджетних асигнуваннях, законодавстві, виробленні програм.

В даний час російська правова система не містить визначення терміна «державно-приватне партнерство», тому в контексті передбачуваного дослідження в основу буде використаний термін в сенсі, визначеному Комітетом ОЕСР з наукової та технологічної політики. Це визначення, по суті, містить шість основних ознак, які характеризують державно-приватне партнерство, а саме:

- сторони партнерства повинні бути представлені, як державним, так і приватним сектором економіки;
- взаємовідносини сторін ДПП повинні бути зафіксовані в офіційних документах (договорах, контрактах та ін.);
- взаємовідносини сторін ДПП повинні носити партнерський, тобто рівноправний характер;
- сторони ДПП повинні мати спільні цілі та чітко визначений державний інтерес;
- сторони ДПП повинні об'єднати свої вклади для досягнення спільних цілей;
- сторони ДПП повинні розподіляти між собою витрати і ризики, а також брати участь у використанні отриманих результатів.

У Доповіді Інституту економіки РАН дається таке визначення даного поняття: «державно-приватне партнерство являє собою інституційний та організаційний альянс державної влади та приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значимих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання громадських послуг в масштабах всієї країни або окремих територій». У цьому визначенні передбачено участь у ДПП не тільки галузей промисловості, але і всіх стратегічно важливих галузей економіки. При цьому підкреслюється, що розвиток різноманітних форм ДПП, їх широке поширення в різних галузях економіки дозволяють трактувати цю форму взаємодії держави і бізнесу як характерну рису сучасної змішаної економіки.

Державно-приватне партнерство можна представити також як об'єднання матеріальних і нематеріальних ресурсів держави та приватного сектору на довготривалій і взаємовигідній основі.

Одне з узагальнюючих визначень даному явищу дає В.Г. Варнавський, який відзначає, що ДПП – це інституціональний і організаційний альянс між державою та бізнесом з метою реалізації суспільно значимих проектів і програм у широкому спектрі галузей промисловості і НДДКР, аж до сфери послуг.

Партнерство держави з приватним сектором є сьогодні одним з ключових компонентів інноваційної політики. Однак реалізація цього механізму на практиці сполучена в Росії з цілою низкою серйозних проблем. Важливою відмінністю Росії від країн ОЕСР є структура науково-дослідного сектора, що характеризується помітним превалюванням НДІ і КБ, що перебувають у державній власності. При цьому число академічних і галузевих НДІ майже на порядок перевершує число освітніх наукових організацій, що беруть участь у науковій діяльності (університетів, інститутів тощо). Для більшості розвинених країн характерне зворотне співвідношення, при якому більшу частину наукових досліджень здійснюють освітні наукові організації і лабораторії, що належать приватним промисловим компаніям.

Основну частку фінансування видатків на дослідження і розробки (близько 58% загальних витрат) також складають кошти державного бюджету. Це дуже високий показник в порівнянні з країнами ОЕСР, де частка державного фінансування становить в середньому близько 35% від загальних витрат.

З одного боку, державне фінансування дозволяє в умовах помірної економічного зростання Росії і незначного в масштабах країни фінансування досліджень і розробок з боку приватного сектора зберегти значний науковий

потенціал. З іншого боку, переважна орієнтація на бюджетне фінансування науки і участь у дослідженнях і розробках державних організацій також створює серйозні перешкоди на шляху розвитку інноваційної діяльності, основними з яких є недостатня зацікавленість наукових організацій в комерціалізації результатів НДДКР і їх передачі іншим галузям економіки.

Поки ще не судилося було збутися і очікуванням про зростаючу роль приватного сектора економіки у встановленні пріоритетних напрямів досліджень і формуванні замовлень на проведення НДДКР. Відповідно попит на російські наукові дослідження і розробки з боку національного технологічного ринку дуже невисокий, за винятком, можливо, підприємств сировинного сектора і деяких інших галузей, що, в свою чергу, визначає малу активність приватних підприємств в інноваційній сфері. Також слід зазначити відносно невелику кількість підприємств малого і середнього бізнесу в порівнянні з іншими розвиненими країнами, що беруть участь в інноваційному процесі.

Правова система Російської Федерації в даний час не містить будь-яких спеціальних законодавчих актів, що підтримують розвиток державно-приватних партнерств. Більш того, цілий ряд положень російського законодавства стримує розвиток ДПП в інноваційній сфері. Найбільш істотними є питання участі державного дослідного сектора в подібних програмах, а також володіння і розпорядження інтелектуальною власністю, створеною з використанням коштів федерального бюджету. Питання про те, чи повинні зазначені вище проблеми бути врегульовані у спеціальному законодавчому акті, не є принциповим, головне – створити стимули для приватних компаній в участі в ДПП і зняти правові обмеження на його здійснення.

Різноманіття функцій та організаційно-правових форм учасників ДПП з боку держави зумовлює необхідність розробки не тільки правових рамок взаємодії приватного і державного секторів економік, але і спеціальних організаційних механізмів управління державно-приватним партнерством в інноваційній сфері в Росії, що забезпечують баланс інтересів всіх його учасників, включаючи державу.

Імпульсами до активізації використання механізмів ДПП повинні стати: розвиток законодавства про концесії, розширення механізмів надання бюджетних гарантій по некомерційним ризикам, що дозволяє забезпечити приплив приватного капіталу в розвиток соціальної і виробничої інфраструктури, збільшення числа програм, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств – стимулювання

несировинного експорту, розвиток венчурного фінансування, комерціалізація технологій, підвищення рівня промислового дизайну. Передумовою успішності таких програм має стати запровадження норм обов'язкового залучення до їх формування, співфінансування та оцінці результативності галузевих бізнес-асоціацій.

При створенні раціональних форм і фінансових механізмів ДПП слід дотримуватися наступних принципів:

- держава визначає, які послуги та види продукції потрібні суспільству;
- оптимальне поєднання інтересів державних та приватних інвесторів на федеральному і регіональному рівнях;
- учасники спільних проектів з виконання досліджень і розробок розділяють ресурси, інвестиції, прибуток, ризики, повноваження і відповідальність на рівних умовах протягом визначеного терміну;
- нагляд і контроль за виконанням договорів;
- залучення недержавних коштів (приватних організацій);
- стимулювання довгострокового фінансування і підвищення привабливості інвестиційного бізнесу;
- вибір і добровільна участь інвесторів у партнерстві;
- висока якість проектів, у тому числі бізнес-планів.

Партнерські відносини держави і бізнесу вимагають узгодження інтересів цих двох основних інститутів сучасного суспільства та економіки. Держава зацікавлена в зростанні обсягів та поліпшення якості надаваних послуг населенню і економічним агентам інфраструктурними та соціально орієнтованими галузями. Приватний сектор прагне стабільно отримувати і збільшувати прибуток. Причому стратегічно мислячий бізнес вибудовує свої пріоритети в першу чергу не просто під розмір прибутків, а в інтересах стійкості отримання доходів від проектів. При цьому обидві сторони зацікавлені в успішному здійсненні проектів в цілому.

Кожна зі сторін партнерства вносить свій внесок у загальний проект. Так, з боку бізнесу таким внеском є: фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства і т.п. Участь підприємницького сектору у спільних проектах зазвичай супроводжується впровадженням більш ефективних методів роботи, вдосконаленням техніки і технології, розвитком нових форм організації виробництва, створенням нових підприємств, у тому числі з іноземним капіталом, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з постачальниками і підрядниками.

В умовах ринкових відносин в Росії отримали розвиток такі форми ДПП: розробка та реалізація національних проектів та цільових програм, створення особливих економічних зон (ОЕЗ), технопарків та технополісів, інвестиційних фондів.

У сфері АПК партнерські відносини між державою і приватним бізнесом представлені у вигляді спільних підприємств, агрохолдингів, територіально-виробничих і інноваційних кластерів, галузевих спілок, агротехнопарків, наукових центрів, бізнес-інкубаторів та деяких інших формах.

Для сільського господарства Росії з багатогалузевою структурою механізми державно-приватного партнерства за часом і розмірами не можуть бути універсальними для всіх галузей і секторів.

Регіональні державні органи законодавчої влади приступили до створення нормативно-правової бази у сфері державно-приватного партнерства. Так, в даний час в окремих суб'єктах Російської Федерації прийнято Закони щодо регулювання відносин у сфері ДПП (Астраханська, Іванівська, Курганська, Нижегородська області та деякі ін.)

Ідея участі бізнесу в стійкому економічному, екологічному та соціальному розвитку як необхідний елемент цивілізованого ведення бізнесу активно підтримується бізнес-спільнотою та державними структурами. Великі агрохолдинги, сільгоспорганізації та фермерські господарства укладають договори соціального партнерства з місцевою владою та беруть участь у ремонті сільських доріг, благоустрої територій на умовах самооподаткування. Асоціації фермерських господарств вирішують проблеми по збільшенню субсидійованих кредитів, що виділяються для проведення модернізації. У той же час фермери вирішують проблеми спільного використання високопродуктивної техніки (через систему споживчих кооперативів) та підвищення родючості ґрунту за допомогою використання рекомендованих сівозмін та збільшення рівня внесення добрив (через галузеві союзи).

В умовах глобалізації економіки та вступу Росії до СОТ, зміцнення її місця в міжнародному поділі праці, конкурентоспроможність галузей АПК і продовольча безпека, можуть бути забезпечені тільки за умови переходу до інноваційної моделі розвитку вітчизняного агропромислового комплексу. Роль державно-приватного партнерства, як одного з інститутів, полягає в забезпеченні проведення розумної аграрної політики, спрямованої на поліпшення соціально-економічного рівня, стимулюючої агробізнес брати участь у проведенні комплексної модернізації аграрної сфери.

Багато в чому цьому сприятиме інноваційна система АПК Росії, що формується, одним з елементів якої виступає розробка ефективного механізму ДПП, що дозволить на основі різних форм партнерства, використання методів (прогнозування, стратегічного планування, програмування, квотування, інвестування, кредитування, страхування, митно-тарифного регулювання) і інструментів (цін, податків, банківських відсотків, курсів валют) впливати на розвиток галузей аграрного сектора економіки, сприяючи нарощуванню конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції та її просуванню на світові ринки. Для вирішення поставленого завдання джерелом фінансування механізму ДПП та інноваційної діяльності можуть виступити: інвестиційний фонд, регіональні венчурні фонди, пільгове оподаткування, кредитування та страхування, державна підтримка (субсидії, дотації, гранти).

10.7. Соціальне облаштування російського села

В умовах членства Росії в СОТ зросло значення переходу АПК на інноваційний шлях розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку. Проте такий перехід не можливий без формування стійкої працересурсної бази та забезпечення аграрного сектора кваліфікованими кадрами, здатними до освоєння нових технологій.

За період нової історії російське село понесло величезні людські втрати, обумовлені зниженням рівня державної підтримки і погіршенням умов господарювання і життя. За даними всеросійських переписів населення, за період з 1989 по 2010 рр. сільська поселенська мережа скоротилася на 9,2 тис населених пунктів, в тому числі з 2002 р. – на 2,2 тис. Інтенсивність обезлюднення села зростає. Якщо за період між переписами 1989 і 2002 рр. в середньому за рік вибувало 823 населених пункти з постійним населенням, то в наступний міжпереписний період – 1063.

На 14.10.2010 р. в Росії налічувалося 153,1 тис сільських населених пунктів, з яких 19,4 тис не мали населення. Питома вага безлюдних сіл і хуторів за період між двома останніми переписами підвищився з 8,4 до 12,7%. Триває тенденція подрібнення сільської поселенської мережі. Зокрема, число поселень з населенням до 10 осіб досягла 23,7% проти 21,9 у 2002 р.

Сільська поселенська мережа Росії носить яскраво виражений дрібнодисперсний характер: 54,1% сільських поселень мають до 100 чол

жителів, в них проживає 5,4% усіх селян. У населених пунктах людністю до 200 осіб, на які припадає 69,1% загального числа сіл, проживає 11,1% сільського населення.

За пореформений період чисельність сільського населення в основному за рахунок природного убутку скоротилася на 1,7 млн і на початок 2013 р. склала 37,2 млн. По низькому варіанту прогнозу Росстату у 2020 р. чисельність жителів села зменшиться до 36 млн, в 2025 р. – до 34,7 млн, а в 2030 р. складе лише 33,8 млн. При цьому сільське населення буде все більше старіти. Якщо в 2011 р. на пенсіонерів доводилося 22,6% сільського соціуму, то в 2020 р. їх питома вага підвищиться до 26%, в 2025 р. ветерани складуть 27,4, а в 2030 р. – 28,5% чисельності сільчан. Таким чином, складеться демографічний базис формування трудового потенціалу сільських територій, якщо не відбудеться докорінних змін в їх соціально-економічному розвитку.

Обезлюднення сільської Росії призводить до запусіння величезних просторів, вибуттю з господарського обороту сільськогосподарських угідь, що не лише загрожуює продовольчій незалежності країни, але представляє геополітичну небезпеку. Подрібнення поселень ускладнює їх соціальне облаштування, підвищуючи його і без того витратний характер.

У Росії робиться програмний підхід до соціального розвитку села, проте, його реалізацію, на жаль, не можна назвати успішним. Заходи щодо підвищення рівня розвитку соціальної інфраструктури та інженерного облаштування сільських поселень здійснюються в рамках федеральної цільової програми «Соціальний розвиток села до 2013 року», затвердженої постановою Уряду Російської Федерації від 3 грудня 2002 р. № 858 (далі – Програма). В останнє п'ятиріччя ця Програма входила до складу Державної програми розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2008-2012 роки. За напрямком «Сталий розвиток сільських територій» Державної програми розвитку сільського господарства здійснювалися також заходи з підтримки комплексної компактної забудови та благоустрою сільських поселень в рамках пілотних проектів.

Сталий розвиток сільських територій, декларований в Держпрограмі в якості однієї з основних її цілей, виявився єдиним напрямком, за яким передбачений обсяг федеральної підтримки не був виконаний. За весь період реалізації Державної програми на здійснення заходів у рамках ФЦП «Соціальний розвиток села до 2013 року» за рахунок коштів федерального бюджету було виділено 41,71 млрд руб., або 22,2% від початкової затвердженої суми, загальний обсяг недоотриманих коштів склав 65,9 млрд

руб., в тому числі на житлове будівництво – 36,6 млрд руб., газифікацію та водопостачання – 21,6 млрд руб., інші заходи – 7,7 млрд руб.

За 2008-2012 рр. по ФЦП соціального розвитку села за участю державної підтримки було введено 7024,2 тис м² житлових будинків, в тому числі 3490,5 тис м² для молодих сімей та молодих спеціалістів, 24,5 тис км розподільних газових мереж, що дозволило газифікувати 276 тис будинків (квартир), прокладено 11,2 тис км локальних водопроводів, введено, реконструйовано і технічно переозброєно 3515,1 км ліній електропередачі, 987 ТП 6-10/0, 4 кВ, побудовано загальноосвітніх установ на 27,7 тис місць, клубних установ на 3,6 тис місць, 50 спортивних споруд, введено районних та дільничних лікарень на 0,51 тис ліжок, відкрито 326 фельдшерсько-акушерських пунктів, 98 інформаційно-консультаційних центрів.

На реалізацію пілотних проектів з федерального бюджету було спрямовано 1846,8 млн руб. (38,7% від обсягу коштів, передбачених Державною програмою), що дозволило реалізувати 30 пілотних проектів, 10 знаходиться в стадії завершення.

Загальний обсяг недофінансування заходів щодо стійкого розвитку сільських територій за весь термін реалізації Державної програми склав 68,8 млрд руб. У зв'язку зі зниженням обсягів фінансування були переглянуті цільові індикатори та показники сталого розвитку сільських територій. Її фактичний внесок у вирішення соціальних проблем села виявився набагато нижче передбаченого: 150 тис сільських сімей не змогли поліпшити свої житлові умови, в тому числі 60 тис молодих сімей та молодих фахівців не були забезпечені житлом. Розподільних газових мереж введено менше в порівнянні з початковим планом на 15,6 тис км, локальних водопроводів – на 20,1 тис км, у результаті чого рівень газифікації сільського житлового фонду склав 55,2% проти запланованих 59,9, а рівень забезпеченості питною водою – 58% проти 66,3. Загальноосвітніх установ побудовано менше на 16,6 тис місць, клубних установ – на 15,9 тис місць, не реалізовано 50 проектів комплексної компактної забудови та благоустрою сільських поселень.

Сформований рівень державної підтримки агропромислового комплексу та сільських територій не відповідає потребам їх динамічного сталого розвитку та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва на світовому ринку продовольства.

За пореформений період щільність розміщення об'єктів соціальної інфраструктури села значно зменшилася, в результаті чого знизилася доступність сільському населенню соціальних послуг. Так, якщо в 1990 р. в середньому на одну сільську загальноосвітню школу припадало

3,15 населених пункти, то в 2011 р. – 4,1, поселенська навантаження на одну лікарню збільшилася в 3,5 рази, амбулаторію – в 2,5 рази (табл. 10.7.1).

Таблиця 10.7.1

**Кількість сільських населених пунктів, що припадають
на 1 об'єкт соціальної інфраструктури**

Перелік об'єктів соціальної інфраструктури	1990 р.	2011 р.
Загальноосвітні школи	3,15	4,1
Дитячі садки	3,83	7,31
ФАПі	3,13	3,81
Лікарні	29,8*	103,2
Амбулаторії	17,6*	44,7
Клуби	2,41	3,37

* Дані за 1995 р.

Середній радіус доступності мешканцям села соціальних об'єктів збільшився за вказаний період: по школам – з 18,8 до 23 км, дитячим дошкільним закладам – з 25 до 30,8 км, лікарням – з 55,4 до 114,9 км, ФАПам – з 19,1 до 22,1 км, клубам – з 16,5 до 20,8 км.

За оцінкою сільських жителів, опитаних в рамках всеросійського моніторингу соціально-трудової сфери села, для 21% територіально недоступна або не зовсім доступна початкова освіта, для 23% – основна, для 26% – середня. Більше 2/5 респондентів вважають територіально недосяжними або не зовсім доступними дитячі дошкільні установи, 49% – медичні, 56% – культурні (табл. 10.7.2).

Охоплення дітей дошкільними загальноосвітніми закладами у сільській місцевості складає 42,5% проти 68,1% у міській. Забезпеченість амбулаторно-поліклінічними закладами на селі в 2,6 рази нижче, ніж у місті (відповідно 117,6 і 311 відвідувань за зміну на 10 тис жителів). Кількість ФАПів на 10 тис сільського населення в 2011 р. зменшилася до 9,4 проти 12 в 1990 р., а забезпеченість клубами (місць на 1 тис жителів) – до 174 проти 248.

Соціальна необлаштованість сільських поселень, низькі доходи (заробітна плата працівників сільського господарства становить 52% від середнього значення по економіці, а розташовувані ресурси в середньому на 1 члена сільського домогосподарства – 2/3 від міського рівня) мотивують високі міграційні настрої в сільському соціумі. У 2012 р. мали намір точно виїхати і замислювалися про від'їзд 23,1% опитаних жителів села, в тому числі 41,9% молодих людей (табл. 10.7.3).

Таблиця 10.7.2

**Територіальна доступність соціальних послуг
сільським жителям, 2011 р.***

Найменування послуг	% від числа опитаних			
	доступні	не зовсім	недоступні	важко відповісти
✓Освітні:				
дошкільне виховання	55,2	22,1	18,9	3,8
початкова освіта	75,3	11,8	8,9	4,0
основна освіта	73,3	12,5	10,0	4,2
середня освіта	69,8	13,1	13,3	3,8
✓Медичні	49,4	40,3	9,1	1,2
✓Культурні	39,6	35,4	20,1	4,9
✓Торгові	63,9	28,1	5,1	2,9
✓Побутові	38,8	34,8	22,5	3,9
✓Поштовий зв'язок	75,2	16,0	4,7	4,1
✓Транспортні	49,4	37,3	11,2	2,1

* Опитування проведене в 31 суб'єкті Російської Федерації, що представляє всі федеральні округи, вибіркова сукупність респондентів 6 тис чоловік.

Таблиця 10.7.3

Міграційні настрої в сільському соціумі

(від числа опитаних,%)

Варіанти відповідей на запитання: «Чи збираєтеся Ви в найближчі 2-3 роки переїхати на постійне місце проживання в місто?»	2010 р.	у тому числі у віці 16-30 років	2012 р.	у тому числі у віці 16-30 років
✓ Поїду точно	6,8	14,0	6,4	13,9
✓ Замислююся про від'їзд	18,4	27,3	16,7	28,0
✓ Вважаю переїзд малоімовірним	26,0	26,8	21,6	21,2
✓ Ні	48,8	31,9	55,3	36,9

Новим етапом державної підтримки соціального облаштування російського села стане Федеральна цільова програма «сталій розвиток сільських територій на 2014-2017 роки та на період до 2020 року», Концепція, якої затверджена розпорядженням Уряду Російської Федерації № 2071-р від 8.11.2012 р. За проектом Мінсільгоспу Росії, загальний обсяг фінансування заходів Нової Програми складає 299,2 млрд руб., у тому числі 90,4 млрд руб. за рахунок коштів федерального бюджету. Таке ресурсне забезпечення ніяк не кореспондується з оголошеною основною метою цієї Програми – «Створення комфортбельних умов життєдіяльності в сільській

місцевості». За розрахунками, для реалізації цієї мети потрібно коштів, як мінімум, у 20 разів більше – близько 6 трлн руб., у тому числі 2 трлн руб. за рахунок федерального бюджету.

В цьому зв'язку, на наш погляд, необхідно передбачену проектом федеральну підтримку розвитку сільських територій на період 2014-2020 рр. значно збільшити, як мінімум, на обсяг недофінансування цього напрямку в рамках Державної програми розвитку сільського господарства 2008-2012 рр., тобто приблизно на 70 млрд руб.

Крім того, в розвиток сільських територій слід більш широко залучати організації-роботодавців. У Державній програмі розвитку сільського господарства на 2008-2012 рр. передбачалася видача сільгосптоваровиробникам субсидованих кредитів не тільки на виробничі потреби, але й на житлове будівництво. Однак пайова участь сільськогосподарських організацій у поліпшенні житлових умов громадян, які проживають у сільській місцевості, у тому числі молодих сімей, молодих спеціалістів в рамках Програми незначна. В цілому за п'ятирічку на ці цілі ними спрямовано 174,8 млн руб. (0,39% від загального обсягу фінансування житлового будівництва за рахунок позабюджетних джерел).

Основними причинами низького рівня співфінансування організаціями-роботодавцями заходів з будівництва і купівлі житла для своїх працівників є недостатнє фінансове забезпечення та несприятливі умови кредитування. Субсидовані кредити на будівництво житла сільгосптоваровиробникам практично не були доступні.

У Державній програмі розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2013-2020 роки ця преференція взагалі відсутня. Вважаємо, що її необхідно відновити, поширивши як на сільгосптоваровиробників, так і інших господарюючих на селі суб'єктів, зацікавлених у поліпшенні житлових умов своїх працівників.

Потребує розширення і цільове призначення невиробничих субсидованих кредитів. Їх треба видавати не тільки на будівництво і придбання житла, в першу чергу, для молодих сімей, молодих спеціалістів, але й на зведення об'єктів соціальної та інженерної інфраструктури.

Підвищенню інвестиційної активності роботодавців у соціальній сфері буде також сприяти запровадження пільгового оподаткування частини прибутку, що спрямовується на ці цілі.

У будівництві і придбанні житла в рамках ФЦП соціального розвитку села слабо використовується механізм іпотечного кредитування, що

пов'язано з низькими доходами сільського населення та обтяжливими умовами іпотеки. Так, середня ставка по іпотечному кредитуванню за станом на жовтень 2012 р. становила 12,4%, початковий внесок – від 10%.

У 2012 р. жителям села, які беруть участь у програмних заходах щодо поліпшення житлових умов, було видано всього 579 іпотечних кредитів (позик) на суму 377,6 млн руб., у цілому за п'ятирічку – 4601 кредит (позику) на суму 2658,7 млн руб. Середній розмір іпотечного кредиту становив 578 тис руб. Дві третини кредитів видані молодим сім'ям, молодим фахівцям і використані ними в основному на придбання житла.

Запровадження пільгових умов іпотечного житлового кредитування сільського населення, враховуючи його низькі доходи, є важливим резервом залучення на село молодих спеціалістів і поліпшення кадрового забезпечення аграрного сектора. Іншим, на наш погляд, перспективним напрямом вирішення житлової проблеми на селі є будівництво житлових будинків та об'єктів інженерної інфраструктури за програмою федерального лізингу.

У 2012 р. в Рязанській області здійснено перший пілотний проект будівництва житлових будинків по системі федерального лізингу. У селі Студенки Олександрівського району побудовано 10 індивідуальних кам'яних житлових будинків для працівників СВК «Мир». Будинки двоповерхові, площею 130 м², обладнані всіма видами комунального благоустрою, мають сучасну планування, розраховану на збільшення родини. Вартість будівництва одного будинку 2782 тис руб. Термін будівництва становив півроку. Житло розташоване недалеко від ферми на 500 голів дійного стада ВРХ, що дозволяє оперативного добиратися до місця роботи.

Будівництво будинків здійснено на умовах співфінансування з федерального і регіонального бюджету, вони передаються СВК «Мир» в лізинг. Умови договорів фінансової оренди (лізингу), запропоновані ВАТ «Росагролізінг», досить привабливі для сільгосптоваровиробників. Початковий внесок становить 7% вартості будівництва, винагорода ВАТ «Росагролізінг» – 3%, термін договору фінансової оренди – 20 років.

Вартість 1 м² кам'яного житлового будинку, побудованого в Рязанській області по системі федерального лізингу, становить 21,49 тис руб., що на 25% дешевше середньої вартості будівництва в Центральному федеральному окрузі і на 30% нижче норматива вартості будівництва житла в Рязанській області на 2 півріччя 2012 р.

З метою зниження фінансового навантаження на сільгосптоваровиробників при будівництві житлових будинків і об'єктів тваринництва і переробки сільгосппродукції, в якості заходів підтримки з

боку органів державної влади суб'єктів Російської Федерації доцільно розглянути можливість субсидування початкового внеску за договорами лізингу за рахунок коштів регіональних бюджетів, надання гарантій щодо забезпечення виконання зобов'язань за договорами лізингу, оформлених у відповідності з бюджетним законодавством, а також забезпечення будівництва об'єктів підвідної інфраструктури (дороги, газ, вода, електрика).

10.8. Державна програма розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2013-2020 роки як основний фактор функціонування зернового господарства і ринку зерна в Росії

Державна програма розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2013-2020 роки (далі – Державна програма) для зернового господарства і ринку зерна має особливе значення, оскільки вона визначає перспективи їх розвитку на восьмирічний період, є основним інструментом по адаптації до вимог СОТ, а також базисним чинником підвищення конкурентоспроможності продукції російського зернопродуктового підкомплексу на внутрішньому і світовому зернових ринках. У результаті її реалізації питома вага вітчизняного зерна в загальних його ресурсах з урахуванням перехідних запасів повинен скласти 99,7%. Для цього належить довести виробництво зерна до 115 млн т, його інтервенційний фонд – до 8,5 млн т, а експортний потенціал зерна – до 30 млн т. Крім того, виробництво борошна повинне скласти 10,3 млн т, крупи – 1,4 млн т, хлібобулочних виробів дієтичних і збагачених мікронутрієнтами – 0,3 млн т.

Що стосується можливості досягнення перспективного обсягу виробництва зерна, то при відповідному фінансовому забезпеченні з відносно високим ступенем ймовірності можна стверджувати, що – це цілком здійсненне завдання, оскільки поодинокі роки з таким показником або близьким до нього вже були в зерновому господарстві Російської Федерації. За останні 44 роки стомільйонний рубіж був перевищений 13 разів, або майже кожен третій рік.

При збільшенні виробництва зерна зросте і його експортний потенціал, оскільки в окремі роки країна навіть при значно менших обсягах виробництва зерна, наміченого Державною програмою, змогла експортувати понад однієї п'ятої частини врожаю зернових культур. У перспективі належить збільшити експорт зерна проти рівня 2012 р. майже на одну

третину, в результаті зернове господарство буде мати більш виражену експортно-орієнтовану спрямованість, що зміцнить імідж країни на світовому зерновому ринку.

Однак нарощування виробництва зерна та рекордні цифри російського зернового експорту, які нерідко викликають ейфорію в чиновницьких колах і у великих трейдерських зернових компаній, не в повній мірі відображають об'єктивний стан зернового господарства як основи ефективного розвитку зернопродуктового підкомплексу і зернового ринку. З одного боку, в ході ринкових перетворень відбувся різкий спад виробництва зерна, повсюдно погіршилася його якість, знизився рівень інтенсивності та ефективності ведення зернового господарства, отримав переважно стихійний розвиток зерновий ринок. Досить відзначити, що середньорічне виробництво зерна виявилось майже на 20% нижче дореформеного рівня. З іншого боку, в зернопродуктовому підкомплексі позначилися позитивні тенденції. Фактично припинений принизливий для країни імпорту зерна. Стала характерною переорієнтація зернового господарства на великомасштабний експорт. Поступово відпрацьовувався механізм регулювання зернового ринку та державної підтримки виробників зерна.

Разом з тим по ряду найважливіших показників розвитку зернового господарства не тільки не досягнуть дореформений рівень, а зерновий ринок не став стрижнем розвитку зернопродуктового підкомплексу і стабілізуючим фактором хлібофуражного забезпечення країни. Позитивні зміни не забезпечили необхідних відтворювальних можливостей в зерновому господарстві, оскільки збереглися системні проблеми в його розвитку. Головна проблема, що викликає і підсилює багато існуючих негативних тенденцій в зерновому господарстві і на ринку зерна, пов'язана з низькою і нестійкою його прибутковістю, внаслідок чого значна частина виробників зерна нездатна використовувати досягнення науково-технічного прогресу для техніко-технологічної модернізації зернового виробництва, підвищення його ефективності і якості зерна.

Безумовно, відносні успіхи у відродженні та розвитку зернового господарства безпосередньо пов'язані з реалізацією Державної програми розвитку сільського господарства та регулювання ринків сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства на 2008-2012 роки. Однак відсутність державної стратегії розвитку зернового господарства і ринку зерна не дозволило в її рамках вирішити накопичені за десятиліття їх численні проблеми, хоча її реалізація поставила на

законодавчу основу державну підтримку зернового господарства і державне регулювання зернового ринку, створила відносну стабільність в економічних відносинах між сільськогосподарськими товаровиробниками, державою і бізнесом. Поки ж зернове господарство залишається однією з небагатьох галузей зернопродуктового підкомплексу, не має власної програми розвитку, що негативно відбивається і на функціонуванні зернового ринку. Низька і нестійка прибутковість зерновиробляючих господарств при високих витратах і трудомісткості виробництва зерна є основною перешкодою здійснення не тільки розширеного і звуженого, але й простого відтворення в зерновому господарстві, переходу на інноваційно-інвестиційний шлях його розвитку, згладжування різкого коливання сезонних і річних цін на ринку зерна. Економічний парадокс полягає в тому, що навіть при відносно високій рентабельності зернове господарство не має можливості ефективно розвиватися.

При зростанні виробництва зерна після різкого його спаду в 1996-2000 рр. економічні показники розвитку зернового господарства залишаються низькими і нестійкими. Позначається випереджальне збільшення витрат над доходами, триваюче руйнування його виробничого потенціалу, погіршення територіально-галузевого поділу праці в зерновому виробництві. Конкурентні переваги російського зерна на світовому ринку обумовлені в основному природними факторами – за рахунок надмірного використання чорноземів і економічними – завдяки наявності відносно дешевої робочої сили і недооціненою вартості землі. Однак в сучасних умовах цього вже недостатньо, враховуючи високу конкуренцію на світовому зерновому ринку основних країн-експортерів зерна, оскільки рівень продуктивності праці у вітчизняному зерновому господарстві приблизно в 8 разів нижчий, ніж в економічно розвинених країнах, а продуктивність зернового клину, майже на одну третину поступається середньосвітовому показнику. Відносно низький рівень техніко-технологічного розвитку зернового господарства не здатний компенсувати виробникам зерна збитки, які часто мають місце внаслідок недосконалого організаційно-економічного механізму регулювання зернового ринку.

Відповідно з підпрограмою «Технічна і технологічна модернізація, інноваційний розвиток» Державної програми передбачається реалізувати сільськогосподарським товаровиробникам 127,9 тис тракторів і 52,8 тис комбайнів, у тому числі нових моделей (з наданням заходів державної підтримки) – 12,6 тис тракторів, 5,3 тис зернозбиральних комбайнів. Однак

обсяг бюджетних асигнувань, виділених на реалізацію цієї підпрограми за рахунок коштів федерального бюджету в 23,7 млрд руб (в поточних цінах), що становить всього 1,5% від загального обсягу фінансування Державної програми, явно недостатній, що може самим негативним чином позначитися на розвитку зернового господарства і ринку зерна.

У зв'язку з наміченим в Державній програмі розвитком тваринництва і зростанням експортного зернового потенціалу, вже найближчим часом знадобиться введення в обіг частини занедбаних земель, перегляд структури посівних площ сільськогосподарських культур і зернового клину, забезпечити підвищення якості зерна та умов його зберігання. Для цього потрібно розробити більш досконалий організаційно-механічний механізм ефективного функціонування зернового ринку, стимулюючого збільшення виробництва зерна до обсягів, що задовольняють зростаючі внутрішні потреби в ньому, формування необхідних експортних ресурсів високоякісного конкурентоспроможного зерна для закріплення і розширення ніші Росії на світовому зерновому ринку не тільки за рахунок більш раціонального використання природних переваг, пов'язаних з можливістю розширення зернового клину, недооціненою вартістю землі і дешевою робочою силою, але й ефективного застосування інвестиційних та інноваційних чинників. При цьому не слід забувати, що хоча експорт зерна має неухильну тенденцію зростання, частка Росії в його світовому виробництві знизилася з 5,7% в 1986-1990 рр. до 3,6% в 2006-2010 рр. При падінні власного виробництва тваринницької продукції це свідчить про триваюче відставання вітчизняного зернового виробництва від темпів розвитку світового зернового господарства.

Разом з тим за останнє десятиріччя принципово змінилася структура зовнішньоторговельного обороту зерна. Росія після багаторічної принизливої залежності від великомасштабного імпорту стала стійким експортером зерна. У поточному столітті відбулися докорінні зміни ситуації на зерновому ринку Росії: країна досягла не лише повного самозабезпечення по зерну, але й стала одним з найбільших постачальників пшениці на світовий зерновий ринок. Однак слід зазначити, що фактично усе експортне зерно – продукт з мінімальною доданою вартістю, що становить менше одного відсотка до обсягу експортованого зерна. Тому перед вітчизняним зернопродуктовим підкомплексом на перспективу повинна бути поставлена нова важлива задача: не просто нарощувати експортний потенціал зерна, в якому переважає пшениця, часто використовувана на кормові цілі, але й поліпшити

її якість, модернізувати борошномельно-круп'яну і хлібопекарську промисловість і підвищити в зерновому експорті частку продуктів з високою доданою вартістю: борошна, крупи і продукції глибокої переробки зерна.

У Державній програмі на 2013-2020 роки намічено подальше імпортозаміщення продукції тваринництва шляхом збільшення її вітчизняного виробництва на основі розширення внутрішнього споживання фуражного зерна і раціонального його використання, розвитку ринку фуражного зерна. Висока частка імпортової м'ясної (близько однієї чверті) і молочної (майже п'ята частина) продукції звужує ресурси ринку фуражного зерна для вітчизняного тваринництва. Весь парадокс полягає в тому, що Росія, займаючи за розміром зернового клину і обсягом виробництва зерна четверте місце в світі, стабільно входячи в п'ятірку найбільших світових експортерів зерна і неухильно його нарощуючи, змушена в значних обсягах імпортувати продукти тваринного походження. Одночасно, набуваючи все більш виражену експортну спрямованість, зернове господарство країни орієнтується передусім на потребу світового зернового ринку, а не на її внутрішні потреби. З раціональним використанням зернофуражу ситуація також продовжує залишатися складною, оскільки кормоємність вітчизняної продукції скотарства, свинарства і вівчарства в 1,5-2 рази перевищує рівень основних країн-експортерів зерна. Однак у Державній програмі чітко не сформульована задача виходу, наприклад, на порівнянні з середньоєвропейськими питомими параметрами витрати зерна на фуражні цілі та показниками споживання населенням харчових продуктів тваринного походження, для досягнення яких належить не тільки згодувувати усе кормове зерно в переробленому вигляді, але як мінімум в півтора рази скоротити наповнюваність ним комбікормів і витрат зернофуражу на виробництво одиниці тваринницької продукції.

У Державній програмі наголошується, що механізм з регулювання внутрішнього ринку зерна спрямований на стабілізацію цінових коливань на ринку і підвищення конкурентоспроможності російського зерна та продуктів його переробки на світовому зерновому ринку шляхом згладжування коливань цін на зерно та продукти його переробки для виробників і споживачів зерна, збільшення доходів сільськогосподарських товаровиробників і стимулювання збуту зерна та продуктів його переробки з віддалених регіонів країни, що володіють високим потенціалом зернового виробництва, в регіони споживання зерна та продуктів його переробки. При цьому заходами державного регулювання ринку зерна служать

прогнозування структури виробництва і споживання зерна шляхом розробки балансу попиту і пропозиції зерна за видами на основі моніторингу інформації про його товарні і споживчі властивості, а також проведення державних закупівельних і товарних інтервенцій, в тому числі у формі заставних операцій, зниження витрат на транспортування зерна і зернових вантажів. Однак механізм проведення товарно-закупівельних і заставних операцій, включаючи і зберігання зерна, викладений у Державній програмі, потребує вдосконалення, насамперед, у плані прийняття наступних заходів по зниженню його відносно високою бюджетної затратності:

- в області фінансування закупівельних інтервенцій. Відповідно до діючого порядку їх фінансування здійснюється ВАТ «Россельхозбанк» за рахунок коштів федерального бюджету, яке кредитує агента, що формує інтервенційний фонд під певний відсоток (12%), що суттєво здорожує проведену операцію. Виділення грошей на ці цілі безпосередньо Мінсільгоспу Росії дозволить заощадити значну суму;

- у сфері скорочення витрат зберігання зерна інтервенційного фонду, яке на ряді елеваторів зберігається одночасно з товарними запасами Росрезерву. Однак вартість зберігання однієї тонни зерна Росрезерву обходиться державі майже вдвічі дешевше. Росрезерв формує ціну на основі калькуляції повних витрат на зберігання з додаванням 10% рентабельності. Такий розрахунок ведеться по кожному підприємству і щорічно коригується. Мінсільгосп Росії, проводячи конкурс на зберігання зерна інтервенційного фонду, оголошує усереднену граничну ціну його зберігання; перемагає той, хто дає ціну нижче. Як правило, вона близька до граничного рівня, в результаті чого одні елеватори отримують надмірно велику маржу, інші працюють на межі мінімуму самокупності. Тому можна встановити порядок формування цін на зберігання зерна інтервенційного фонду відповідно з підходом, прийнятим в Росрезерві. Доцільно також розглянути питання про передачу функцій зберігача запасів зерна інтервенційного фонду Росрезерву, що багато в чому дозволить вирішити проблему якості і кількості збереження зерна інтервенційного фонду;

- у вдосконаленні прийняття рішень про проведення закупівельних і товарних інтервенцій, оскільки часто терміни початку інтервенції затягуються, внаслідок чого ринкові ціни на зерно встигають опуститися до дуже низького рівня, або, навпаки, необґрунтовано підвищитися. У цих випадках потрібні більше матеріальних і грошових коштів для

стабілізації цінової ситуації на зерновому ринку. Так, рішення про проведення товарних інтервенцій у 2012 р. було прийнято лише 23 жовтня, коли ціни на пшеницю досягли 10 тис руб/т. До останнього часу ситуацію не вдалося нормалізувати, хоча продано понад 1 млн т зерна з 4,8 млн т, що зберігалися у фонді до відкриття торгів. Масовані товарні інтервенції Мінсільгоспом Росії планувалося почати з лютого-березня 2013 р., які не виключали, що в поточному сезоні може бути проданий весь обсяг зерна інтервенційного фонду. Доцільно також проводити щомісячно моніторинг балансів ресурсів та використання зерна по регіонах, особливо таких його показників як прогнозний валовий збір, перехідні запаси, внутрішнє споживання, передбачуваний експорт, кон'юнктура світового ринку, ціни, з тим, щоб оперативно здійснювати точкові інтервенції. Це підвищить їх бюджетну ефективність;

- в галузі впровадження заставних операцій доцільно використовувати прості і подвійні складські свідоцтва на зерно, в статусі не просто складської квитанції, а цінного ліквідного паперу, під заставу якого можна буде отримати кредит у банку. Це дозволить частково вирішити проблему кредитування виробництва зерна, яке сповільнилося через відсутність заставної бази внаслідок закредитованості багатьох зерновиробляючих господарств. Держава повинна виступити гарантом обігу складських свідоцтв, як воно гарантує застосування інших цінних паперів. У зв'язку з цим належить вдосконалити нормативне правове регулювання економічних відносин в сфері діяльності товарних складів загального користування, обігу складських свідоцтв, а також конкретизації прав і обов'язків зберігачів зерна, його поклададавців і власників. Зокрема, доцільно прийняти Федеральний закон «Про зернові товарні склади загального користування», спрямований на формування правової, організаційної та економічної бази для розвитку ринку послуг зі складського зберігання зерна.

Необхідно активізувати діяльність аграрної науки щодо забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного зернового господарства та підвищення ефективності функціонування зернового ринку в умовах глобалізації агропромислового виробництва взагалі і зернового зокрема. У Державній програмі вжито низку заходів щодо розвитку селекції і насінництва зернових культур – найбільш доступного і більш дешевого інноваційного інструменту біологічної інтенсифікації зернового виробництва.

У сучасних умовах введена практика прямого субсидування розвитку селекції і насінництва сільськогосподарських культур за рахунок коштів федерального бюджету з співфінансуванням з бюджетів суб'єктів Російської Федерації, але потрібні роки, щоб її зернове виробництво і насінництво якісно оновилися. Для цього потрібно сформуванню на засадах державно-приватного партнерства єдину федеральну систему насінництва зернових культур, забезпечену сучасною матеріально-технічною базою, висококваліфікованими кадрами, в тому числі маркетологами, спеціалістами по логістиці, забезпечуючих ефективно просування сортового насіння зернових культур від продуцента до споживача. Для цього необхідно вдосконалювати нормативну правову базу інноваційної діяльності в зерновому господарстві і розробити державну інноваційно-інвестиційну політику на основі державно-приватного партнерства та при пріоритеті урахування економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників.

Досягнення стійкості виробництва і збуту зерна пов'язане безпосередньо з частковим розширенням посівних площ зернових культур за рахунок введення в оборот 3,2 млн га покинутої ріллі, застосуванням нових ресурсозберігаючих наукоємних технологій, використанням прогресивних технологій і нової техніки, елітного насіння, створенням у необхідних обсягах резервного фонду зерна, розвитком повноцінної біржової торгівлі зерном. Збільшення пропозиції зерна дозволить додатково направити на корм тваринам 3-4 млн т, стабільно мати його перехідні запаси не менше 17% річного споживання, нарощувати товарні ресурси високоякісного зерна (а не фуражної пшениці) для експорту. Розширення та зміцнення позицій російського зерна в світовій торгівлі має визначатися не стільки кількістю експортованого зерна, скільки його якістю. Однак для цього необхідно мати розвинену інфраструктуру і логістику.

Навіть при сучасних обсягах виробництва зерна у багатьох регіонах країни відчувається брак ємностей для його належного зберігання, вузьким місцем є пропускна здатність експортних терміналів морських портів. Тому доцільно визначити більш конкретні параметри участі держави через Об'єднану зернову компанію в створенні необхідної системи елеваторів, спеціалізованих транспортних засобів для наміченого збільшення обсягів виробництва зерна, будівництві на Далекому Сході терміналів, що забезпечують потенційні експортні потоки зерна в держави Азіатсько-Тихоокеанського регіону, з кожним роком імпортують зерно із зарубіжних країн у все зростаючих масштабах. У зв'язку з цим розвиток інфраструктури

та логістичного забезпечення ринку зерна повинно бути спрямоване на збільшення оснащення виробництва, споживання та експорту зерна сучасними потужностями по його підробці, зберіганню і перевалці за рахунок будівництва нових, реконструкції і модернізації діючих об'єктів, для чого в Державній програмі передбачається:

- здійснення заходів інвестиційної програми Об'єднаної зернової компанії;
- будівництво, реконструкція та модернізація потужностей для доробки, зберігання і перевалки зерна;
- розвиток існуючих та будівництво нових глибоководних зернових портових терміналів в морських портах Азово-Чорноморського, Балтійського та Тихоокеанського басейнів;
- модернізація та будівництво терміналів з перевалки зерна на основних судноплавних річках, виходячи з завдань постачання внутрішніх споживачів і розвитку експорту;
- збільшення експорту зерна і просування його на зростаючі ринки Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Африки, Латинської Америки та Європи.

Державну підтримку належить здійснювати за допомогою надання субсидій з коштів федерального бюджету бюджетам суб'єктів Російської Федерації за умови часткового фінансування за рахунок коштів останніх відшкодування організаціям агропромислового комплексу незалежно від їх організаційно-правових форм частини витрат на сплату відсотків у розмірі 2/3 ставки рефінансування Центрального банку Російської Федерації за інвестиційними кредитами, отриманими у російських кредитних організаціях у 2013-2020 рр. на строк до восьми років на будівництво, реконструкцію і модернізацію потужностей по доробці, зберіганню та перевалці зерна. Доцільно також розширити пропускну спроможність залізничної мережі, оптимізувати технологію перевезення зерна залізничним транспортом шляхом впровадження маршрутної системи транспортування зернових вантажів і розвитку припортової залізничної інфраструктури в морських портах.

На розвиток зернового господарства і ринок зерна негативний вплив хронічно здійснюють недосконалість системи управління агропромисловим комплексом, нечіткість сформованого розподілу функцій на федеральному рівні та взаємодії федеральних і регіональних органів влади. Звертає увагу

слабка участь безпосередніх зернопродуцентів в галузевих союзах (асоціаціях), що представляють їхні економічні інтереси в законодавчих і виконавчих органах влади. Саме традиційна роз'єднаність сільськогосподарських товаровиробників, їх низька і нестійка прибутковість багато в чому гальмують розвиток кооперації та інтеграційних зв'язків між сферами виробництва, переробки та реалізації зерна, що базуються на відносно рівноправних економічних відносинах партнерів.

Оскільки прийняті в останні роки на федеральному рівні рішення найчастіше здійснюються методом проб і помилок, відображають економічні інтереси лобіюючих їх великих комерційних структур на шкоду інтересам виробників зерна, населення і держави, то постійно мають місце численні нестиковки окремих ланок, галузей і виробництв зернопродуктового підкомплексу, неухильне зростання транзакційних витрат, послаблення впливу держави на відтворювальний процес в зернопродуктовому підкомплексі, деспеціалізації зернового виробництва, що зберігається, згортання міжрегіонального обміну. Тому необхідно розробити державну стратегію розвитку зернового господарства і зернового ринку, в якій економічно зацікавлені всі його господарюючі суб'єкти. Вона повинна виходити з необхідності сталого та ефективного функціонування зернового господарства і суміжних з ним галузей економіки, формування розвиненого зернового ринку з метою більш повного і гарантованого задоволення потреби країни в зерні, розширення його експорту. Майбутній документ повинен являти собою чіткі орієнтири розвитку кількісних і якісних параметрів виробництва, розподілу, обміну та споживання зерна, передбачати їх тісну ув'язку з іншими галузями, виробництвами і ресурсами, заходами державного регулювання зернового ринку, розвитку міжрегіонального обміну, вдосконалення експортно-імпортних операцій із зерном і продуктами його переробки. Така стратегія має базуватися на об'єктивному протекціонізмі стосовно виробництва переважно дефіцитних і високоякісних видів зерна, містити форми й ефективні методи впливу держави на зерновий ринок, забезпечувати надійну систему взаємодії між органами влади, бізнесом та сільськогосподарськими товаровиробниками. Як складна багатофункціональна система, що має стратегічне значення для країни, зернове господарство вимагає пріоритетної уваги до свого розвитку з боку держави. Пріоритет повинен бути не разовим, а стати загальною стратегією його розвитку.

Проблему розвитку зернового господарства і ринку зерна слід вирішувати комплексно. Для цього необхідно мати стабільну законодавчу базу, для чого насамперед слід доопрацювати базовий Федеральний закон «Про зерно», прийнятий ще в 1993 р. і багато з його статей були скасовані в тому ж році. У ньому повинні бути чітко сформульовані цілі, основні напрями, принципи і механізми розвитку зернового господарства і ринку зерна, передбачено створення державної інформаційної системи обліку зерна, а також конкретні заходи, що забезпечують економічні інтереси як держави, так і окремих господарюючих суб'єктів ринку зерна з акцентом на дотримання і посилення економічних інтересів його безпосередніх виробників. Саме такий Федеральний закон може стати основою стратегії розвитку вітчизняного зернового господарства і ринку зерна, найбільш повно відображає процеси, пов'язані з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням зерна на всіх рівнях управління агропромисловим комплексом країни. Цьому, безумовно, багато в чому буде сприяти реалізація Державної програми, але яка вимагає певного коригування в частині її фінансування та вдосконалення організаційно-економічного механізму для досягнення основних параметрів розвитку зернового господарства і ринку зерна.

10.9. Оптимізація перевезень метизної продукції з Росії на експорт для потреб сільського господарства

Вступ. В останні роки підприємствами метизної промисловості РФ відмічається стабілізація частки експорту. Сегментом ринку збуту метизів, що активно розвиваються, є будівництво, машинобудування і сільськогосподарський комплекс. Нарощуванню експортної складової в структурі метизного виробництва Росії сприяє більш низька собівартість готової продукції в порівнянні з європейськими виробниками, при задовільному рівні якості.

Однак, дана конкурентна перевага втрачається через значні транспортно-логістичні витрати на доставку продукції. Це обумовлено територіальним віддаленням російських метизних заводів від іноземних споживачів. Чим більше виробник віддалений від сухопутних прикордонних переходів і морських портів, тим вище витрати на доставку, які досягають 25-30% відпускної ціни продукції.

Скорочення транспортно-логістичних витрат при поставках метизної продукції на експорт вимагає вирішення завдань, пов'язаних з вибором транспортно-технологічної схеми доставки та розробки способів її ефективної реалізації, що забезпечують зниження кінцевої ціни метизної продукції до рівня, привабливого для іноземного споживача.

Вирішення проблем оптимізації процесу доставки вантажів знайшло відображення в роботах вчених Росії, України та інших країн. Проте використання існуючої методичної бази, включаючи апарат лінійного і динамічного програмування, методи економічного аналізу та логістики, ускладнене специфікою метизного виробництва, а також малим досвідом виробників металовиробів організації зовнішньоторговельних перевезень і виконання циклу транспортно-експедиторських робіт. Тому розробка методичних рекомендацій щодо оптимізації перевезень метизної продукції на експорт забезпечить вирішення актуальної науково-практичної задачі зниження транспортних витрат і істотно підвищить інтерес іноземного споживача до продукції російської метизної промисловості.

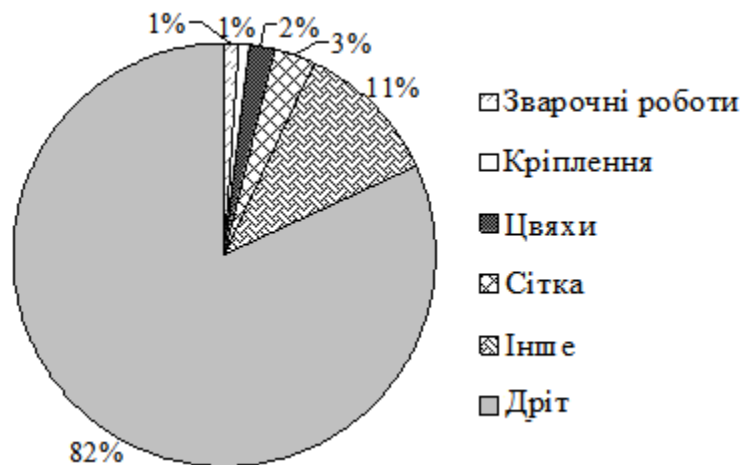
1. Аналіз споживання метизної продукції за межами РФ. Постановка завдань дослідження

В останні роки підприємствами вітчизняної метизної промисловості відзначається нарощування обсягів виробництва та збільшення частки експорту в Європу і країни ближнього зарубіжжя. Нарощуванню експортної складової у структурі вітчизняного метизного виробництва сприяє більш низька собівартість готової продукції в порівнянні з європейськими виробниками при задовільному рівні якості.

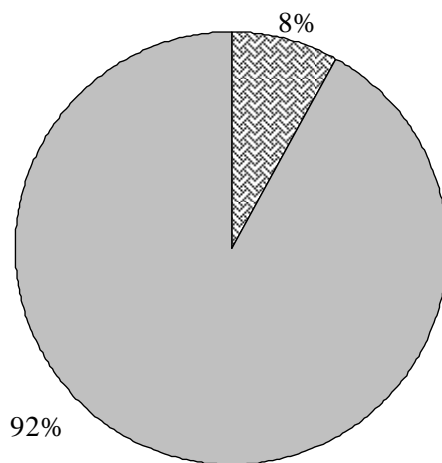
Російськими виробниками виробляється великий спектр найменувань метизів, включаючи дріт, кріплення, цвяхи, сітку, зварювальні матеріали та інші види продукції. Результати аналізу споживання метизної продукції за кордоном¹⁵, показують, що понад 80% її обсягу в Європі і близько 90% в ближньому зарубіжжі доводиться на дріт (рис. 10.9.1).

Зазначений попит визначає структуру виробництва метизної продукції. У Росії налічується декілька десятків виробників метизної продукції. До числа найбільш великих з них можна віднести: Череповецький сталепрокатний завод, Орловський сталепрокатний завод, Білорецький металургійний комбінат, Вяртсильський металургійний завод, Західносибірський металургійний комбінат.

¹⁵ Франюк Р.А. Оптимизация транспортно-логистических затрат при поставках метизной продукции на экспорт: дисс. канд. экон. наук / Р.А. Франюк. – СПб: ИНЖЭКОН, 2007. – 143 с.



а)



б)

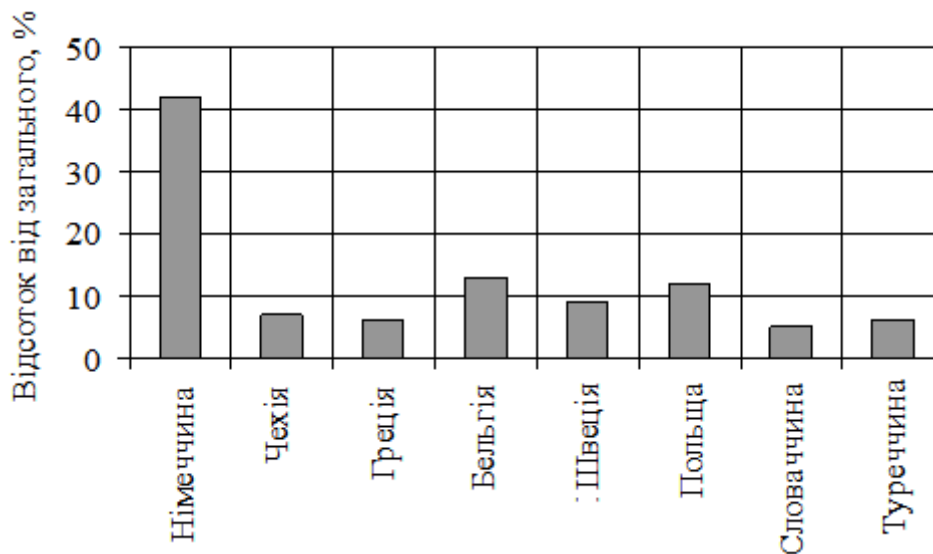
Рис. 10.9.1. Розподіл обсягу споживання метизної продукції РФ за кордоном по країнах Європи (а), СНД та Прибалтики (б)

Споживачами метизної продукції за кордоном є, як підприємства машинобудування, так і підприємства сільськогосподарського комплексу. Найменування метизної продукції, що користується попитом за кордоном на підприємствах сільського господарства і в сільськогосподарському будівництві, наведено на рисунку 10.9.2.

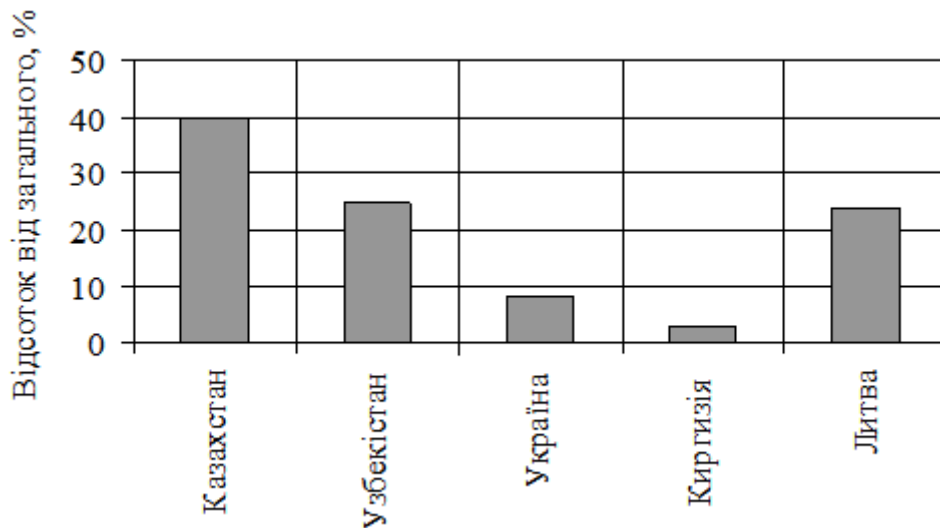
Дріт різних видів лідує в обсязі експорту. За результатами аналізу ринку збуту метизної продукції були встановлені провідні країни-імпортери дроту в країнах Європи та СНД. Найбільшим імпортером дроту в Європі є Німеччина, на яку припадає 42% загального експорту. Серед країн ближнього зарубіжжя найбільший обсяг експорту з РФ припадає на Казахстан (40%), Узбекистан (25%) і Литву (24%). Розподіл експорту дроту з РФ представлено на рисунку 10.9.3.

Метизна продукція		
Дріт	Кріплення	Сітка
<ul style="list-style-type: none"> — дріт з нелегованої сталі без гальванічного покриття — дріт з нелегованої сталі оцинкована — дріт біметалічний сталемідний — дріт сталевий з вуглецевої сталі 	<ul style="list-style-type: none"> — болт сталевий — гайка сталева — гайка з нарізаною різьбою — гайка сталева оцинкована з нарізаною різьбою — дюбель-цвях сталевий оцинкований — дюбель-цвях сталевий холодноштампований — шайба сталева — заклепка сталева — шуруп сталевий 	<ul style="list-style-type: none"> — сітка сталева рифлена — сітка щілинна з нержавіючої сталі — сітка сталева тканинна — сітка сталева плетена — сітка щілинна з чорного металу — сітка сталева плетена оцинкована — сітка сталева тканинна фільтрова
Зварювальні матеріали		
<ul style="list-style-type: none"> — електроди зварювальні — дріт для дугового зварювання — дріт порошковий для газового зварювання 		

Рис. 10.9.2. Назви метизної продукції, що має попит на підприємствах сільськогосподарського комплексу



а)

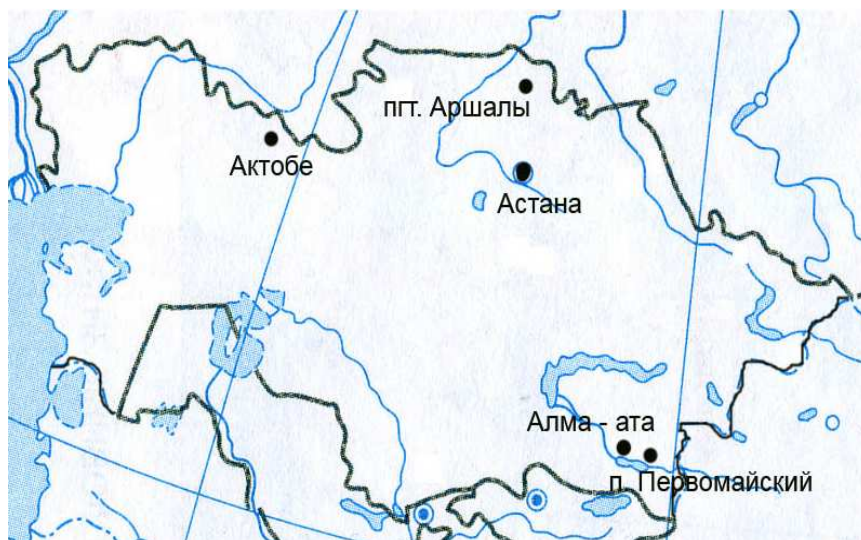


б)

Рис. 10.9.3. Структура обсягу споживання російської дроту по країнах Європи (а), СНД та Прибалтики (б)

У країни Європи близько 70% дроту експортується автомобільним транспортом, близько 20% – залізничним транспортом. Незначна частина дроту до Європи транспортується в змішаному залізнично-морському та автомобільно-морському сполученні. У країни СНД більш 90% дроту експортуються залізничним транспортом.

У кожній країні-імпортері є центри поглинання вантажопотоків метизної продукції з Росії. У даній роботі був проведений аналіз щодо виявлення таких центрів. Результати цього аналізу на прикладі центрів споживання дроту в деяких країнах ближнього зарубіжжя та Європи представлені на рисунках 10.9.4-10.9.11.



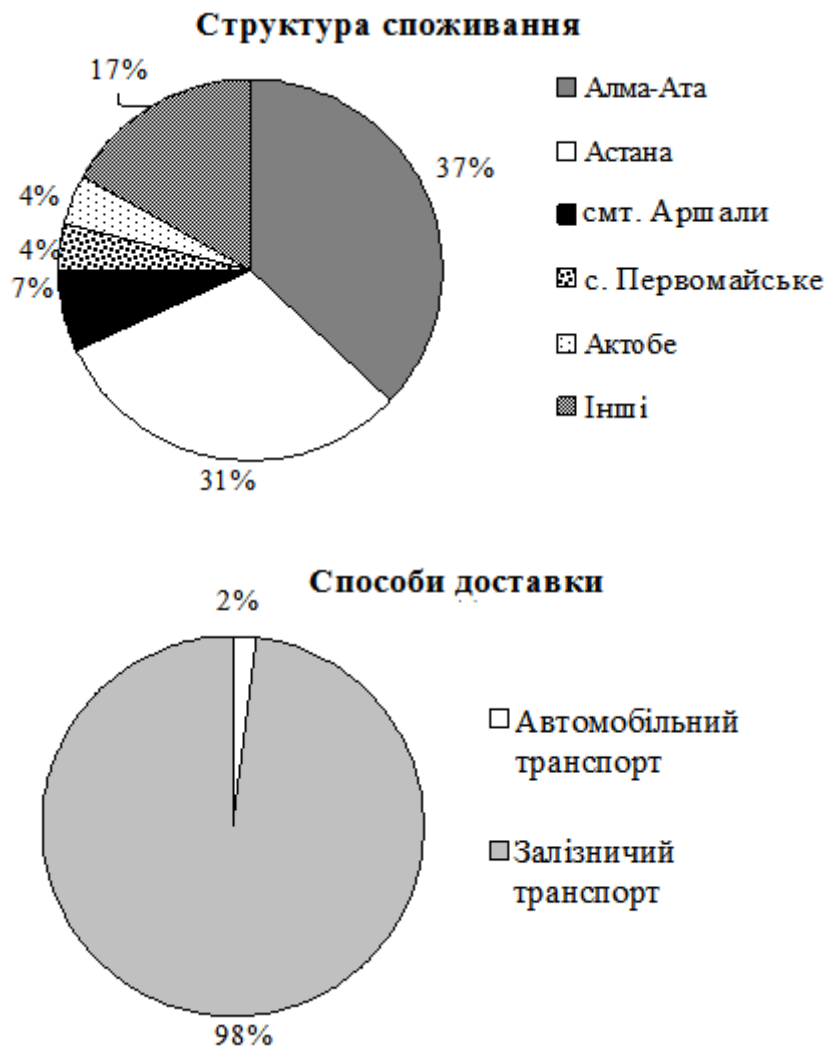


Рис. 10.9.4. Центри поглинання вантажопотоків дроту і способи його доставки з РФ у Казахстан

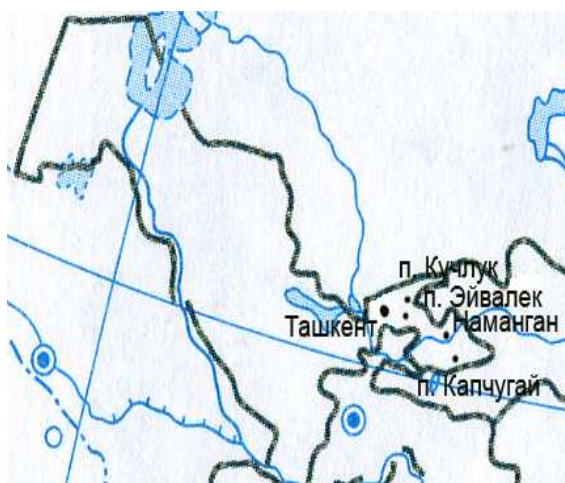




Рис. 10.9.5. Центри поглинання вантажопотоків дроту і способи його доставки з РФ в Узбекистан і Киргизію

** Доставка дроту здійснюється тільки залізничним транспортом*





Рис. 10.9.6. Центри поглинання вантажопотоків дроту і способи його доставки з РФ в Україну





Рис. 10.9.7. Центри поглинання вантажопотоків дроту і способи його доставки з РФ до Литви

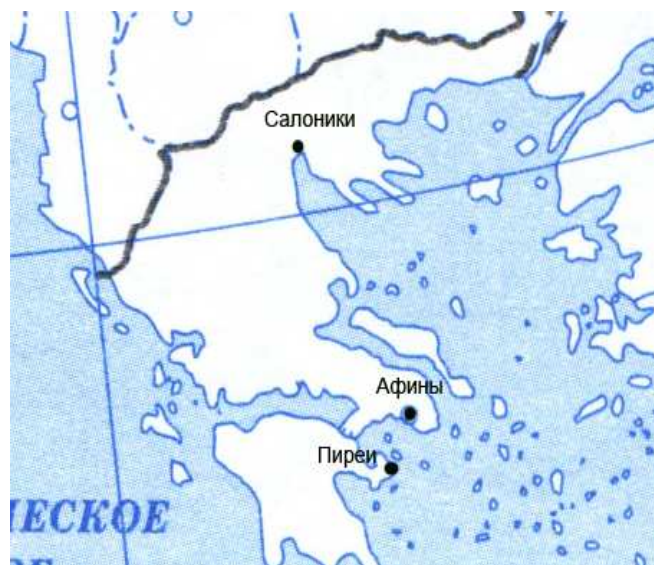




Рис. 10.9.8. Центри поглинання вантажопотоків дроту і способи його доставки з РФ до Греції





Рис. 10.9.9. Центри поглинання вантажопотоків дроту і способи його доставки з РФ до Чехії



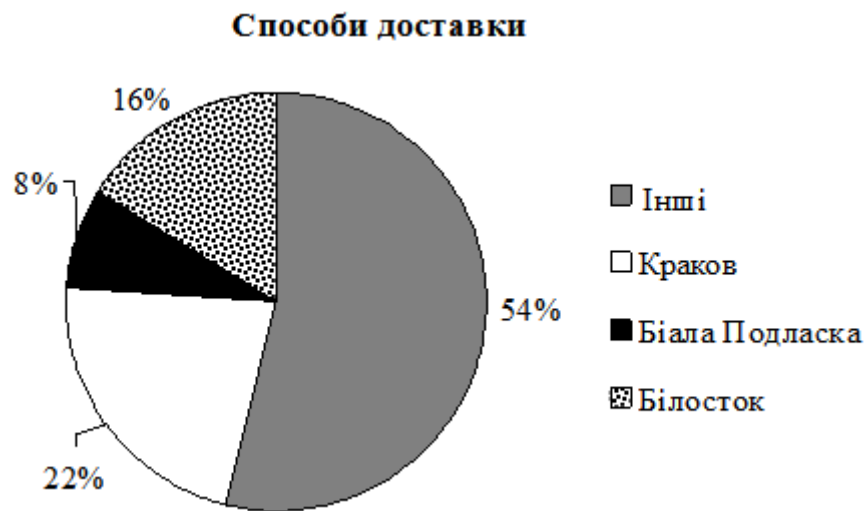


Рис. 10.9.10. Центри поглинання вантажопотоків дроту і способи його доставки з РФ до Польщі



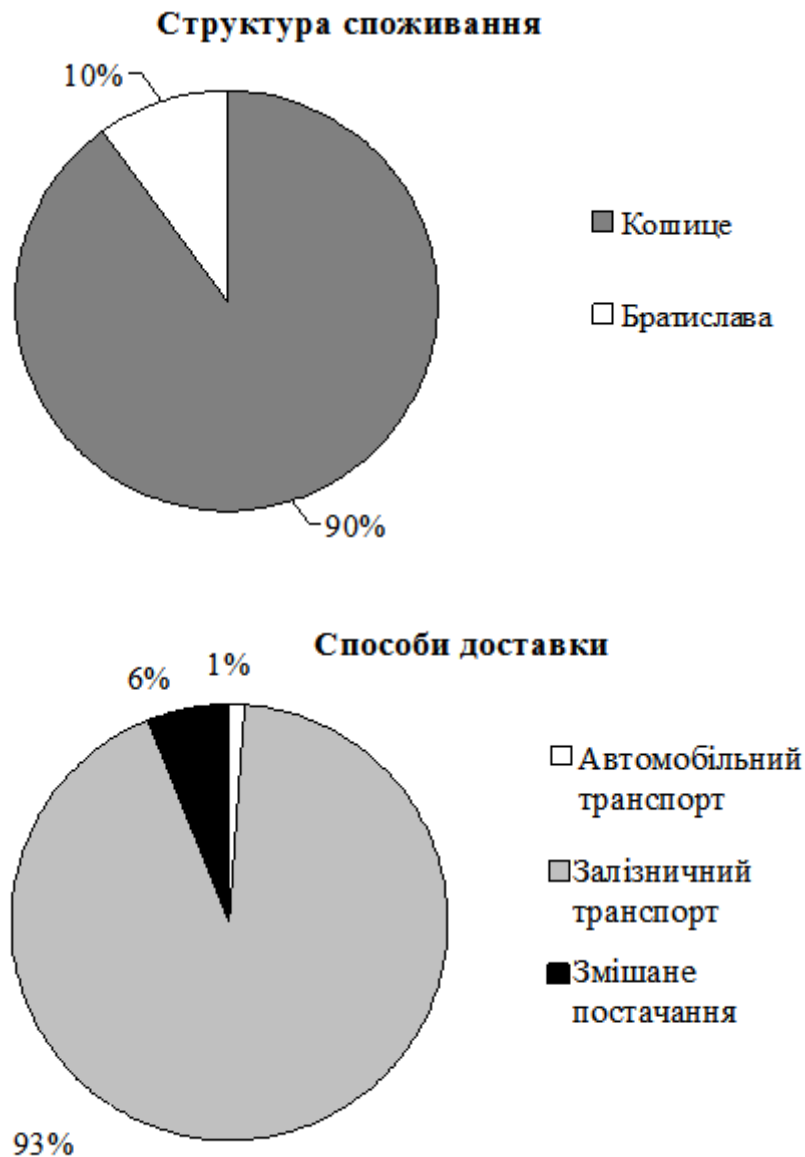


Рис. 10.9.11. Центри поглинання вантажопотоків дроту і способи його доставки з РФ до Словаччини

Великими центрами поглинання вантажопотоків російської дроту в Німеччині є міста Ганновер, Дормаген, Франкфурт-на-Одері, Хемер. Практично весь дріт до Німеччини перевозиться автотранспортом.

Конкурентна перевага, пов'язана з низькою собівартістю російської метизної продукції в порівнянні з рівнем європейських цін, втрачається внаслідок значних транспортних витрат, пов'язаних територіальним віддаленням російських виробників від іноземних ринків збуту. У вигіднішому становищі перебувають підприємства, розташовані в безпосередній близькості від сухопутних прикордонних переходів з Європейською частиною РФ і морських портів, наприклад, ВАТ «ЧСПЗ» (м. Череповець), ВАТ «ОСПАЗ» (м. Орел). Метизні компанії Уралу і Сибіру

змушені орієнтувати свій збут не Середню Азію чи Китай, або шукати інші способи підвищення конкурентоспроможності своєї продукції.

На практиці в даний час основним способом підвищення конкурентоспроможності метизної продукції все ще залишається надання знижок з її ціни, як компенсація виробником транспортних витрат за рахунок рентабельності основного виробництва. Не рідкісні випадки, коли російські виробники, щоб не втратити сегмент ринку, змушені відвантажувати продукцію на експорт за нульової або негативної рентабельності. Не дивлячись на можливість оперативного управління ціною продукції, надання знижок на шкоду прибутку утворює дефіцит коштів на розвиток виробництва. Крім того, недостатній досвід виробників металовиробів в організації зовнішньоторговельних перевезень, змушує їх вдаватися до послуг логістичних посередників, що вимагає додаткових витрат.

Для підвищення конкурентоспроможності продукції пропонується віддавати пріоритет способам скорочення транспортно-логістичних витрат, які дозволяють управляти ціною продукції без втрат прибутку¹⁶.

Характеристика перерахованих способів підвищення конкурентоспроможності метизної продукції наведено в таблиці 10.9.1.

Скорочення транспортно-логістичних витрат на доставку пропонується комплексним використанням заходів з оптимізації транспортно-технологічних схем доставки продукції, вибору логістичних посередників та умов поставки, які забезпечують максимальне зниження транспортно-логістичної складової ціни продукції, при оптимальному рівні логістичних ризиків. Це визначає необхідність постановки та подальшого вирішення завдань:

- розробка економіко-математичної моделі оптимізації перевезень метизної продукції на експорт;
- обґрунтування методики вибору логістичних посередників для реалізації транспортного процесу оптимальної структури.

Для вирішення даних завдань необхідно позначити та систематизувати чинники, що визначають величину транспортно-логістичних витрат на доставку метизної продукції іноземному споживачу.

¹⁶ Лукинский В.С. Оптимизация экспортных поставок метизной продукции / В.С. Лукинский, М.В. Грязнов, Р.А. Франюк // Грузовое и пассажирское автомобильное хозяйство – 2008. – № 1. – С. 44-51.

Якісні характеристики способів підвищення конкурентоспроможності метизної продукції

Група способів	Спосіб і його зміст	Особливості реалізації способу	Ймовірні результати
1. Зниження відпускної ціни продукції підприємством-виробником	1. Надання покупцеві знижок з ціни продукції на шкоду рентабельності виробництва	Можливість оперативного управління ціною продукції з істотними втратами прибутку	Дефіцит коштів на розвиток виробництва. Відсутність можливості розширення ринків збуту
2. Скорочення транспортно-логістичних витрат на доставку продукції	2. Оптимізація транспортно-технологічних схем доставки продукції з урахуванням виду транспорту, способу і маршруту транспортування	Можливість оперативного управління ціною продукції без втрат прибутку	Зниження ціни продукції без залучення додаткових інвестицій. Збереження і приріст прибутку від реалізації продукції
	3. Розвиток зв'язків з логістичними посередниками, з метою зниження логістичних ризиків при доставці продукції		
	4. Зміна умов поставки продукції		

2. Фактори, що визначають величину транспортно-логістичних витрат на доставку метизної продукції споживачеві

Достовірність результатів оптимізації істотно залежить від виявлення та обліку факторів, що здійснюють визначальний вплив на величину транспортно-логістичних витрат, тобто витрат по термінальній обробці і перевезенні металовиробів. У першу чергу необхідно врахувати такий фактор, як тип країни-імпортера. Пропонується всі країни-імпортери розділити на три групи за ознакою наявності спільних кордонів з Російською Федерацією. Першу групу формують країни, що мають сухопутний кордон з РФ. У другу групу включені країни, що не межують з РФ і не мають виходу до моря. Країни третьої групи не межують з РФ і не мають виходу до моря. Для доставки метизної продукції в країни третьої групи потрібно міжнародний транзит.

Необхідність поділу країн-імпортерів за групами викликана тим, що наявність спільних кордонів визначає вид транспорту і спосіб транспортування метизної продукції споживачеві. Як видно з діаграм (рис. 10.9.4-10.9.11) більше 90% обсягу перевезень метизів на експорт до

країн СНД, Прибалтики та Європи, які мають сухопутний кордон з РФ, здійснюється автомобільним і залізничним (вагонні та контейнерні відправки) транспортом. Перевезення металовиробів в країни Європи, які не межують з РФ, але мають вихід до моря, здійснюється в змішаному (автомобільно-морському чи залізнично-морському) сполученні. У країни, що не мають сухопутного кордону з РФ і морських шляхів, металовироби доставляються як у прямому, так і в змішаному сполученні, але без використання морського транспорту.

Змішане сполучення може бути з передачею вантажу в пунктах стикування одного виду транспорту з іншим, тобто з перевантажувальними роботами і оформленням роздільних документів. Перевезення у змішаному сполученні мають місце внаслідок особливостей територіального розміщення терміналів на шляху прямування. Такі особливості притаманні підприємствам морського транспорту Росії, розташованим по краях території країни (моря Північного Льодовитого океану, Балтійське і Чорне море), річкового транспорту Сибіру і Далекого Сходу, де з'єднання річок каналами ускладнено.

Змішане сполучення на водних видах транспорту має багато складнощів із-за різних термінів навігації морського і річкового транспорту, відмінностей вантажопідйомності транспортних засобів і потужності механізмів для перевантаження. Тому при виборі способу транспортування метизної продукції в змішаному сполученні слід враховувати можливість використання безперевантажувальних (інтермодальних) технологій перевезення.

Інтермодальні перевезення володіють наступними перевагами: скорочують час перебування вантажів на перевалочному пункті; знижують трудовитрати і витрати на вантажно-розвантажувальні роботи; зменшують потребу в перевантажувальних механізмах і втрати вантажів, неминучі при перевантаженнях; покращують взаємодію видів транспорту. При перевезенні метизної продукції на експорт можливе використання всіх існуючих видів інтермодальних технологій: поромні переправи, трейлерні, контрейлерні, контейнерні та пакетні перевезення, системи «річка – море», ролкерні системи («Ро-Ро»), ліхтеровісної системи, перевезення по залізниці з різною шириною колії.

Здійснення перевезень кількома видами транспорту визначає потребу в послугах посередницьких компаній, що виконують технологічні операції транспортного процесу і несуть відповідальність за якість цих робіт. Наприклад, для організації змішаного перевезення може залучатися оператор

змішаного перевезення. Він відповідає за весь процес перевезення в змішаному сполученні. У даній роботі такі посередницькі компанії названі логістичними посередниками.

Під терміном «логістичний посередник» розуміється фізична або юридична особа, яка надає послуги з транспортування, організації перевезень, супроводу вантажів, митного оформлення, складування, вантажопереробки, оформлення товарно-транспортних та супровідних документів, надання інших логістичних послуг. У ролі логістичних посередників можуть виступати перевізники, експедитори, стивідори, митні брокери та інші організації. Логістичним посередником може бути виконана одна, або комплекс перерахованих операцій.

Залежно від зони відповідальності, логістичні посередники мають статус місцевого, регіонального або міжнародного рівня. У рамках однієї транспортно-технологічної схеми доставки вантажу можливі поєднання посередників різних статусів. Схеми, що пояснюють взаємодію вантажовідправника, вантажоодержувача і логістичних посередників, представлені на рисунку 10.9.12.

Вид схеми	Структура схеми	Характеристика логістичних посередників
А		Експедитори, що організують міжнародні перевезки або оператор змішаної перевезки вантажу (ОЗПВ)
Б		Вітчизняні ОЗПВ, що не мають вихід на міжнародний ринок, і міжміський перевізник або агент за кордоном
В		Вітчизняний міжміський перевізник або агент і зарубіжний ОЗПВ
Г		Всі посередники спеціалізуються на виконанні окремих технологічних операцій

1 - навантаження в рухомий склад вантажовідправником; 2 - перевезення до терміналу на кордоні або в порту, 3 - вантажопереробка в терміналі; 4 - перевезення до місця призначення; 5 - вивантаження у вантажоодержувача



- посередник міжнародного рівня



- зона відповідальності перевізника



- посередник регіонального рівня



- зона відповідальності інших логістичних посередників



- посередник місцевого рівня

Рис. 10.9.12. Можливі комбінації взаємодії вантажовідправника, вантажоодержувача і логістичних посередників¹⁷

¹⁷ Франюк Р.А. Оптимизация транспортно-логистических затрат при поставках метизной продукции на экспорт: дисс. канд. экон. наук / Р.А. Франюк. – СПб: ИНЖЭКОН, 2007. – 143 с.

Взаємодія підприємств і логістичних посередників міжнародного та регіонального рівнів здійснюється за наступною схемою: підприємство вказує пункт призначення, найменування, технічні характеристики і обсяг перевезеного вантажу; логістичний посередник надає кілька варіантів організації перевезень із зазначенням вартості і часу доставки. Підприємство-виробник вибирає найкращий з наданих йому варіантів.

Систематизація перерахованих факторів, що визначають величину транспортно-логістичних витрат на доставку метизної продукції в країни Європи, СНД і Прибалтики схематично представлена на рисунку 10.9.13.

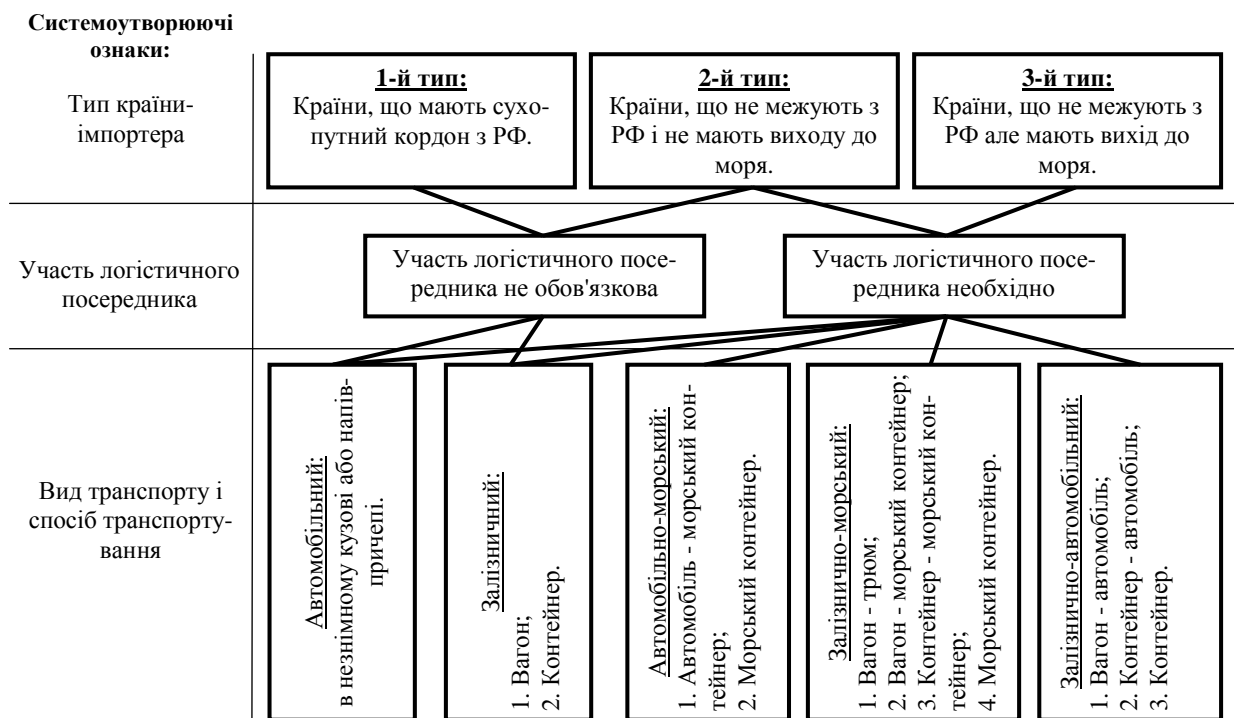


Рис. 10.9.13. Систематизація факторів, що визначають величину транспортно-логістичних витрат на доставку метизної продукції в країни Європи, СНД і Прибалтики

Окреслені чинники та їх взаємозв'язок необхідно використовувати на початкових етапах оптимізації з метою виведення з розглянутих явно неефективних варіантів транспортно-технологічних схем перевезення і визначення потреби в посередницьких послугах до початку транспортного процесу. Крім перерахованих факторів у розрахунках необхідно враховувати можливість управління величиною транспортних витрат за допомогою управління базисними умовами поставки метизної продукції, встановлюваних між постачальником і споживачем уніфікованого зводу правил ІНКОТЕРМС.

Цей документ регламентує відносини між вантажовласниками, в основному, для обліку переходу ризику. Існуючі базисні умови поставки метизної продукції наведено в таблиці 10.9.2.

Таблиця 10.9.2

Базисні умови поставки, регламентовані ІНКОТЕРМС

Базисні умови поставки	Перехід ризику: покупець - продавець
EXP	У приміщенні продавця в момент передачі
FCA	При передачі товару перевізнику
FAS	При розміщенні товару близько судна на причалі або ліхтері
FOB, CFR, CIF	При переході товару через поручні судна
CPT, CIP	При передачі товару перевізнику
DAF	При передачі товару на кордоні, але до митного поста сусіднього кордону
DES	При здачі товару покупцеві на борту судна в порту призначення без проходження імпорتنих митних формальностей
DEQ	При здачі товару покупцеві на причалі порту призначення після проходження митного очищення
DDU, DDP	При здачі товару покупцеві в країні імпорту товару

Існують 13 базисів поставки, кожна з яких відрізняється обов'язками сторін з доставки вантажу, оформлення митних формальностей і моменту переходу ризику в процесі доставки вантажу.

Базиси поставки об'єднані в чотири групи:

Е – відвантаження зі складу продавця (Ex works); включає в себе один базис поставки:

EXW (франко – підприємство), згідно з яким покупець забирає товар у місці виробництва і сам здійснює перевезення (самовивіз).

F – передача від продавця товару, вільного від ризику (free on risk), за рахунок покупця, а також основний фрахт або неоплачене перевезення.

Складається з трьох базисів:

FCA (франко-перевізник), згідно з яким вантажовласник доставляє вантаж до зазначеного перевізником місця і у визначений термін;

FAS (вільно біля борту судна) – продавець доставляє вантаж в порт відвантаження до борту судна у встановлені покупцем терміни;

FOB (вільно на борту) – вантаж доставляється безпосередньо на судно в обумовлений час;

С – продавець несе певні витрати (cost) навіть після моменту переходу на покупця ризику втрати (пошкодження) товару або після того, як основний фрахт сплачений. Включає в себе чотири базиси:

CFR (вартість і фрахт) – для конкретних поставок морським транспортом;

CIF (вартість, страхування, фрахт) – це умова, як і FOB, за яким товар котирується на товарних біржах, застосовується при морських перевезеннях;

CPT (перевезення оплачено до ...) – аналог базису CFR, але застосовується на багатьох видах транспорту. Продавець відповідає за вантаж до передачі першого з можливих перевізників. Покупцеві цей базис не вигідний;

CIP (перевезення і страхування оплачені до ...) – часто застосовується на всіх видах транспорту, крім водних;

D – доставка товару в місце призначення (at a stated Destination) або прибуття. Включає в себе п'ять базисів:

DAF (поставка франко-кордон), згідно з яким вантаж доставляється до граничного пункту в зазначений час;

DES (доставка франко-судно) – доставка на судно перевізника;

DEQ (поставка франко-причал) – на вказаний покупцем причал і час;

DDU (поставка без сплати мита або франко-покупець) – у вказане покупцем місце і час без сплати мита;

DDP (поставка зі сплатою мита) – те ж, але зі сплатою покупцем мита.

На автомобільному транспорті та у змішаному сполученні найчастіше використовуються умови EFW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP. Застосування умови CIF для цих варіантів створює труднощі при вирішенні спорів. Умова DAF застосовується рідко, але в Росії і країнах СНД використовується для залізничних перевезень.

При формуванні розрахункових формул і внесення в математичну модель оптимізації вихідних даних необхідно також враховувати специфіку метизного виробництва, яка полягає в наступному:

- перевищення (до 1,5-2 разів) часу на доставку продукції віддаленим споживачам над тривалістю виробництва заявленої партії;

- можливість оперативно реагування на зміну потреб ринку за обсягом і номенклатурою метизної продукції в межах сортаменту, що випускається, за рахунок організації роботи під конкретне замовлення;

- перевага кількості разових заявок над регулярними, при великій частці дрібнопартійних відправок;

- мала потужність вантажопотоків і ступінь концентрації вантажоодержувачів;

- велика різноманітність умов поставки продукції, висунутих споживачами.

Необхідно відзначити, що з 2010 р. вступили нові умови поставки ІНКОТЕРМС. Оскільки розрахунки в даній роботі проводяться в цінах 2006 р., реалізація пропонованих методичних рекомендацій враховує застарілі на поточний момент часу умови поставки. Зазначені специфічні особливості виробництва метизної продукції визначають ряд обмежень, які приймаються у розрахунках. Окреслені чинники та специфіка метизного виробництва дозволяють розробити економіко-математичну модель оптимізації перевезень метизної продукції на експорт.

3. Розробка економіко-математичної моделі оптимізації

Продукція російських метизних підприємств на світовому ринку збуту буде конкурентоспроможна в тому випадку, якщо її ціна не буде перевищувати ринкову ціну, яку готовий заплатити споживач за певних умов поставки. Умова конкурентоспроможності представлено у вигляді:

$$C_{рин.} \geq C_{пр.}, \quad (10.9.1)$$

де $C_{рин.}$ – ринкова ціна або ціна, яку готовий заплатити споживач за певних умов поставки, руб./т; $C_{пр.}$ – ціна метизної продукції, пропонована продавцем, руб./т.

Специфіка метизного виробництва, що полягає в перевищенні часу доставки товару споживачеві над тривалістю його виробництва визначає значимість додаткових витрат, пов'язаних із збільшенням часу обороту грошових коштів, вкладених в продукцію, яка доставляється. З урахуванням цього пропонується розраховувати величину транспортно-логістичних витрат на доставку метизів споживачеві. Мінімум даних витрат є критерієм оптимізації економіко-математичної моделі:

$$Z_{пр.} = (C + \tau + \delta) \cdot (1 + \gamma)^{\frac{T}{365}} \rightarrow \min, \quad (10.9.2)$$

де C – вартість вантажу, що перевозиться, руб./т; τ – витрати на транспортування та виконання супутніх технологічних операцій, руб./т; δ – витрати на оплату послуг посередників, що беруть участь у перевезенні, і компенсацію ризику неузгодженості їх взаємодії, руб./т; γ – річна процентна ставка на капітал; T – витрати часу на перевезення, днів.

Витрати на транспортування об'єкта перевезення, незалежно від його виду, включає дві компоненти: умовно-постійні та умовно-змінні витрати. Залежно від виду транспорту, способів і маршруту транспортування число терміналів і ділянок транспортної мережі в транспортному процесі може бути різна.

Умовно-постійні витрати – це витрати, які залежать не від відстані перевезення, а від кількості терміналів на шляху прямування. У разі вантажних перевезень до них відносяться витрати на вантажно-розвантажувальні операції, розміщення вантажу на складі тимчасового зберігання, митне оформлення, плата за проживання водія в готелі, вартість зберігання автомобіля на стоянці, інші витрати.

Величина умовно-змінних витрат залежить від відстані транспортування і розраховується на основі тарифів за перевезення з використанням нормативної документації у вигляді тарифних керівництв. У ряді випадків умовно-постійні витрати називаються витратами на термінальну обробку об'єкта перевезення, а умовно-змінні – витратами на транспортування об'єкта перевезення між терміналами в шляху проходження. Дана термінологія дозволяє уніфікувати формулу для розрахунку (τ):

$$\tau = \sum_{f=1}^N z_f + \sum_{s=1}^M z_s, \quad (10.9.3)$$

де z_f – витрати на термінальну обробку об'єкта перевезення на f -му терміналі, руб./т; z_s – витрати на транспортування об'єкта перевезення по s -й ділянці маршруту руху, обмеженого двома терміналами, руб./т, руб.; N , M – відповідно число терміналів і ділянок на маршруті руху.

Витрати часу на перевезення (T) визначаються за формулою

$$T = \sum_{f=1}^N t_f + \sum_{s=1}^M t_s, \quad (10.9.4)$$

де t_f – тривалість термінальної обробки на f -му терміналі, діб.; t_s – час транспортування об'єкта перевезення по s -й ділянці маршруту руху, обмеженого двома терміналами, діб.

Робота посередників над виконанням частини технологічних операцій істотно обмежує можливості управління ходом транспортного процесу в поточному режимі. Перевізник має можливість лише контролювати

параметри перевезень та інформувати посередника про можливу відмову. Можливість оперативного втручання в роботу того чи іншого посередника для попередження наступаючої відмови практично відсутня. Тому взаємодія учасників транспортного процесу пов'язана з ризиком неузгодженості їх роботи з виконання технологічних операцій. У пропонованій оптимізаційній моделі ризик неузгодженості взаємодії учасників транспортного процесу пропонується компенсувати величиною (δ). Для розрахунку цієї складової оптимізаційної моделі пропонується використовувати методичний апарат страхування. Тоді шукана величина залежатиме від кількості посередників, що приймають участь у транспортному процесі та умов страхування:

$$\delta = \sum_{i=1}^m y_i + \omega \cdot d \cdot (C + \tau), \quad (10.9.5)$$

де y_i – витрати на оплату послуг i -го посередника в транспортному процесі, руб./т; ω – нормований коефіцієнт, що враховує умови страхування; d – частка від угоди, одержувана страховою компанією в якості доходу.

Представлена формулами (10.9.1-10.9.5) пропонована оптимізаційна економіко-математична модель має наступні обмеження:

$$\begin{cases} N + M = r, \\ Z_{np.} + \Pi \leq C_{рин.}, \\ T \in [0; T_{дог.}], \end{cases} \quad (10.9.6)$$

де r – число окремих технологічних операцій у транспортно-технологічній схемі транспортного процесу; Π – прибуток, одержуваний заводом-виробником; $T_{дог.}$ – Тривалість перевезення, встановлена у договорі, діб.

Послідовність оптимізації перевезень метизної продукції на експорт з використанням пропонованої економіко-математичної моделі представлена у вигляді алгоритму на рисунку 10.9.14. Оптимізація відповідно до представленого алгоритму проводиться в три етапи. Перший етап містить ітерації з отримання виконавцем завдання на перевезення, вибору виду транспорту і способу транспортування метизної продукції іноземному споживачу, аналізу ринку транспортних послуг на предмет відбору логістичних посередників для можливої їх участі у транспортному процесі на умовах аутсорсингу. Переходу до аналізу ринку транспортних послуг

передусє логічний блок, який визначає можливість реалізації обраного варіанту транспортування без логістичних посередників.



Рис. 10.9.14. Алгоритм оптимізації перевезень метизної продукції на експорт

Для цього виконавцю заявки на перевезення необхідно мати власні або орендовані технологічні потужності, парк рухомого складу, потрібну кількість виробничих ресурсів. Якщо технологічних можливостей для реалізації транспортного процесу в повному обсязі у виконавця достатньо, то здійснюється перехід до другого етапу алгоритму. У разі, коли виконавець здатний освоїти своїми силами лише частину технологічних операцій транспортного процесу, необхідно провести аналіз ринку транспортних

послуг та здійснити відбір необхідних посередників, після чого приступити до розрахунків.

Другий етап є обчислювальним, оскільки містить ітерації за розрахунком складових пропонованої оптимізаційної моделі, а також безпосередньо оптимізацію транспортно-логістичних витрат. Ітерації здійснюються послідовно, блоки вибору на цьому етапі відсутні. Основою оптимізації є економіко-математичне моделювання величини приведених витрат (формула (10.9.2)). Моделювання наведених витрат здійснюється з будь-якого зі знайдених на першому етапі варіантів транспортування. Після цього проводиться вибір варіанту, який забезпечує мінімум приведених витрат.

На третьому етапі алгоритму проводиться перевірка результатів оптимізації на дотримання обмеження по перевищенню величини приведених витрат і розміру прибутку, одержуваного заводом-виробником над ціною, яку готовий заплатити споживач за певних умов поставки. Дані ітерації представлені у вигляді логічного блоку.

Негативний результат перевірки за вказаного обмеження, коли ($Z_{пр.} + П < Ц_{реш.}$), свідчить про необхідність коригування параметрів заявки на перевезення, що надійшла на адресу виконавця. Здійснення цієї ітерації можливе лише за згодою замовника транспортного процесу, і вимагає повторного проходження етапів у зазначеній послідовності. Задоволення результатів оптимізації всім перевіряємим умовам означає кінець рішення задачі.

Обраний варіант транспортування метизної продукції на експорт може бути реалізований за допомогою різних схем взаємодії логістичних посередників, залежно від їх статусу і зон відповідальності. Для успішної реалізації транспортного процесу оптимальної структури важливо правильно провести відбір логістичних посередників. Ціна помилки на цьому етапі велика, оскільки вибір посередника, який виконує роботу з низькою надійністю, призводить до невиконання договірних зобов'язань виконавця перевезень перед замовником.

Ситуація ускладнюється тим, що інформація про фактичну якість надаваних посередницьких послуг виконавцю до початку перевезень, як правило, невідома. Слід також зазначити, що логістичні посередники у своїй роботі, при виконанні операції транспортного процесу орієнтуються на усталені зв'язки з перевізниками, досвід роботи з транспортно-технологічними комплексами та іншими учасниками транспортного процесу. По суті, логістичний посередник не займається розробкою нових варіантів

перевезення, а пропонує один з обмеженого числа варіантів, застосовуваних ним у своїй практиці.

У переважній більшості випадків пропонована логістичним посередником схема доставки метизної продукції є зручною для нього, але не є раціональною для виробника. Втрати виробника у вигляді необґрунтованих витрат на організацію доставки та оплату послуг логістичних посередників, залежно від їх кількості, компетентності та досвіду роботи, досягають 50% фактичної вартості перевезень.

Зазначених витрат необхідно уникати за допомогою ретельної організації відбору логістичних посередників. У зв'язку з цим логічним буде припущення про використання при перевезеннях метизної продукції на експорт послугами високонадійних посередників, що не допускають збоїв у своїй роботі. Однак, пошук і вибір таких посередників представляє складне завдання, для вирішення якого пропонується використовувати методика, що ґрунтується на організації та проведенні тендерів.

4. Методика вибору логістичних посередників для реалізації транспортного процесу оптимальної структури

Найбільш надійним і широко використовуваним на практиці способом вибору логістичного посередника є проведення тендеру. Тендер являє собою форму організації укладення договорів поставки сировини, матеріалів, устаткування або надання послуг з особою, що запропонувала кращі умови при зіставленні пропозицій претендентів. Методика проведення тендерів стандартна і застосовується у світі досить давно.

Тендер може проходити у відкритій і закритій формі. Проведення відкритих тендерів оголошується у засобах масової інформації. Участь у них може взяти будь-яка організація, що відповідає кваліфікаційним вимогам та виконала необхідні умови. При закритих тендерах учасники визначаються безпосередньо організаторами перед проведенням – складається закритий список. Результати повідомляються кожному конкретному учасникові без розголосу результатів інших учасників.

Претенденти на участь у тендері повинні надати комерційні пропозиції у встановлені терміни з дотриманням всіх вимог за термінами, змістом та оформленням документації. У даній роботі пропозиції щодо вдосконалення методики проведення тендерів представлені на прикладі перевезень метизів замовникам у США¹⁸.

¹⁸ Франюк Р.А. Логистический анализ транспортировки грузов. Критерии выбора транспортных компаний / Р.А. Франюк //Логистика. Управление потоками: Бизнес-энциклопедия – СПб.: Деловой Петербург. – 2006. – Дополнение № 4. – Декабрь.

Об'єктом перевезення є цвяхи сталеві (код ЕТСНГ 411155, ГНГ 731700) за контрактом з компанією «ІВР». Цвяхи розфасовані в коробки і упаковані в палети. Стандартне завантаження 20-ти футового контейнера – 18 палет. Вага продукції нетто в середньому – 19,5 т, брутто – не більше 21,5 т. Відправник – одне з підприємств Південного Уралу.

Тендер проводився на підприємстві в три етапи. Перший етап полягав у попередньому (кваліфікаційному) відборі претендентів і визначення учасників шляхом первинної обробки отриманих пропозицій. На другому етапі проводився їх детальний аналіз. Третій етап передбачав визначення фаворитів тендеру і виявлення переможців, проведення очних переговорів з переможцями з метою уточнення деталей угоди на надання послуг та підписання договорів. Розбивка за напрямками перевезення (портами призначення) наведена в таблиці 10.9.3.

Таблиця 10.9.3

Обсяги перевезень за портами призначення

Порт	Обсяг перевезень 20-ти футових контейнерів	
	шт.	% від загального
1	255	41
2	25	4
3	53	8
4	80	13
5	117	19
6	21	3
7	33	5
8	27	5
9	8	1
10	6	1
Всього:	625	100

Конкурсний період перевезення становить 4 місяці, за які потрібно відправити з підприємства 300 контейнерів. Розбивка по місяцях наступна: 100 +75 +75 +50. Середньодобове навантаження контейнерів становить 4-6 шт. Перед проведенням конкурсу визначаються критерії вибору логістичних посередників і складається запитальник у вигляді анкети, який в обов'язковому порядку входить до тендерної документації. Комерційні пропозиції для участі в конкурсі надали 10 компаній (табл. 10.9.4, 10.9.5), які були ранжовані за повнотою надання інформації і ступеня привабливості. Половина з усіх пропозицій (компанії VI-X) були неповними або представлені з порушеннями умов конкурсу, тому виключені з подальшого розгляду. Таким чином, статус учасника конкурсу отримали 5 претендентів (компанії I-V).

Таблиця 10.9.4

**Комерційні пропозиції логістичних посередників для участі в тендері
(ставки на перевезення за напрямками, у.о./контейнер)**

Порт приз- начення	Найменування компаній									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1	2610	2660	2650	2625	2808	2660	2918	2641	3049	2938
2	2550	2660	2650	2615	2570	3525	2515	2438	2964	2984
3	2610	2710	2650	2610	2708	3175	2968	2941	3049	2987
4	2550	2710	2650	2610	2708	2660	2468	2441	-	2938
5	2660	2710	2800	2615	3108	3175	2718	2491	-	2938
6	2960	2960	2950	-	-	3225	3468	3291	-	-
7	3200	2960	3050	-	3128	2960	3568	2691	-	-
8	2760	2960	4130	3185	3408	3450	3568	3291	-	-
9	2760	2960	3730	3185	3408	2960	3734	3757	3699	-
10	2910	2960	4200	3600	-	3950	4068	2691	4164	-

**Комерційні пропозиції логістичних посередників для участі в тендері
(додаткові витрати, не включені в ставку, у.о./контейнер)**

Надані посередником послуги	Найменування компаній									
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
Митний огляд 1x20`	Вкл.	Вкл.	Вкл.	Не вкл.	96	Вкл.	Вкл.	Вкл.	95	Дані не надані
Перетарка 1x20` з вагона, у.о.	Вкл.	200	Не вкл.	Вкл.	220	220	365,5	365,5	220	
Поштові послуги за 1 відправку	Вкл.	20	Вкл.	Не вкл.	20	20	Не здійснюють	Не здійснюють	20	
Відправка одиночних контейнерів	Вкл.	Вкл.	Вкл.	Не вкл.	Ні	Ні	Ні	Ні	Без відповіді	
Відправка коносаментів у 3 дні	Так	Так	Так	Так	Так	Так	Неможливо (тільки телексерелізи)		Так	
Ритмічне підведення контейнерів	Так	Ні	Без відповіді	Без відповіді	Ні	Ні	Ні	Ні	Без відповіді	
Квартальна звітність	Так	Без відповіді	Без відповіді	Без відповіді	Без відповіді	Без відповіді	Категорично ні		Ні	
Примітка	Можлива зміна ставок у разі зміни рівня фрахту		Можлива зміна ставок у разі зміни рівня залізничних тарифів	Можлива зміна ставок у разі зміни рівня залізничних тарифів			При оплаті в рублях ставка збільшується на 18%, витрати на конвертацію 5%. Забезпечення порожніми контейнерами проводиться за окремим договором.		Термін обробки контейнерів – 5 діб. Далі плата – 18 у.о./добу	Термін обробки контейнерів – 15 діб. Далі плата – 25 у.о./добу

З огляду на те, що комерційні пропозиції учасників мали незначні відхилення за деякими пунктами умов конкурсу, треба було зробити ряд перетворень для приведення їх до єдиних умов. Для цього були заплановані додаткові витрати: митний огляд, перетарка з вагона в контейнери, поштові послуги і витрати на відправку одиночних контейнерів, які не були включені в ставку претендентами. Після перетворень комерційні пропозиції були ранжовані за ступенем привабливості і зведені в таблиці 10.9.6.

Таблиця 10.9.6

Ставки, наведені до умов конкурсу, у.о./контейнер

Порт призначення	Найменування компаній				
	I	II	III	IV	V
1	2610	2714	2705	2646	2904
2	2550	2714	2705	2636	2666
3	2610	2764	2705	2631	2804
4	2550	2764	2705	2631	2804
5	2660	2764	2855	2636	3204
6	2960	3014	3005	-	-
7	3200	3014	3105	-	3224
8	2760	3014	4185	3206	3504
9	2760	3014	3785	3206	3504
10	2910	3014	4255	3621	-
Середньозваже- на ставка	2681	2806	2941,6	2738,7	2993,3

У зв'язку з тим, що всі порти призначення можна згрупувати за напрямками перевезень, доцільно розрахувати середньозважені ставки за кожним напрямом (групі портів). Для цього всі порти розбиваються на три групи. У першу групу потрапляють порти 1-5 (85% всього обсягу перевезень). Другу групу складають 6 і 7 порти призначення (8% від усього обсягу перевезень), третю групу – порти 8-10 (7% обсягу перевезень).

З розрахунку загальної середньозваженої ставки по всіх напрямках видно, що найбільш економічно привабливими умовами володіє компанія (I). При диференціації обсягів перевезень за напрямками по 1-й і 3-й групі портів перевагу має компанія (I), а по 2-й групі – компанія (II). Результати розрахунку середньозваженої ставки транспортування представлені в таблиці 10.9.7.

Таблиця 10.9.7

**Середньозважена ставка транспортування до розглянутих портів,
у.о./контейнер**

Варіант відправки	Група портів	Найменування компаній				
		I	II	III	IV	V
Комерційна пропозиція	Усі порти	2657	2721	2806	2667	2871
За умовами конкурсу		2657	2775	2861	2688	2967
Тільки в контейнерах		2626	2725	2806	2637	2892
Комерційна пропозиція	1	2609	2678	2684	2619	2825
За умовами конкурсу		2609	2732	2739	2640	2921
Тільки в контейнерах		2579	2682	2684	2589	2846
Комерційна пропозиція	2	3050	2960	2988	-	3128
За умовами конкурсу		3050	3014	3043	-	3224
Тільки в контейнерах		3014	2964	2988	-	3149
Комерційна пропозиція	3	2781	2960	4083	3244	3408
За умовами конкурсу		2781	3014	4138	3265	3504
Тільки в контейнерах		2751	2964	4083	3214	3429

У представленому прикладі доцільне використання декількох логістичних посередників на різних напрямках. Так, для 1-ї групи портів основним посередником можна вважати компанію (I). В якості дублера може виступати компанія (IV). По 2-й групі портів пріоритет слід віддати компанії (II), в якості дублера може бути використана компанія (III) або компанія (I). Лідером з перевезень в напрямку 3-ї групи портів виступає компанія (I), дублером – компанія (II).

Оцінка якості наданих логістичними посередниками послуг здійснювалася на підставі аналізу відповідності пропонованого рівня сервісу, документообігу та форми оплати. Оскільки застосування інструментальних методів визначення рівня якості є проблематичним, оцінка якості послуг, що надаються посередниками здійснювалася методом експертних оцінок. Для оцінки якості наданих послуг використовувалися критерії наведені в таблиці 10.9.8.

Критерії вибору логістичних посередників

№ п/п	Критерій	Ранг	Найменування компаній				
			I	II	III	IV	V
1.	Надійність	1	0,95	0,85	0,8	0,9	0,8
2.	Тариф, тис. у.е./т	2	0,134	0,140	0,147	0,137	0,150
3.	Загальний час,%	4	10	15	20	10	20
4.	Фінансова стабільність	6	9	8	7	8	6
5.	Частота сервісу	7	Добре	Задов.	Задов.	Добре	Задов.
6.	Збереженість	3	Добре	Дуже добре	Добре	Добре	Задов.
7.	Кваліфікація персоналу	5	Добре	Добре	Добре	Добре	Добре
8.	Готовність до переговорів	8	Дуже добре	Добре	Задов.	Дуже добре	Задов.

За умови, що найкращому логістичному посереднику повинен відповідати найбільш високий рейтинг, у якості такого повинна бути обрана компанія (I). За результатами проведення конкурсу був розрахований економічний ефект, який виразився в зниженні середньої вартості перевезення 1 контейнера на 131 у.о. (4,5%) і відповідно, загальна сума витрат на транспортування конкурсного обсягу знизилася на 32,9 тис. доларів США на квартал.

Таким чином, зіставляючи вартісні показники, рівень пропонованого сервісу і можливість здійснення документообігу за пропонованою схемою, можна зробити наступні рекомендації з вибору логістичних посередників у представленому прикладі:

1. Компанія (I) практично за всіма критеріями є явним лідером. Напрямки перевезень даного посередника – це всі порти 1-ї і 3-ї групи – відповідно 85% і 8% обсягів перевезень.

2. Перевезення по напрямку 2-ї групи портів (7% обсягу перевезень) доцільно здійснювати підприємством (II). Також цю компанію краще використовувати в якості дублюючої для 3-ї групи портів.

3. Дублером для 1-ї групи портів є компанія (IV).

Як доповнення до представленого типового прикладу проведення тендеру для вибору логістичних посередників слід зазначити, що в даний час в РФ нормативно-довідковою літературою не регламентований комплекс універсальних критеріїв оцінки, що дозволяють достовірно проводити відбір логістичних посередників. Тому кожен виконавець чи замовник транспортного процесу, як правило, розробляє власні критерії відповідності.

У більшості випадків при організації перевезень метизної продукції основою цих критеріїв є вимоги нормативного документа – ГОСТ Р 51005-96 «Послуги транспортні. Вантажні перевезення. Номенклатура показників якості». При використанні залізничного транспорту додатково враховуються вимоги ГОСТ Р 51133-98 «Експедиторські послуги на залізничному транспорті. Загальні вимоги ». Застосовувані практично всіма транспортними компаніями критерії вибору логістичних посередників можна згрупувати наступним чином:

1. Своєчасність надання транспортного обладнання (надання необхідної кількості рухомого складу відповідно до графіка відвантаження продукції, розкладом руху без залучення послуг додаткових посередників).

2. Привабливість комерційних умов взаємодії (надання посередником максимальних знижок, оплата послуг за фактом їх надання, максимально тривалий термін оплати послуг і винагороди).

3. Широкий спектр надаваних послуг і можливість виконання додаткових вимог і побажань замовника в процесі доставки.

4. Надійність взаємодії з субпідрядниками (забезпечення збереження вантажу і багажу, виконання термінів доставки, встановленого договором).

Такий підхід до відбору і допуску до участі в транспортному процесі посередників має істотний недолік¹⁹. По суті, логістичний посередник лише декларує відповідність своїх можливостей вимогам замовника. Надана посередником інформація є апостеріорною, достовірність якої підтверджується за фактом надання послуги. Частково отримувана інформація може бути підтверджена відгуками про якість надаваних посередником послуг від інших користувачів. Можливість більш об'єктивної перевірки таких відомостей відсутня.

При виборі логістичних посередників, крім використання формальних критеріїв необхідно також враховувати тип організаційних зв'язків між замовником, виконавцем та посередниками, які беруть участь у перевезенні. Організаційний зв'язок полягає в обміні учасників транспортного процесу інформаційними та фінансовими потоками, спрямованими на забезпечення ефективного просування вантажопотоку. Організаційний зв'язок впорядковується договірними відносинами, а кількість організаційних зв'язків у рамках транспортного процесу визначається статусом посередників.

¹⁹ Франюк Р.А., Грязнов М.В. Подход к снижению затрат на доставку метизной продукции из России в страны Европы / М.В. Грязнов, Р.А. Франюк // Логистика: современные тенденции развития: V Международная науч.-практ. конф. 20, 21 апреля 2006: Тез. докл. – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – С. 374-376.

Договірні відносини між автоперевізником та посередниками можуть бути двох видів:

- безпосередні (прямі), коли договір на надання послуг укладається безпосередньо між замовником, виконавцем або посередником;
- опосередковані, коли взаємодія частини учасників транспортного процесу впорядковано договорами, укладеними одним або кількома посередниками за згодою замовника або виконавця.

Використовуючи тип договірних відносин, як один з критеріїв вибору логістичних посередників, важливо визначити ключову ланку транспортного ланцюгу, який пов'язує транспортний процес і формує його схему. Функції організатора транспортного процесу в ряді випадків можуть виконувати: замовник перевезення; посередник, що здійснює комплекс технологічних операцій, включаючи транспортування; інші зацікавлені учасники.

Для підвищення вірогідності успішної реалізації транспортного процесу оптимальної структури найбільш доцільне використання прямих договірних відносин, оскільки вони дозволяють автоперевізникові контролювати роботу логістичних посередників на кожному етапі виконання перевезень метизної продукції і своєчасно вживати заходів щодо зниження наслідків від виникаючих збоїв. Схеми доставки, в яких переважають опосередковані договірні відносини, значно менш ефективні, оскільки вони не дозволяють оперативно реагувати замовнику на збої в роботі посередників.

У роботі М.В. Грязнова, Р.А. Франюка і О.В. Фрідріхсона²⁰ пропонуються рекомендації з використання типу договірних відносин для вибору посередників за допомогою якісної оцінки рівня надійності транспортного процесу. На прикладі схем перевезення контейнерів, представлених на рисунку 10.9.15 проведена якісна характеристика взаємозв'язку виду договірних відносин і рівня надійності транспортного процесу. Схема перевезень містить п'ять основних технологічних операцій: 1) навантаження контейнера в рухомий склад вантажовідправником; 2) перевезення до терміналу на розподільчому складі; 3) вантажопереробка в терміналі; 4) перевезення до місця призначення; 5) вивантаження у вантажоодержувача.

Перевезення може бути організоване за чотирма схемами взаємодії посередників:

- перша схема включає роботу одного посередника регіонального рівня, що виконує комплекс технологічних операцій (2-5);

²⁰ Грязнов М.В. Критерии выбора участников перевозочного процесса при организации высоконадежных схем доставки контейнеров / М.В. Грязнов, Р.А. Франюк, О.В. Фридрихсон // Бюллетень транспортной информации. – 2011. – № 1. – С. 14-17.

- друга схема включає роботу посередника регіонального рівня, що виконує технологічні операції (2-3) і роботу посередника місцевого рівня, що виконує технологічні операції (4-5);

- третя схема включає роботу посередника місцевого рівня щодо виконання технологічної операції (2) і роботу посередника регіонального рівня, що виконує технологічні операції (3-5);

- четверта схема включає роботу трьох посередників місцевого рівня з виконання технологічних операцій відповідно (2, 3), і (4, 5).

Технологічна операція (1) виконується силами вантажовідправника. Виконавцем технологічної операції (5) є посередник, що виконує операцію (4). Замовником транспортного процесу є вантажовідправник. Дані схеми графічно наведено на рисунку 10.9.15.

Група схем	Схеми транспортного процесу		Рівень надійності транспортного процесу
	структурна	з точки зору надійності	
1			Високий
2, 3			
			Низький
4			

- вантажовідправник
- посередники, які беруть участь у транспортному процесі
- договір, укладений вантажовідправником
- договір, укладений посередником
- прями договірні відносини
- опосередковані договірні відносини

Рис. 10.9.15. Взаємозв'язок виду договірних відносин з рівнем надійності транспортного процесу

З рисунку видно, що мала кількість (до двох) посередників, задіяних в транспортному процесі на основі прямих договірних відносин, зумовлюють високий рівень надійності. Схеми (2-3), що включають двох посередників, можуть бути реалізовані як з низьким, так і з високим рівнем надійності. В інших випадках транспортний процес буде реалізований з низьким рівнем надійності. Використання запропонованих рекомендацій щодо вдосконалення методики вибору логістичних посередників дозволить апріорно підвищити достовірність оцінки їх роботи.

5. Реалізація запропонованих методичних рекомендацій на прикладі перевезення дроту ВАТ «ММК-Метиз»

Підприємство ВАТ «ММК-Метиз» на всьому протязі своєї 70-ти річної історії було і продовжує залишатися одним з найбільших виробників метизної продукції на території РФ. За обсягом виробництва металовиробів підприємство в 1970-1980 рр. стало одним з найбільших в СРСР, який нараховував близько 9 тис. трудящих. У цей період підприємство єдине в країні виготовляло сталевомідний і сталевоалюмінієвий біметалічний дріт і троси для ліній зв'язку та електрифікації транспорту; кріпильні вироби – дюбелі, високоміцні болти, щілиновидні сітки з нержавіючого дроту для вугільної промисловості та хімічного машинобудування. У союзні республіки з заводу здійснювалося 12-15% загальних поставок метизів, а за окремими їх видами до 80-100%. Продукція експортувалася більш ніж в 20 країн світу.

В даний час ВАТ «ММК-Метиз» спеціалізується на виробництві дроту (сталеводротові цехи, цех біметалу), металевих сіток (цех металевих сіток), різних видів кріплення (калібрувальний-пресовий і холодно-пресовий цехи, цвяховий цех), електродів (електродний цех) та інших видів продукції. Для виробництва цієї продукції підприємство володіє таким технологічним обладнанням, як: волочильні стани; канатні машини; прокатний стан; лінії для виробництва зварної сітки; верстати для виробництва сіток; холодноштампувальні обладнання; гарячоштампувальні обладнання; індукційні мідеплавильні печі; агрегат оцинкування; лінія омедніння; термічні печі; травильні ванни; газове господарство; вантажопідйомне обладнання, реєструєме у Ростехнадзорі; котли та посудини, що працюють під тиском.

Основна частка експорту (80%) метизної-калібрувального заводу ВАТ «ММК-Метиз» в країни ближнього зарубіжжя припадає на цвяхи і дріт, в інші країни – на дріт (більше 70%). Готова продукція іноземному споживачу транспортується автомобільним, залізничним транспортом. Для

доставки метизів на експорт у країни, що мають доступ до морських шляхів, застосовуються також транспортно-складські схеми. В експортних поставках віддається перевага контейнеризації. Оскільки дрiт користується найбільшим попитом у іноземного споживача, на прикладі цього виду метизної продукції проводяться подальші розрахунки.

Підприємство ВАТ «ММК-Метиз» технологічно пов'язано з ВАТ «ММК», оскільки шляхи примикання до магістральної автомобільної та залізничної мережі єдині для двох підприємств. Крім того, ВАТ «ММК-Метиз» використовує вантажні фронти, вантажне устаткування і локомотивний парк ВАТ «ММК». Не дивлячись на наявність власного автопарку, при виникненні виробничої необхідності, до участі в транспортному процесі залучаються сторонні автоперевізники.

Розрахунки проводяться у відповідність з алгоритмом, представленим на рисунку 10.9.14. На початковому етапі оптимізації визначаються можливі способи транспортування дроту іноземним споживачам. Використовуючи виявлений взаємозв'язок факторів, що визначають транспортно-логістичні витрати на доставку (рис. 10.9.13), виключаються з розрахунку завідомо неефективні варіанти. Далі розраховуються такі компоненти математичної моделі: витрати на транспортування та виконання супутніх технологічних операцій (τ) і витрати часу на перевезення (T) за обраними транспортно-технологічними схемами.

Слід зазначити, що в загальному вигляді формули для розрахунку цих витрат, а також система обмежень математичної моделі є універсальними і застосовними для будь-якого виду транспорту і способу транспортування метизної продукції (формули (10.9.3, 10.9.4, 10.9.6)). Проте їх використання в умовах діючого підприємства вимагає врахування ряду додаткових часткових обмежень, пов'язаних зі специфікою його функціонування. Тому, враховуючи специфіку роботи ВАТ «ММК-Метиз» і його технологічні зв'язки з ВАТ «ММК», формули для розрахунку шуканих витрат на транспортування дроту споживачеві, розташованому в країні-імпортері 1-го типу, приймуть наступний вигляд (табл. 10.9.9).

У розрахунках прийнято такі обмеження: наднормативні прості вагонів і контейнерів на території заводу відсутні; розмір подачі дорівнює одному вагону; витрати грошей на експлуатацію власного вантажного устаткування і витрати грошей на митне оформлення не розглядаються; один вагон за вантажопідйомністю дорівнює трьом 20-ти футових контейнерів по 20 т брутто; тривалість перетарки – 1 доба; контейнери на завод для навантаження і із заводу на склад тимчасового зберігання доставляються

власним автотранспортом; вантажопідйомність автомобільного напівпричепа 20 т; перевезення автотранспортом до одержувача здійснюється стороннім підприємством.

Таблиця 10.9.9

Формули для розрахунку компонентів математичної моделі²¹

Спосіб транспортування	Розрахункова формула
Витрати на транспортування та виконання супутніх технологічних операцій, руб./т	
Автомобільний	$\tau = \frac{Z_m}{Q_{n/n}},$ <p>де $Q_{n/n}$ – вантажопідйомність бортового автомобіля або напівпричепа, т.</p>
Залізничний (вагонна відправка)	$\tau = \frac{t_{кор.} \cdot Z_{кор.} + C_{n-n}^{ММК} + C_{n-n}^{ММК-Метиз} + Z_m}{Q_в},$ <p>де $t_{кор.}$ – тривалість користування вагоном невластного парку на заводі, год.; $Z_{кор.}$ – витрати за користування вагоном невластного парку, руб./год.; $C_{n-n}^{ММК}$ – вартість подачі-прибирання вагона по під'їзній дорозі ВАТ «ММК», руб.; $C_{n-n}^{ММК-Метиз}$ – вартість подачі-прибирання вагона по коліях ВАТ «ММК-Метиз», руб.; Z_m – витрати на транспортування вантажу до пункту призначення, руб.; $Q_в$ – вантажопідйомність вагона, т.</p>
Залізничний (контейнерна відправка)	$\tau = \frac{(t_{ввоз} + t_n + t_{вывоз}) \cdot Z_{a/m} + t_{м.о.} \cdot Z_{СТЗ} + t_{о.н.} \cdot Z_n + Z_{в-р}^{3,5} + Z_m}{Q_k},$ <p>де $Z_{a/m}$ – витрати на експлуатацію автотягача, руб./год.; $Z_{СТЗ}$ – вартість знаходження контейнера на складі тимчасового зберігання, руб./год.; Z_n – витрати на накопичення складу, руб./год.; $Z_{в-р}^{3,5}$ – витрати на вантажно-розвантажувальні операції з контейнером на міський товарній станції (3,5 операції), руб.; Q_k – місткість контейнера, т.</p>
Витрати часу на перевезення	
Автомобільний	$T = t_з + t_{м.о.} + t_m,$ <p>де $t_з$ – час завантаження автомобіля на заводі; $t_{м.о.}$ – час на митне оформлення; t_m – час транспортування вантажу до пункту призначення.</p>
Залізничний (вагонна відправка)	$T = t_{n-n}^{ММК} + t_{технол}^{ММК} + t_{n-n}^{ММК-Метиз} + t_{технол}^{ММК-Метиз} + t_{м.о.} + t_m,$ <p>де $t_{n-n}^{ММК}$ – час подачі-прибирання вагона по під'їзній дорозі ВАТ «ММК»; $t_{технол}^{ММК}$ – тривалість технологічних операцій з вагоном на ВАТ «ММК»; $t_{n-n}^{ММК-Метиз}$ – час подачі-прибирання вагона по коліях ВАТ «ММК-Метиз»; $t_{технол}^{ММК-Метиз}$ – тривалість технологічних операцій з вагоном на ВАТ «ММК-Метиз».</p>
Залізничний (контейнерна відправка)	$T = t_{ввез.} + t_n + t_{вивіз.} + t_{м.о.} + t_{о.н.} + t_{н-р} + t_m,$ <p>де $t_{ввез.}$, $t_{вивіз.}$ – відповідно час доставки контейнера на завод з контейнерного майданчика товарної станції і назад автотранспортом; t_n – час завантаження контейнера на заводі; $t_{о.н.}$ – час очікування під накопиченням складу; $t_{н-р}$ – час вантажно-розвантажувальних робіт на контейнерному майданчику.</p>

²¹ Лукинский В.С. Оптимизации перевозок метизной продукции / В.С. Лукинский, М.В. Грязнов, Р.А. Франюк // Грузовое и пассажирское автомобильное хозяйство – 2006. – № 11. – С. 33-41.

Оскільки перевезення дроту споживачам, розташованим в країнах-імпортерах 1-го типу не вимагає обов'язкової участі в транспортному процесі посередників, величина (δ) в розрахунках приймається рівною нулю. Результати розрахунку шуканих витрат на доставку дроту ВАТ «ММК-Метиз» споживачам у країнах, що мають сухопутний кордон з РФ (1-й тип країн-імпортерів), представлені в таблиці 10.9.10.

Таблиця 10.9.10

Результати розрахунку витрат (τ) і (T) на доставку дроту ВАТ «ММК-Метиз» по країнам-імпортерам 1-го типу

Країна	Пункт призначення	Показник, од. змін.	Спосіб транспортування		
			Автомобільний	Железнодорожний	
				вагонна відправка	контейнерна відправка
Білорусія	м. Вітебськ	Відстань, км	2222	2702	2702
		Вартість доставки*, руб.	41908	68284	17532,5
		Час на доставку, діб.	5	9	11
	м. Мінськ	Відстань, км	2415	2892	2892
		Вартість доставки*, руб.	45400,2	69667	17701,2
		Час на доставку, діб.	5	9	12
	м. Борисов	Відстань, км	2338	2816	2816
		Вартість доставки*, руб.	44054	69667	17701,2
		Час на доставку, діб.	8	9	11
Україна	м. Дніпропетровськ	Відстань, км	2232	2751	2751
		Вартість доставки*, руб.	41481	68284	17533
		Час на доставку, діб.	5	9	11
Латвія	м. Рига	Відстань, км	2644	3163	3163
		Вартість доставки*, руб.	44054	74368	18159
		Час на доставку, діб.	8	10	12
Литва	м. Вільнюс	Відстань, км	2580	3089	3089
		Вартість доставки*, руб.	48174	72769	18015
		Час на доставку, діб.	5	10	12
Казахстан	м. Астана	Відстань, км	1102	3224	3224
		Вартість доставки*, руб.	18734	75990	18316
		Час на доставку, діб.	4	10	12
	м. Ак-Тобе	Відстань, км	460	1492	1492
		Вартість доставки*, руб.	7820	42270	11109
		Час на доставку, діб.	3	6	8
	м. Алма-Ата	Відстань, км	2343	2265	2265
		Вартість доставки*, руб.	39831	51177	16761
		Час на доставку, діб.	4	8	10
Грузія	м. Тбілісі	Відстань, км	2155	3016	3016
		Вартість доставки*, руб.	39036	72769	18014,5
		Час на доставку, діб.	5	10	12
Азербайджан	м. Баку	Відстань, км	2222	2500	2500
		Вартість доставки*, руб.	40274	56463	17074,6

		Час на доставку, діб.	5	8	11
--	--	-----------------------	---	---	----

* Примітка: вартість доставки представлена в цінах 2006 року.

Використовуючи отримані результати, наступним етапом проводиться економіко-математичне моделювання транспортно-технологічних схем перевезення дроту в країни імпортери 1-го типу за критерієм ($Z_{пр.} \rightarrow \min$), при річній процентній ставці на капітал рівної 0,1. Величина критерію оптимізації залежить від відстані транспортування вантажу, тому вид транспорту і спосіб транспортування визначається віддаленістю споживача від постачальника. Тому результати оптимізації представлені у вигляді графічних залежностей наведених витрат і часу на доставку від відстані транспортування (рис. 10.9.16).

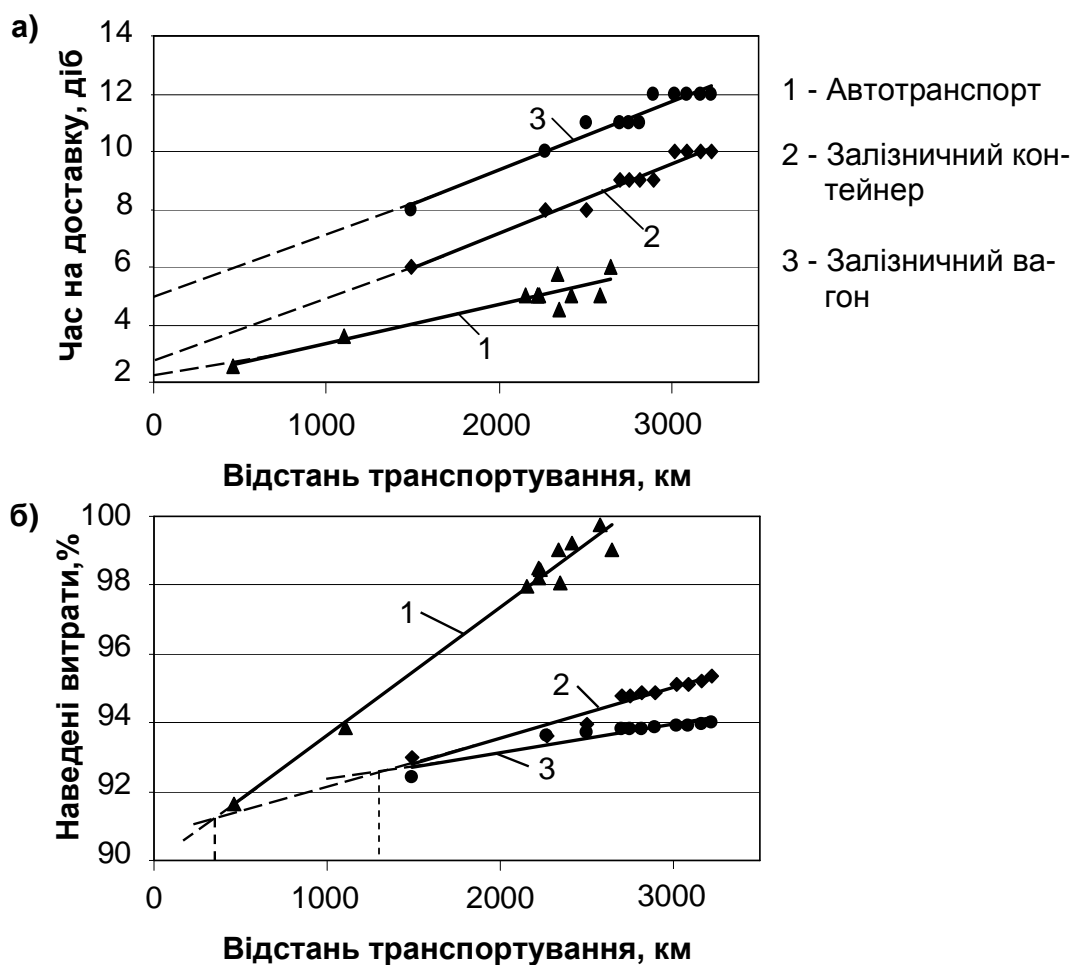


Рис. 10.9.16. Залежність витрат часу (а) і приведених витрат (б) від відстані транспортування дроту споживачам у країнах-імпортерах 1-го типу

Перевезення дроту автомобільним транспортом з точки зору надійності та економічної доцільності буде виправдана лише у випадку видалення іноземного споживача від ВАТ «ММК-Метиз» не більше 350 км. Цій умові

задовольняють центри споживання дроту північної частини Казахстану. В інших випадках, не дивлячись на те, що перевезення дроту автомобільним транспортом вимагає менше витрат часу, не залежно від відстані транспортування, оптимальною буде транспортно-технологічна схема, що включає вагонну або контейнерну залізничну відправку. Слід зазначити, що даний висновок буде справедливий, при дотриманні системи обмежень (формула (10.9.6)), прийнятих в економіко-математичної моделі.

Результати проведених розрахунків за формулам (10.9.3, 10.9.4) та формулам у таблиці 10.9.9 не дозволили встановити подібних залежностей для споживачів дроту в країнах-імпортерах 2-го і 3-го типів. Це пов'язано з тим, що перевезення металовиробів в ці країни здійснюються за транспортно-складським схемами, за обов'язкової участі в транспортному процесі логістичних посередників. Величина (τ і T) залежить від умовно-постійних витрат на термінальну обробку вантажу в шляху проходження (Z_f). Тому вона індивідуальна для кожного варіанту транспортно-технологічної схеми перевезення дроту і визначається технологічними можливостями транспортно-складських комплексів вантажовідправників, посередників і вантажоодержувачів.

По кожному напрямку експорту дроту із заводу-виробника в країни-імпортери 2-го і 3-го типів визначаються можливі варіанти способів його транспортування (табл. 10.9.11).

Виключивши з розрахунку завідомо неефективні варіанти транспортування дроту в країни-імпортери 2-го і 3-го типів, проводиться розрахунок величини витрат (τ і T). У таблиці 10.9.12 наведено приклад розрахунку витрат (τ і T) для двох варіантів транспортного процесу, при перевезенні дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Німеччини (м. Ганновер). У відповідності з пропонованою на рисунку 10.9.13 схемою, Німеччина належить до 3-го типу країн-імпортерів, оскільки вона не межує з РФ, проте має вихід до морських шляхів. Тому перевезення дроту в м. Ганновер можливе, як за прямими схемами з використанням сухопутних ліній, так і з транспортно-складським схемами з використанням водних шляхів сполучення. У даній роботі розглянуті варіанти з навантаженням дроту в автомобільний напівпричіп та подальшого його перевезення в прямому сполученні, а також з навантаженням дроту в морський контейнер з подальшим перевезенням в змішаному сполученні без перетарки.

**Можливі варіанти способів транспортування дроту
в країни-імпортери 2-го і 3-го типів**

Спосіб транспортування	Опис можливих варіантів
Автомобільний	Вантаж у напівпричепі прямує від виробника до споживача, без вантажних операцій на шляху прямування.
Залізничний	<p>В вагоні:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вантаж у вагоні (1520 мм) прямує до кордону; - перетарка вантажу у вагон (1435 мм). <p>У контейнері:</p> <ul style="list-style-type: none"> - контейнер з вантажем прямує на залізничній платформі (1520 мм) до кордону; - контейнер переставляється на залізничну платформу (1435 мм).
Автомобільний – залізничний	<p>1-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в напівпричепі до кордону; - перетарка вантажу в контейнері; - установка контейнера на залізничну платформу (1435 мм). <p>2-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в напівпричепі до кордону; - перетарка вантажу у вагон (1435 мм). <p>3-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в контейнері на напівпричепі-контейнеровозі; - перевантаження контейнерів на залізничну платформу (1435 мм).
Залізничний – автомобільний	<p>1-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в контейнері на залізничній платформі до кордону; - перевантаження контейнера на напівпричіп-контейнеровоз. <p>2-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу у вагоні до кордону; - перетарка вантажу в напівпричіп. <p>3-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в контейнері на залізничній платформі до кордону; - перетарка вантажу з контейнера в автомобільний напівпричіп.
Автомобільний - морський	<p>1-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в напівпричепі до морського порту; - перетарка вантажу в морські контейнери; - фрахт до порту призначення. <p>2-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в морському контейнері до морського порту; - перевантаження морського контейнера на судно; - фрахт до порту призначення; - термінальна обробка в порту призначення; - слідування вантажу на автотранспорті до пункту призначення.
Залізничний – морський	<p>1-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу у вагоні до морського порту; - перетарка в морський контейнер; - фрахт до порту призначення. <p>2-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в на залізничній платформі до морського порту; - перетарка вантажу в морський контейнер; - фрахт до порту призначення. <p>3-й варіант:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прямування вантажу в морському контейнері на залізничній платформі до порту; - перевантаження морського контейнера на судно; - фрахт до порту призначення; - термінальна обробка в порту призначення; - прямування вантажу на автотранспорті до пункту призначення.

Таблиця 10.9.12

**Приклад результатів розрахунку витрат, при перевезенні дроту
ВАТ «ММК-Метиз» до Німеччини (м. Ганновер)**

Структура транспортного процесу	Величина (T), год.	Величина (τ), % від загального
Перевезення автотранспортом (напівпричіп)		
1. Навантаження у відправника та митне оформлення.	24	1,4
2. Перевезення до кордону з Республікою Білорусь.	101	59,8
3. Операції на митниці Рославль (РФ) – Звенчатка (Республіка Білорусь).	3,5	
4. Перевезення до кордону з Польщею.	37	34,2
5. Операції на митниці Брест (Республіка Білорусь) – Тереспіль (Польща).	3,5	
6. Перевезення до м. Ганновер	90	4,6
7. Термінальна обробка у одержувача	4	-
ВЬОГО:	263	100
Перевезення морського контейнера по залізниці, потім морем		
1. Подача порожнього контейнера на завод	-	9,7
2. Зберігання контейнера на ГТС (навантажений і порожній)	240	0,5
3. Навантаження контейнера (ввезення на завод, навантаження, вивезення)	3	1,3
4. Митне оформлення (зберігання на СТЗ)	72	2,3
5. Навантаження контейнера на платформу	-	0,9
6. Транспортування до порту відправлення (ст. Автово, м. Санкт-Петербург)	240	23,3
7. Термінальна обробка в порту відправлення (вантажно-розвантажувальні роботи, оформлення документів)	96	7,9
8. Фрахт до порту м. Гамбурга	135	14,7
9. Термінальна обробка в порту призначення (вантажно-розвантажувальні роботи, зняття з митного обліку)	24	7,3
10. Перевезення автотранспортом до м. Ганновер	6	32,1
11. Термінальна обробка у одержувача	-	-
ВСЬОГО:	816	100

Нижче представлені результати розрахунку (τ і T) на доставку дроту ВАТ «ММК-Метиз» споживачам до Німеччини (м. Ганновер і м. Франкфурт-на-Одері) і Словаччину (м. Кошице та м. Братислава) за кількома варіантами транспортування (табл. 10.9.13).

Таблиця 10.9.13

Результати розрахунку витрат (τ і T) на доставку дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Німеччини і Словаччини

Вид перевезення	Спосіб транспортування	Країна-імпортер	Пункт призначення	τ^* , €/т	T , діб
Унімодальний	Автомобільний	Словаччина	м. Кошице	97,5	8,3
			м. Братислава	100,0	10,9
		Німеччина	м. Ганновер	111,8	11,0
			м. Франкфурт-на-Одері	101,6	10,3
	Залізничний	Словаччина	м. Кошице	78,2	16,8
		м. Братислава	86,2	17,8	
Змішаний	Залізничний - морський (1-й варіант)	Німеччина	м. Ганновер	108,9	20,3
			м. Франкфурт-на-Одері	89,8	20,1
	м. Ганновер		103,3	28,0	
	м. Франкфурт-на-Одері		84,2	27,8	
	м. Ганновер		96,0	34,0	
	м. Франкфурт-на-Одері		76,9	33,8	
	Залізничний - морський (2-й варіант)	Словаччина	м. Кошице	71,5	16,5
			м. Братислава	86,9	16,8
	Залізничний - морський (3-й варіант)	Німеччина	м. Ганновер	134,8	21,9
			м. Франкфурт-на-Одері	109,7	21,6
Залізничний - автомобільний (1-й варіант)	Словаччина	м. Кошице	56,3	20,6	
		м. Братислава	73,6	21,5	

* Примітка: вартість доставки представлена в цінах 2006 року.

Дані таблиці 10.9.13 представлені у вигляді діаграм (рис. 10.9.17-10.9.20).

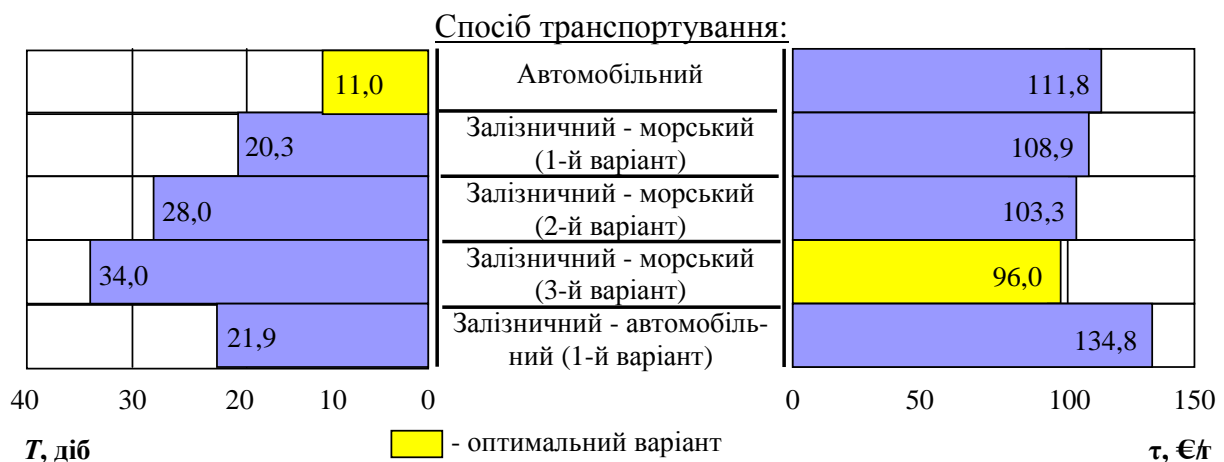


Рис. 10.9.17. Результати розрахунку витрат (τ і T) при перевезенні дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Німеччини (м. Ганновер)

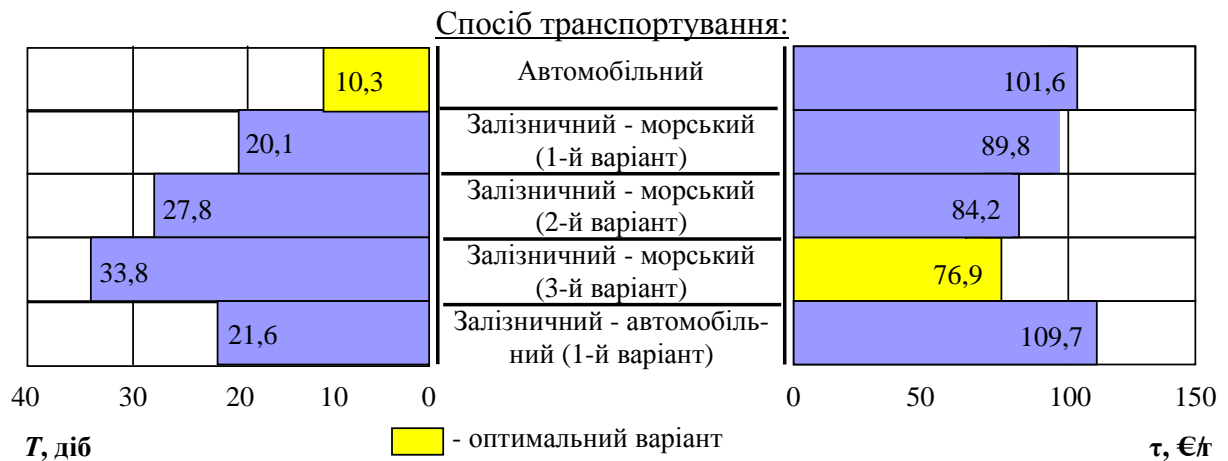


Рис. 10.9.18. Результати розрахунку витрат (τ і T) при перевезенні дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Німеччини (м. Франкфурт-на-Одері)

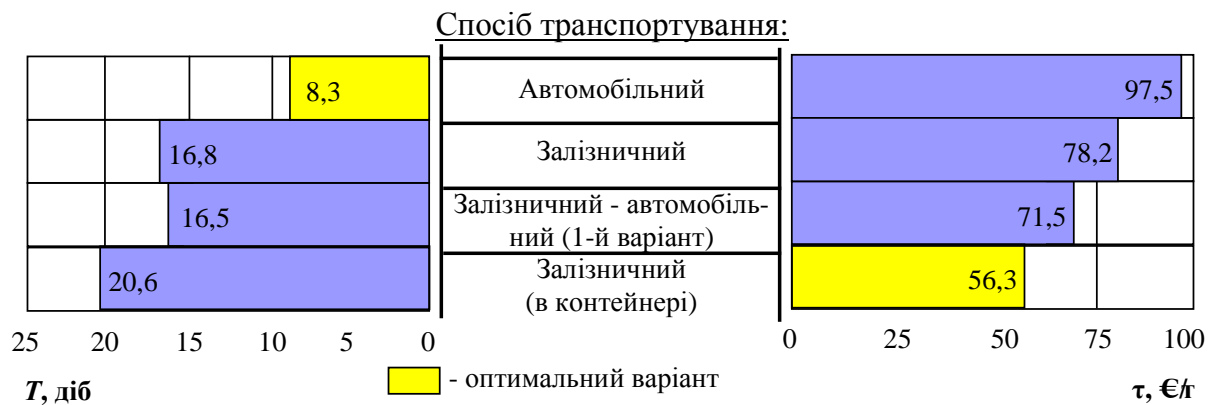


Рис. 10.9.19. Результати розрахунку витрат (τ і T) при перевезенні дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Словаччини (м. Кошице)

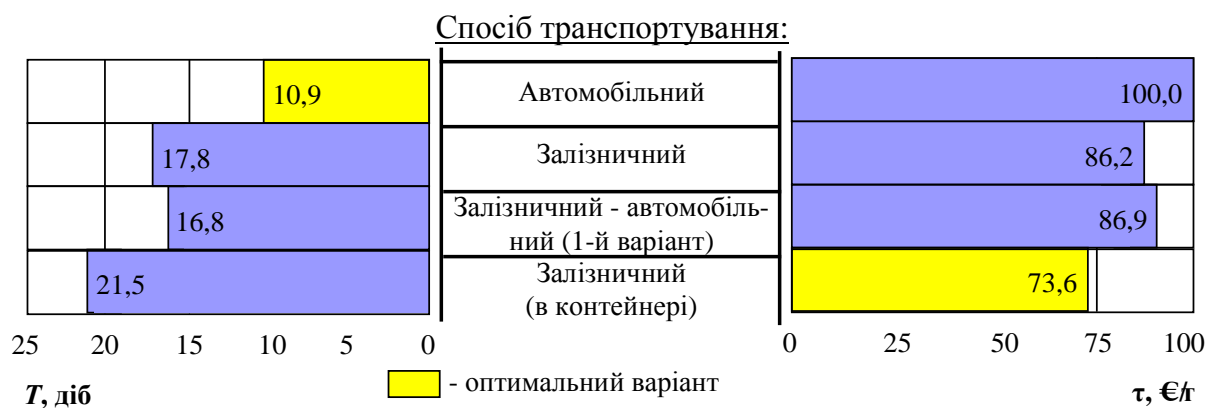


Рис. 10.9.20. Результати розрахунку витрат (τ і T) при перевезенні дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Словаччини (м. Братислава)

Реалізація розглянутих варіантів експорту неможлива без участі в транспортному процесі посередників, які виконують одну, або комплекс технологічних операцій. Тому процес оптимізації передбачає визначення витрат (δ), пов'язаних з оплатою послуг цих посередників і компенсацією ризику неузгодженості їх взаємодії. У п. 2 розглядаються комбінації взаємодії учасників транспортного процесу, включаючи перевізників та інших посередників з різною зоною відповідальності. Використовуючи цей підхід, здійснюється аналіз можливих комбінацій взаємодії учасників в рамках транспортно-технологічних схем доставки. Найкраща комбінація з усіх можливих забезпечить мінімальну величину (δ).

В таблиці 10.9.14 представлені значення шуканих витрат, при різних комбінаціях взаємодії учасників транспортного процесу і умови поставки метизної продукції. У розрахунках використовувалися такі вихідні дані: $\omega = 1,1$; $d = 0,0035$; $C = 837,2$ €/т.

Таблиця 10.9.14

Величина витрат (δ) на доставку дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Німеччини і Словаччини

Країна-імпортер	Пункт призначення	Вид схеми	Спосіб транспортування	Величина (δ) з наростаючим підсумком, €/т			
				CIP	FOB (DAF)	CFR	DDU
Німеччина	м. Ганновер	A	Автомобільний	-	-	-	20,1
		A	Залізничний – морський (3-й варіант)	-	-	-/6,1	7,43
		B		-	-	7,5/8,3	11,4
		B		-	7,8	-/9,4	11,6
		Г		-	7,8	9,3/10,0	13,2
	м. Франкфурт-на-Одері	A	Автомобільний	-	-	-	19,6
		A	Залізничний – морський (3-й варіант)	-	-	-/6,1	6,6
		B		-	-	7,5/8,3	9,5
		B		-	7,8	-/9,4	10,2
		Г		-	7,8	9,3/10,0	11,2
Словаччина	м. Кошице	A	Автомобільний	-	-	-	19,3
		A	Залізничний (в контейнері)	-	-	-	5,7
		B		-	7,1	-	7,5
		B		8,0	-	-	8,8
		Г		8,0	8,7	-	9,1
	м. Братислава	A	Автомобільний	-	-	-	19,5
		A	Залізничний (в контейнері)	-	-	-	6,5
		B		-	7,09	-	9,3
		B		8,04	-	-	10,1
		Г		8,04	8,66	-	10,9

* Примітка: 1) величина витрат (δ) представлена в цінах 2006 р.; 2) позначення виду схеми взаємодії учасників транспортного процесу (графі 3) відповідає позначенням на рис. 9.9.12; 3) умови поставки FOB наведені для способів транспортування «Залізничний – морський (3-й варіант)», умови поставки DAF – для способу транспортування

«Залізничний (в контейнері)»; 4) Для умов поставки CFR в чисельнику вказана величина (δ) тільки з навантаженням судна, в знаменнику – разом з розвантаженням судна.

З формули (10.9.2) з урахуванням системи обмежень (10.9.6) проводиться моделювання наведених витрат ($Z_{пр.}$) щодо запропонованих країнам-імпортерам. Результати розрахунків, при ($\gamma = 0,05$) наведено в табл. 10.9.15-10.9.16.

Таблиця 10.9.15

Результати економіко-математичного моделювання витрат на доставку дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Німеччини, €/т

Спосіб транспортування	Вид схеми	Умови поставки				
		FCA	FOB	CFR _{погр.}	CFR _{разгр.}	DDU
м. Ганновер						
Автомобільний	А	837,2	-	-	-	970,52
Залізничний – морський (3-й варіант)			Б	-	-	943,43
	В		-	944,84	945,64	948,66
	Г		945,14	-	946,75	948,96
			945,14	946,65	947,35	950,57
м. Франкфурт-на-Одері						
Автомобільний	А	837,2	-	-	-	960,21
Залізничний – морський (3-й варіант)	А	837,2	-	-	924,34	924,84
	Б		-	925,75	926,55	927,76
	В		926,05	-	927,66	928,46
	Г		926,05	927,55	928,26	929,46

Таблиця 10.9.16

Результати економіко-математичного моделювання витрат на доставку дроту ВАТ «ММК-Метиз» до Словаччини, €/т

Спосіб транспортування	Вид схеми	Умови поставки			
		FCA	CIP	DAF	DDU
м. Кошице					
Автомобільний	А	837,2	-	-	955,07
Залізничний (в контейнері)			Б	-	-
	В		-	903,03	903,47
	Г		903,97	-	904,0
			903,97	904,67	905,07
м. Братислава					
Автомобільний	А	837,2	-	-	958,10
Залізничний (в контейнері)			Б	-	-
	В		-	920,54	922,75
	Г		921,49	-	923,56
			921,49	922,11	924,36

У розглянутих прикладах перевезення дроту автомобільним транспортом на умовах поставки DDU за участю одного логістичного посередника – міжнародного автоперевізника, забезпечує максимальні витрати на доставку. Тому, залежно від споживача, підприємству економічно доцільно вибрати прямі перевезення залізничними контейнерами, або транспортно-складські схеми доставки з використанням морського транспорту. Пропоновані методичні рекомендації можуть бути використані як підприємствами метизної промисловості, так і транспортно-експедиторськими компаніями.

Висновки. На підставі проведеного аналізу, запропонованих методичних рекомендацій та представлених у даній роботі розрахунків, необхідно зробити наступні висновки:

1. Територіальне віддалення метизних заводів РФ від європейського споживача обумовлює значну транспортно-логістичну складову кінцевої ціни готової продукції, істотно знижуючи її конкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

2. Існуючі способи підвищення конкурентоспроможності метизної продукції в більшості випадків зводяться до надання знижок, як компенсації виробником високих транспортних витрат. Систематичне використання такого економічного інструменту негативно позначається на прибутку підприємства і утворює дефіцит коштів на розвиток виробництва.

3. Для підвищення конкурентоспроможності продукції пропонується віддавати пріоритет способам оптимізації транспортно-логістичних витрат, що дозволяє управляти ціною продукції без втрати прибутку. Комплексне застосування цих способів забезпечує приріст прибутку і зниження кінцевої ціни продукції не залучаючи додаткові інвестиції.

4. Пропонований алгоритм оптимізації транспортно-логістичних витрат при поставках метизної продукції на експорт передбачає послідовне вирішення завдань оптимізації транспортно-технологічних схем доставки, оцінки рівня логістичних ризиків та визначення умов поставки продукції, задовільних для покупця і продавця.

5. У відповідності з пропонованими методичними рекомендаціями були визначені оптимальні варіанти перевезення дроту ВАТ «ММК-Метиз» споживачам у країнах СНД, які мають сухопутний кордон з РФ, а також споживачам у Німеччині та Словаччині, що забезпечує мінімальні транспортно-логістичні витрати. Результати проведених розрахунків свідчать про працездатність запропонованого алгоритму оптимізації та про можливість його застосування на практиці.

Відомості про авторів

1. **Алтухов Анатолій Іванович** – академік-секретар Відділення економіки і земельних відносин Російської академії сільськогосподарських наук, професор, д.е.н., академік.
2. **Андрєєва Наталія Миколаївна** – головний науковий співробітник відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів, д.е.н., Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса.
3. **Бондар Вікторія Володимирівна** – науковий співробітник, Сумський національний аграрний університет.
4. **Бондаренко Людмила Василівна** – керівник Центру соціальної політики та моніторингу сільського розвитку, Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук», професор, д.е.н., член-кореспондент Російської академії сільськогосподарських наук.
5. **Бояринова Катерина Олександрівна** – доцент кафедри менеджменту, к.е.н., Національний технічний університет України «КПІ», м. Київ.
6. **Вдовенко Наталія Михайлівна** – доцент кафедри технологій, економіки та менеджменту у тваринництві, к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ.
7. **Величко Олександр Петрович** – завідувач кафедри менеджменту і права, доцент, к.е.н., Дніпропетровський державний аграрний університет.
8. **Вовк Мирослава Василівна** – старший викладач кафедри менеджменту, к.е.н., Львівський національний університет ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З. Гжицького.
9. **Гавриш Валерій Іванович** – професор, д.е.н., Миколаївський державний аграрний університет.
10. **Галанець Володимир Васильович** – доцент кафедри менеджменту організацій, кандидат наук з державного управління, Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України.
11. **Гилка Марина Дмитрівна** – асистент кафедри економіки підприємства, к.е.н., Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича.

12. **Гмиря Вікторія Петрівна** – доцент кафедри банківської справи, к.е.н., Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України.
13. **Горlachук Микола Анатолійович** – докторант, доцент кафедри економіки, організації і планування в агропромисловому комплексі, к.е.н., Тернопільський національний економічний університет.
14. **Горlachук Олексій Анатолійович** – здобувач, викладач кафедри економіки, організації і планування в агропромисловому комплексі, Тернопільський національний економічний університет.
15. **Грязнов Михайло Володимирович** – доцент кафедри промислового транспорту, к.т.н., Федеральна державна бюджетна освітня установа Вищої професійної освіти «Магнітогорський державний технічний університет ім. Г.І. Носова».
16. **Губанова Надія Юрївна** – аспірант, Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук».
17. **Демішкевіч Галина Михайлівна** – завідувач сектором відділу економічних проблем науково-технічного розвитку АПК, д.е.н., Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук».
18. **Думанська Ілона Юрївна** – викладач кафедри міжнародних економічних відносин, Хмельницький національний університет.
19. **Жмайлов Валерій Миколайович** – проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи, завідувач кафедри статистики, аналізу господарської діяльності та маркетингу, доцент, к.е.н., Сумський національний аграрний університет.
20. **Жуйков Геннадій Євгенійович** – перший проректор, професор, д.е.н., ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», м. Херсон.
21. **Жуйков Олександр Геннадійович** – доцент кафедри рослинництва, селекції, генетики та насінництва, кандидат с.-г. наук, Херсонський державний аграрний університет.
22. **Замлинська Ольга Володимирівна** – асистент кафедри агробізнесу і статистики, Одеський державний аграрний університет.
23. **Замлинський Віктор Анатолійович** – доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, Одеський державний аграрний університет.

24. **Захарченко Олег Володимирович** – доцент кафедри маркетингу, к.е.н., Одеська державна академія будівництва та архітектури.
25. **Кенікстул Валентин Ілліч** – завідувач відділу проблем управління в АПК, к.е.н., Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук».
26. **Клімова Наталя Володимирівна** – професор кафедри економіки та зовнішньоекономічної діяльності, д.е.н., Кубанський державний аграрний університет, Росія.
27. **Кобилянська Оксана Володимирівна** – магістрант, Національний технічний університет України «КПІ».
28. **Кравченко Анна Станіславівна** – старший викладач кафедри фінансів та кредиту, к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ.
29. **Кравчук Ірина Ігорівна** – доцент кафедри менеджменту організацій, к.е.н., Житомирський національний агроекологічний університет.
30. **Крушкін Євген Дем'янович** – завідувач кафедри менеджменту і маркетингу, професор, д.е.н., академік транспортної академії України, Одеський державний аграрний університет.
31. **Лебедєва Світлана Миколаївна** – ректор УО «Білоруського торгово-економічного університету споживчої кооперації», професор, д.е.н.
32. **Левківська Лариса Миколаївна** – доцент кафедри менеджменту інвестиційної діяльності, к.е.н., Житомирський національний агроекологічний університет.
33. **Макарова Олена Іванівна** – аспірант, Луганський національний аграрний університет.
34. **Манько Інна Миколаївна** – асистент кафедри аудиту і контролінгу, Луганський національний аграрний університет.
35. **Мартинюк Олена Миколаївна** – молодший науковий співробітник відділу економічного регулювання природокористування, к.е.н., Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса.
36. **Мостенська Тетяна Леонідівна** – проректор з наукової роботи, завідувач кафедри менеджменту, професор, д.е.н., Національний університет харчових технологій.
37. **Ніжегородцев Роберт Михайлович** – завідувач лабораторії економічної динаміки та управління інноваціями Федеральної державної бюджетної установи науки «Інститут проблем управління

- ім. В.А. Трапезникова РАН», професор Фінансового університету при Уряді Російської Федерації, д.е.н., Росія.
38. **Ніценко Віталій Сергійович** – доцент кафедри агробізнесу і статистики, к.е.н., Одеський державний аграрний університет.
39. **Орленко Олена Владиславівна** – завідувач кафедри фінанси і кредит, доцент, к.е.н., ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», м. Херсон.
40. **Павлов Костянтин Вікторович** – проректор по науковій роботі, професор, д.е.н., Іжевський інститут управління, Росія.
41. **Папцов Андрій Геннадійович** – заступник директора Державної наукової установи «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук», професор, д.е.н., член-кореспондент Російської академії сільськогосподарських наук.
42. **Петлюченко Валерія Валеріївна** – здобувач кафедри економічної теорії, Херсонський національний технічний університет.
43. **Пислар Галина Валентинівна** – аспірант, Житомирський національний агроекологічний університет.
44. **Прохорчук Світлана Володимирівна** – доцент кафедри обліку і аудиту, к.е.н., ПВНЗ «Міжнародний університет бізнесу і права», м. Херсон.
45. **Риженкова Наталія Євгенівна** – старший науковий співробітник відділу економічних проблем науково-технічного розвитку АПК, доцент, к.е.н., Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук».
46. **Савельєва Олена Миколаївна** – викладач, Харківській національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва.
47. **Санду Іван Степанович** – завідувач відділом економічних проблем науково-технічного розвитку АПК, професор, д.е.н., Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук».
48. **Силаєва Лідія Павлівна** – головний науковий співробітник Державної наукової установи «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук», професор, д.е.н.

49. **Скопенко Наталія Степанівна** – доцент кафедри менеджменту, д.е.н., Національний університет харчових технологій.
50. **Соловійов Андрій Ігорович** – докторант, доцент, к.е.н., Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ.
51. **Сьомкін Олександр Григорович** – провідний науковий співробітник відділу проблем управління в АПК, к.е.н., Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук».
52. **Ткаченко Сергій Анатолійович** – проректор з науково-педагогічної роботи, доцент кафедри економіка і підприємництво, к.е.н., Вищий навчальний заклад «Миколаївський політехнічний інститут».
53. **Ушкаренко Юлія Вікторівна** – завідувач кафедри економічної теорії, професор, д.е.н., Херсонський національний технічний університет.
54. **Цуканов Олексій Юрійович** – доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту, к.е.н., Одеський державний аграрний університет.
55. **Чепік Денис Анатолійович** – завідувач сектором відділу економічних проблем науково-технічного розвитку АПК, к.е.н., Державна наукова установа «Всеросійський науково-дослідний інститут економіки сільського господарства Російської академії сільськогосподарських наук».
56. **Черевко Георгій Владиславович** – завідувач кафедри економіки підприємства, професор, д.е.н., Львівський національний аграрний університет.
57. **Швець Тетяна Василівна** – доцент кафедри менеджменту інвестиційної діяльності, к.е.н., Житомирський національний агроекологічний університет.
58. **Шовкун Людмила Володимирівна** – старший викладач кафедри виробничого менеджменту та агробізнесу, к.е.н., Харківській національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва.
59. **Яценко Ольга Миколаївна** – професор кафедри міжнародної торгівлі, д.е.н., ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Список використаних джерел

1. Аванесов Г.М. Тенденции интеграционных бизнес-процессов в промышленности: теория, методология, механизмы реализации: [Монография] / Г.М. Аванесов. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 111 с.
2. Авраменко Т.П. Ресурсний потенціал земель сільськогосподарського призначення та раціональне його використання // Аграрна наука і освіта. – 2006. – Т. 7. – № 5-6. – С. 125-128.
3. Аграрный ресурсный потенциал Украинской ССР / П.Ф. Веденичев, Б.И. Пасхавер, В.М. Трегобчук и др. – К.: Наук. думка, 1988. – 312 с.
4. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) /за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с.
5. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
6. Айвазян З.А. Антикризисное управление: сущность стабилизационной программы / З.А. Айвазян, В.В. Кириченко // Эксперт. – 2001. – № 8. – С. 22-25.
7. Акулов В.Б. Теория организации: [Учеб. пособ.] / В.Б. Акулов, М.Н. Рудаков. – Петрозаводск: ПетрГУ, 2002. – 142 с.
8. Алтухов В.Л. Высшие формы развития – ключ к пониманию других его форм / В.Л. Алтухов // Вопросы философии. – № 2. – 1986. – С. 3-16.
9. Альянс [Электронный ресурс] // Википедия. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C0%EВ%FC%FF%ED%1>.
10. Амбросов В.Я. Механізми ефективного функціонування агроформувань / В.Я. Амбросов, Т. Г. Мареніч // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 60-66.
11. Аметов Р. Населення – головна продуктивна сила господарського комплексу АР Крим / Р.А. Аметов // Україна: аспекти праці. – 2002. – №4. – С. 9-15.
12. Анализ трудового потенциала предприятия / О.С. Редькин, В.В. Волков, О.И. Гродзинская и др. – К.: Либідь, 1993. – 172 с.
13. Андреева Н.Н. Экологически ориентированные инвестиции: выбор решений и управление: [Монография] / Н.Н. Андреева. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2006. – 536 с.

14. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: [Підручник] / В.Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероблене]. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
15. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2 (172). – С. 3-9.
16. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб: Изд-во «Питер», 1999. – 416 с.
17. Антикризисное управление. Общие основы и особенности России: [Учебн. пособ.] / [И.К. Ларионов, Н.И. Брагин, А.Т. Алиев и др.]; Под ред. И.К. Ларионова; Моск. гос. социал. ун-т. – М.: Изд. дом «Далинов и К», 2001. – 247 с.
18. Антикризисное управление: [Учеб. пособ. для техн. вузов] / [В.Г. Крыжановский, В.И. Лапенков, В.И. Лютер и др.]; Под ред. проф. Э.С. Минаева, проф. В.П. Панагушина. – М.: Изд-во «ПРИОР», 1999. – 430 с.
19. Антикризисное управление: [Учебник: для вузов по экон. спец.] / [Э.М. Коротков, А.А. Беляев, Д.В. Валовой и др.]; Под ред. Э.М. Короткова, Гос. ун-т управления. М.: ИНФРА-М, 2000. – 432 с.
20. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
21. Антикризисный менеджмент: [Учебник] / [М.А. Федотова, А.Н. Мыринюк, А.Г. Грязнова, Э.А. Уткина]; Под ред. А.Г. Грязновой; Ассоц. авт. и изд. «Тандем». – М.: ЭКСМОС, 1999. – 366 с.
22. Аткинсон Э.А.. Управленческий учёт / Аткинсон, А. Энтони, Банкер, Д. Раджив, Каплан, С. Роберт, Янг, С. Марк; [пер с англ.; 3-е издание]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 878 с.
23. Атрилл П. Управленческий учёт для нефинансовых менеджеров / П. Атрилл, Э. МакЛейни; [пер. с англ.; под ред. С.Л. Каныгина]. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.
24. Афанасьев М.В. Стратегія підприємства: [Навч.-метод. посіб.] / М.В. Афанасьєв, Г.О. Селезньова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 272 с.
25. Ахметов и Новинский создали агрохолдинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/market/agricultural-market/ahmetov-i-novinskii-sozdali-agroholding-92414>.

26. Бабенко М.Д. Агропромислова інтеграція – найважливіший напрямок розвитку АПК / М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – Миколаїв. – 2004. – №3. – С. 52-58.
27. Батіщев В. Навчання за контрактом: облік та оподаткування / В. Батіщев // Бухгалтерія. – 2007. – № 32. – С. 61-65.
28. Баутин, В.М. Устойчивое развитие сельских территорий: сущность, термины и понятия / В.М. Баутин, В.В. Козлов // Информ. бюл. – М.: МСХ РФ, 2006. – № 3-4. – С. 64-67.
29. Башаров Ч.Ф. Развитие рынка земли сельскохозяйственного назначения / Ч.Ф. Башаров // Вестник ФГОУ ВПО МГАУ – 2009. – №8/1 – С. 82-85.
30. Білоусова С.В. Теоретико-методологічні основи розвитку інтеграційних процесів в аграрній сфері України: [Монографія] / С.В. Білоусова. – Херсон, 2009. – 289 с.
31. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: В 2 т. / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 1999. – 592 с.
32. Бобов Г.Б. Формування конкурентоспроможності сільського господарства України / Г.Б. Бобов, І.В. Кузьменко, Л.В. Михайлишина // Економічний форум. – 2011– № 2. – С.45-47.
33. Боброва О.Г. Амортизаційна політика у відтворенні основних засобів / О.Г. Боброва // Економіка АПК. – 2000. – №4. – С. 54-61.
34. Богиня Д.П. Основи економіки праці: [Навч. посіб.] / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – 2-е вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2001. – 313 с.
35. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 5-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
36. Бондаренко О.А. Економічні основи відтворення основних засобів / О.А. Бондаренко. – Суми: Довкілля, 2001. – 202 с.
37. Борисенко З.М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.01.01 / З.М. Борисенко; НАН України. – К., 2004. – 35 с.
38. Борошномельна та круп'яна промисловість // Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків «Держзовнішінформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mfa.gov.ua.
39. Бугуцький О. Фактори ефективного використання трудових ресурсів села / О. Бугуцький, В. Лишиленко // Економіка України. – 1995. – № 8. – С. 59-68.

40. Бугуцький О.А. Демографічна ситуація та використання людських ресурсів на селі / О.А. Бугуцький – К.: ННУ ІАЕ, 1999. – 280 с.
41. Булеев И.П. Антикризисное управление предприятием / И.П. Булеев, Н.Е. Брюховецкая; НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк: ИЭП, 1999. – 177 с.
42. Буробкин И.Н. Развитие интеграционных процессов в АПК / И.Н. Буробкин, Е.А. Попова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2003. – №12. – С. 12-15.
43. Бутинець Ф.Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна не сповідь / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 328 с.
44. Бюлетень Національного банку України. – К., 1993 – 2012. – №№ 1-12.
45. Валентей Д.И. Основы демографии: [Учебник] / Д.И. Валентей, А.Я. Кваша – М.: Мысль, 1989. – 286 с.
46. Вартанов А.С. Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология / А.С. Вартанов. – М.: Финансы и статистика, 1991 – 80 с.
47. Василенко В.А. Менеджмент устойчивого развития предприятия / В.А. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2005. – 187 с.
48. Василенко В.О. Виробничий (операційний) менеджмент: [Навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 532 с.
49. Васильєв Г. Безкоштовні чай і кава для працівників: податкові наслідки / Г. Васильєв // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39.– С. 47-48.
50. Васильєв Г. Розвезення співробітників: податкові наслідки для роботодавця / Г. Васильєв // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 32-34.
51. Васильєв Г. Службовий автомобіль – в особисте користування: чи утримувати податок з доходів / Г. Васильєв // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 30-32.
52. Вебер Ю. Организация стратегического и оперативного планирования на предприятии / Ю.Вебер, Х. Гельдель, У. Шефер // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – №2. – С. 105-110.
53. Вільна енциклопедія маркетингу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.marketopedia.ru/42-strategii-golubogo-okeana-v-chan-kim-r-moborn.html>.
54. Вилучення з інтенсивного обробітку малопродуктивних земель та їх раціональне використання: [Методичні рекомендації] / за ред. В.Ф. Сайка. – К.: «Аграрна наука», 2000. – 37 с.

55. Виханский О.С. Стратегическое управление / О.С. Виханский – М.: Изд. МГУ, 1995. – 360 с.
56. Вишневецька О.В. Розвиток ринку продуктів харчування в Україні / О.В. Вишневецька // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 37-44.
57. Войнаренко М.П. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М.П. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій / Матеріали конференції 1-2 листопада 2001р. – К.: Спілка економістів України, 2001. – С. 25-33.
58. Воробьев С. Неинституциональная концепция вертикальное координации в агропромышленном комплексе / С. Воробьев // Аграрная экономика. – 2007. – № 6. – С. 2-6.
59. Воронкова А.Е. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс. – К.: Техніка, 2000. – 152 с.
60. Галанець В.В. Державне регулювання аграрного сектора економіки: [Монографія] / В.В. Галанець. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2013. – 326 с.
61. Галас В. Обійми бюджету – 2013 / В. Галас // The Ukrainian Farmer. – 2013. – №1.– С. 30-32.
62. Гегель Г. Наука логики. В 3-х томах / Г. Гегель: пер. с нем. – М.: Мысль, 1970. – Т. 1. – 501 с.
63. Гегель Г. Наука логики. В 3-х томах / Г. Гегель: пер. с нем. – М.: Мысль, 1972. – Т. 3. – 371 с.
64. Гегель Г. Работы разных лет / Г. Гегель: пер. с нем. – М.: Мысль, 1973. – Т. 2. – 630 с.
65. Геец В. Структура экономики и структурная политика ее стабилизации / В. Геец // Экономика Украины. – 1995. – № 4. – С. 7-15.
66. Герлес А.А. Сутність агропромислової інтеграції, її організаційні форми та соціально-економічне значення / А.А. Герлес // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 2. – Т. 1. – Економічні науки. – Полтава: ПДАА. – 2011. – С. 72-76.
67. Гладій Н.В. Складові інтегрованих процесів в агропромисловому виробництві України / Н.В. Гладій // Економіка АПК. – 2005. – №3. – С. 25-27.
68. Гладченко М. Універсальний комплекс технологічного обладнання для виробництва і переробки різних видів круп з високими еколого-

- економічними показниками / М. Гладченко, Г. Трохименко // Економіст. – 2012. – № 6. – С. 16-19.
69. Голов С.Ф. Управлінський облік. [Підручник] / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
70. Гончаренко С. Український педагогічний словник / С. Гончаренко. – К.: Либідь, 1997. – 376 с.
71. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21-22. – Ст. 144.
72. Государственная программа на 2013-2020 годы [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал Министерства сельского хозяйства РФ. – Режим доступа: <http://www.mcsx.ru/documents/document/show/16834.342.htm>.
73. Государственное финансирование научно-технического прогресса в развитых капиталистических странах / А.В. Жемчужникова, А.В. Толкушкин, И.А. Кравченко и др. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 239 с.
74. Грабар І.Г. Синергетика економічних систем: [Навч. посіб.] / І.Г. Грабар, Є.І. Ходаківський, О.В. Вознюк, Л.Ю. Возна. – Житомир: 2003. – 244 с.
75. Гріфін Р. Основи менеджменту: [Підручник] / Р. Гріфін, В. Яцура; Наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. – Львів: БаК, 2001. – 624 с.
76. Грязнов М.В. Критерии выбора участников перевозочного процесса при организации высоконадежных схем доставки контейнеров / М.В. Грязнов, Р.А. Франюк, О.В. Фридрихсон // Бюллетень транспортной информации. – 2011. – № 1. – С. 14-17.
77. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): [Монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко; Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
78. Гудзь Н. Облік витрат на утримання персоналу / Н. Гудзь, О. Савельєва // Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність і тенденції глобалізації: Збірник тез доповідей П'ятої ювілейної науково-практичної молодих учених. – Частина 2. – С. 412-413.
79. Демина М.И. Перспективы развития рынка земли / М.И. Демина // Известия ИГЭА. – 2012. – №4 (84) – С. 19-22.

80. Демишкевич Г.М. Формирование и развитие системы сельскохозяйственного консультирования / Г.М. Демишкевич. – М.: ФГУ РЦСК, 2009. – 296 с.
81. Демишкевич Г.М. Формирование института сельскохозяйственного консультирования как приоритетное направление развития инновационной инфраструктуры АПК / Г.М. Демишкевич, А.А. Петров // Агропродовольственная политика России. – 2012. – №4. – С. 42-45.
82. Державна підтримка агросфери: еволюція, проблеми / [Бородіна О.М., Киристюк С.В., Попова О.Л., Прокопа І.В. та ін.]; За ред. д-ра екон. наук О.М. Бородіної. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАНУ, 2008. – 264 с.
83. Державна цільова програма розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmu.gov.ua>.
84. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
85. Дегтяр А. Змістовно-методологічне наповнення конкурентної політики як дефініції / А. Дегтяр, В. Мороз // Вісн. НАДУ. – 2005. – № 3. – С. 72-77.
86. Діагностика стану підприємств: теорія, практика: [Монографія] / [за заг. ред. проф. А.Е. Воронкової]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 488 с.
87. Дієсперов В.С. Земля як головний природний ресурс сільських територій і країни / В.С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 102-109.
88. Дмитренко Н.М. Конкурентоспроможність переробних підприємств малого бізнесу в АПК: Автореф. дис. канд. екон. наук... / Н.М. Дмитренко. – Дніпропетровськ: ДДАУ, 2008. – 20 с.
89. Дмитренко О.М. Роль стратегічного планування в діяльності сільськогосподарських підприємств / О.М. Дмитренко // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 43-50.
90. Долгушкин Н. Демографическая ситуация в сельской местности России: анализ и прогноз развития / Н. Долгушкин// Экономика сельского хозяйства России. – 2000. – №7. – С. 19.
91. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

92. Долішній М.І. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці / М.І. Долішній, С.М. Злупко, Т.Б. Токарський – Львів, 1997. – 340 с.
93. Дубницький В.Ю. Визначення параметрів виробничої функції із сталого еластичністю / В.Ю. Дубницький, Б.В. Самородов // Системи обробки інформації. – Х.: ХУПС. – 2008. – Вип. 7 (74). – С.169-172.
94. Дудар Т.Г. Організаційно-економічні засади формування і розвитку системи агромаркетингу / Дудар Т.Г. // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 89-96.
95. Дудьев В.П. Психомоторика: словарь-справочник / В.П. Дудьев. – СПб.: Владос, 2008. – 366 с.
96. Думанська І.Ю. Організація інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Думанська Ілона Юріївна; Нац. акад. аграр. наук України, Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки». – К., 2013. – 20 с.
97. Дусановський С.Л. Економічні аспекти функціонування і розвитку продовольчого ринку регіону: [Монографія] / С.Л. Дусановський, М.А. Горлачук, С.Д. Пластун. – Тернопіль: Горлиця, 2007. – 234 с.
98. Духневич А.В. Тенденції, перспективи розвитку агропромислового комплексу в умовах участі України в СОТ / А.В. Духневич // Часопис Академії адвокатури України. – 2011. – № 10. – С. 1-5.
99. Економіка і менеджмент / Під ред. проф. Кузьміна О.В. – Львів: Державний університет «Львівська політехніка», 1999. – 684 с.
100. Економіка підприємства: [Підручник] / [М.Г. Грещак, В.М. Колот, А.П. Наливайко та ін.]; за заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [Вид. 2-ге, перероб. та доп.] – К.: КНЕУ, 2004. – 528 с.
101. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / [Редкол.: С.В. Мочерний (від. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
102. Економічна теорія: Політекономія: [Підручник] / за ред. В.Д. Базилевича. – [6-те вид., перероб. і доп.] – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
103. Економічне використання енергоресурсів у сільськогосподарському виробництві / В.Г. Бєбко, С.Я. Меженний, В.Г. Стафійчук, В.Ф. Юрчук. – К.: Урожай, 1991. – 144 с.
104. Євчук Л.А. Стратегічний менеджмент як механізм забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л.А. Євчук // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 29-33.
105. Єрмоленко В.М. Майнові правовідносини приватних сільськогосподарських підприємств: теорія, законодавство, практика:

- [Монографія] / В.М. Єрмоленко. – К.: Магістр. – XXI сторіччя, 2005. – 304 с.
106. Ждамірова А.О. Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / А.О. Ждамірова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/2_ANR_2010/Economics/12_57843.doc/htm.
107. Жиглей І.В. Роль суб'єктів господарювання в підвищенні кваліфікації працівників: необхідність, оподаткування, облік / І.В. Жиглей // Зимові читання, присвячені ідеям П.П. Німчинова та І.В. Малишева: Збірник тез та текстів виступів на П'ятій всеукраїнській науковій конференції, присвяченій видатним вченим в галузі бухгалтерського обліку д.е.н., проф. І.В. Малишеву, д.е.н., проф. П.П. Німчинову. – Житомир: ЖДТУ, 2009. – С. 29-31.
108. Задачи стратегического управления [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-93053.html>.
109. Закупівельні ціни на свиней [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pigua.info/uk/meatprices/>.
110. Засухин А.Т. Интенсификация производства / А.Т. Засухин. – М.: Экономика, 1975. – 183 с.
111. Збарський В.К. Участь селянських домогосподарств у процесах кооперації та агропромислової інтеграції / В.К. Збарський, М.П. Канінський // Економіка АПК. – 2011. – №3. – С. 87-92.
112. Зеленский В.В. Словарь аналитической психологии / В.В. Зеленский. – М.: Когито-Центр, 2008. – 336 с.
113. Земельний кодекс України: Кодекс, Закон від 25.10.2001 р. № 2768-III Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3-4. – Ст. 27.
114. Землі сільськогосподарського призначення: права громадян України: [науково-навчальний посібник] / [за ред. докт. юрид. наук, проф. Н.І. Титової]. – Львів: ПАІС, 2005. – 368 с.
115. Зіновчук В.В. Кооперативна ідея в сільському господарстві України і США / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 1996. – 224 с.
116. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук. – К.: Логос, 1999. – 256 с.
117. Зінчук Т. Аграрна політика країн ЦСЄ у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Т. Зінчук // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 74-88.

118. Зінчук Т.О. Європейська інтеграція: проблеми адаптації аграрного сектора економіки України: [Монографія] / Т.О. Зінчук. – Житомир: Держ. агрокол. ун-т, 2008. – 384 с.
119. Зовнішньоекономічні чинники модернізації економіки старопромислових регіонів України: аналітична доповідь / ред. Ю.В. Макогона. – Донецьк: РФ НІСД м. Донецьку, 2011. – 20 с.
120. Зосимова Ж.С. Процес діагностики кризи вітчизняних підприємств машинобудування / Ж.С. Зосимова // Придніпровський научний вестник. – №1 (123). – 2012. – С.45-49.
121. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент. Теория и практика / А.Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 415 с.
122. Иезуитов А.Н. Философия взаимодействия. Основы и перспективы / А.Н. Иезуитов. – СПб.: Изд.-полиграф. техн., 1993. – 58 с.
123. Информационное агентство Росбалт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/business/2012/04/26/974460.html>.
124. Івакіна І. Управлінський облік: стисло і доступно / І. Івакіна. – Х.: Фактор, 2007. – 320 с.
125. Іванілов О.С. Економіка підприємства: [Підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
126. Ілляшенко К.В. Перспективні напрями розвитку інвестиційної політики в АПК України / К.В. Ілляшенко // Економіка АПК. – 2007. – №11. – С. 121-128.
127. Інформація Головного управління Держземагенства у Луганській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.loga.gov.ua/oda/ter/zemres/fond/description/>.
128. Калашникова Н.И. Хозяйственные связи между предприятиями: содержание, функционирование, управление / Н.И. Калашникова. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1988. – 111 с.
129. Камінська А.І. Проблеми формування та розвитку ринку круп'яних культур в Україні / А.І. Камінська // Економіка АПК. – 2011. – №8. – С. 42-47.
130. Кант И. Метафизика нравов: в двух частях / И. Кант: пер. с нем. Соч. в 6 томах. – М.: Мысль, 1965. – Т. 4. – Ч. 2. – С. 107-438.
131. Кант И. О применении телеологических принципов в философии / И. Кант: пер. с нем. Соч. в 6 томах. – М.: Мысль, 1966. – Т. 5. – С. 65-98.

132. Кант И. О форме и принципах чувственно-воспринимаемого и умопостигаемого мира / И. Кант: пер. с нем. Соч. в 6 томах. – М.: Мысль, 1964. – Т. 2. – С. 381-426.
133. Керимов В.Э. Управленческий учёт производственной деятельности: [Учеб. пособ.] / В.Э. Керимов, А.А. Епифанов, П.В. Селиванов, М.С. Крятов; [под ред. В.Э. Керимова]. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 160 с.
134. Клебанова Т.С. Моделі функціонування та розвитку підприємств агропромислового комплексу: [Монографія] / Т.С. Клебанова, І.В. Ніколаєв, С.О. Хайлук. – Х.: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 232 с.
135. Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г.Б. Клейнер. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
136. Ключко Л.Н. Сельскохозяйственная кооперация: [Практикум] / Л.Н. Ключко; Моск. ун-т потребит. кооперации. – М.: Дашков и К°, 2003. – 75 с.
137. КМУ України визначив ценовий коридор для продажу інтервенційної пшениці на експорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.proagro.com.ua/news/ukr/4075382.html>.
138. Князєв С.І. Ефективність розвитку борошномельно-круп'яної і комбикормової промисловості в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук 08.07.01 / С.Князєв. – К., 2002. – 20 с.
139. Кобець Є.А. Розвиток інтеграційних формувань в АПК: автореф. дисер. на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук за спеціальністю 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК) / Є.А. Кобець. – Миколаївський державний аграрний університет. – Миколаїв, 2008. – 21 с.
140. Кобзєв І.С. Проблеми раціонального використання та відтворення природного ресурсного потенціалу в аграрній сфері України / І.С. Кобзєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_1012/KOBZEV.pdf.
141. Кодекс законів про працю України від 10 грудня 1971 року № 322-VIII з наступними змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
142. Коденська М.Ю. Формування ринкових передумов розвитку агропромислових підприємств і агрофірм / М.Ю. Коденська // Економіка України. – 1994. – №6. – С. 60-63.

- 143.Козловський С.В. Визначення оптимального каналу реалізації молочної продукції / С.В. Козловський, Н.М. Тарасюк // Економіка АПК. – 2012. – № 2. – С. 46-50.
- 144.Козырь М.И. Сельскохозяйственная кооперация в России: проблемы совершенствования правового регулирования / М.И. Козырь // Государство и право. – 1998 . – № 1. – С. 25-26.
- 145.Комплексна економічна доповідь «Заробітна плата та соціально-трудова відносина в області у 2012 році»: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Сумській області – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – 27 с.
- 146.Комплексна програма підтримки розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК. – 2007. – №1. – С. 3-50.
- 147.Концепция развития системы сельскохозяйственного консультирования до 2015 года / Ю.Н. Егоров, В.Г. Савенко, Г.М. Демишкевич и др. – М.: ФГУ РЦСК, 2009. – 23 с.
- 148.Кооперация и интеграция в АПК: [Учебник для вузов] / [В.М. Володин, Л.Н. Дубова, Г.А. Баклаженко, Ю.Д. Бахтеев, А.Н. Рассказов]; под общ. ред. В.М. Володина. – Пенза, 2005. – 244 с.
- 149.Копистко О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О.В. Копистко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 61-63.
- 150.Корнева Н.О. Роль інтеграційних процесів у формуванні організаційної структури тваринницько-продуктового комплексу / Н.О. Корнева // Вісник СНАУ [Серія «Економіка та менеджмент»]. – 2006. – Вип. 3-4 (20-21). – С. 74-77.
- 151.Коротич П. Кооперативний туман / П. Коротич // The Ukrainian Farmer. – 2012. – №7. – С. 30-31.
- 152.Корреляционно-регрессионный анализ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grandars.ru/student/statistika/korrelyacionno-regressionnyu-analiz.html>.
- 153.Косова Т.Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т.Д. Косова // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №9 (27). – С. 157-165.
- 154.Костаков В. Интенсификация использования трудового потенциала / В. Костаков, А. Попов // Социалистический труд. – 1982. – № 7. – С. 10-17.

155. Котельников Д.І. Управління конкурентоспроможністю: [Навч. посіб.] / Д.І. Котельников, С.М. Задорожна. – К.: Видавничий Дім «Слово», 2004. – 168 с.
156. Котковський В.С. Відтворення основних засобів та його фінансове забезпечення на підприємствах залізорудної промисловості України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / В.С. Котковський. – К.: КНЕУ, 2001. – 16 с.
157. Котов А.А. Финансово-промышленные группы в переходной экономике России: автореф. дис. канд. экон. наук / А.А. Котов. – Воронеж: Воронежский гос. ун-т, 2000. – 24 с.
158. Кох Р. Стратегия / Р. Кох; [пер. с англ. Т. Манвелова]. – М.: Эксмо, 2007. – 224 с.
159. Кочетков Ю.О. Аналіз ефективності та шляхи оптимізації використання земельних ресурсів Луганської області / Ю.О. Кочетков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2011_8/pdf/42.pdf.
160. Кравчук І.І. Управління в аграрній сфері України: координаційні аспекти розвитку сільського соціуму / І.І. Кравчук // Зб. наук праць ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана» «Формування ринкової економіки», спец. випуск «Стратегічні імперативи сучасного менеджменту». – Ч. 2. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 346-355.
161. Крапивко М.Ф. Концептуальний підхід до кластерної організації та управління розвитком агропромислового виробництва / М.Ф. Крапивко // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 3-13.
162. Кредісов А. Стратегічний менеджмент на початку ХХІ ст.: зміна парадигми / А. Кредісов, Б. Літовченко // Економіка України. – 2011. – № 2 (591). – С. 28-37.
163. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер; под. общ. ред. В.С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
164. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: європейська практика та перспективи розвитку в Україні / С.І. Кручок. – К. Урожай, 2003. – 208 с.
165. Кулик А.А. Розвиток інтеграції в м'ясопродуктовому підкомплексі / А.А. Кулик // Економіка АПК. – 2005. – №7. – С. 51-55.
166. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): [Монографія] / В.І. Куценко. РВПС

- України НАН України. – Ніжин: ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
- 167.Кьостнер У. Основи аналізу аграрного ринку / У. Кьостнер. Наук. ред. пер. О. Нів'євський. – К.: Видавництво АДЕФ-Україна, 2012. – 486 с.
- 168.Левченко О. Якість трудового потенціалу як визначальна умова конкурентоспроможності робочої сили / О. Левченко // Україна: аспекти праці. – 1999. – №6. – С. 12-16.
- 169.Либанова Э.М. Рынок рабочей силы. Методы анализа и возможности регулирования: [Учеб. пособ.] / Э.М. Либанова. – К., 1993. – 94 с.
- 170.Лишиленко В. Проблеми відтворення трудових ресурсів аграрних підприємств / В.Лишиленко // Економіка України. – 1998. – №4. – С. 72-78.
- 171.Логвин М.М. Методологічні аспекти дослідження територіальної організації трудових ресурсів агропромислового регіону / М.М. Логвин // Економіка АПК. – 2001. – № 9. – С. 119-123.
- 172.Локтионов М.В. Системный подход в менеджменте / М.В. Локтионов. – М.: Генезис, 2000. – 288 с.
- 173.Лотов В.А. Математические методы в экономике / В.А. Лотов, Е.П. Иванюков. – М.: Наука, 1979. – 304 с.
- 174.Лубков А.Н. Развитие интеграционных процессов в АПК / А.Н. Лубков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2000. – № 5. – С. 44-47.
- 175.Лузан Ю.Я. Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України: теоретико-методологічний аспект / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 3-12.
- 176.Лукашин Ю. Производственные функции в анализе мировой экономики / Ю. Лукашин, Л. Рахлина // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 1. – С.17-27.
- 177.Лукинський В.С. Оптимизации перевозок метизной продукции / В.С. Лукинський, М.В. Грязнов, Р.А. Франюк // Грузовое и пассажирское автомобильное хозяйство – 2006. – № 11. – С. 33-41.
- 178.Лукинський В.С. Оптимизация экспортных поставок метизной продукции / В.С. Лукинський, М.В. Грязнов, Р.А. Франюк // Грузовое и пассажирское автомобильное хозяйство – 2008. – № 1. – С. 44-51.
- 179.Лутицька Ж.С. Діагностика кризи за допомогою моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємств машинобудування / Ж.С. Лутицька // Важелі і механізми формування

- сталого розвитку економіки в умовах світової глобалізації. – науково-практична конференція, Тернопільський інститут АПВ НААНУ. – інтернет-конференція, (9-10 грудня 2010 р.) – С. 368-369.
- 180.Малік М. Сільськогосподарська кооперація як складова аграрної реформи / М. Малік // Економіка АПК. – 1999. – №1. – С. 60-65.
- 181.Малік М.Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. – №12. – С. 103-108.
- 182.Малік М.Й. Проблемні питання розвитку кооперації та інтеграційних відносин в АПК / М.Й. Малік, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С. 3-8
- 183.Маркс К. Твори / К. Маркс, Ф. Енгельс. – Т. 23. – 588 с.
- 184.Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні: [наук. моногр.] / А.Г. Мартин. – К.: «Аграр Медіа Груп», 2011. – 252 с.
- 185.Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл; [пер. с англ.]. – Т.1. – М.: Прогресс, 1993. – 416 с.
- 186.Маслак О. На черзі – пізні культури / О. Маслак // Пропозиція. – 2012. – №9. – С.24-29.
- 187.Математика и кибернетика в экономике. Словарь-справочник / Под ред. Н.П. Федоренко. – М.: Экономика, 1975. – 699 с.
- 188.Машенков В.Ф. Использование трудовых ресурсов сельской местности / В.Ф. Машенков. – М: Экономика, 1965. – 166 с.
- 189.Медведовський О.К. Енергетичний аналіз інтенсивних технологій в сільськогосподарському виробництві / О.К. Медведовський, П.І. Іваненко. – К.: Урожай, 1988. – 205 с.
- 190.Месель-Веселяк М.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві / М.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 3-18.
- 191.Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоуры / Пер. с англ. – М.: Дело, 1992. – 704 с.
- 192.Методические рекомендации по топливно-энергетической оценке сельскохозяйственной техники, технологических процессов и технологий в растениеводстве / [Токарев В.А., Братушков В.Н., Никифоров А.Н. и др.]. – М.: ВИМ, 1989. – 59 с.
- 193.Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т.3 / Дж. С. Милль; [пер. с англ.]; Редкол.: А.Г. Милейковский и др. – М.: Прогресс, 1981. – 447 с.

194. Мильнер Б.З. Системный подход в организации управления / Б.З. Мильнер, Л.И. Евенко, В.С. Рапопорт. – М.: Экономика, 1983. – 224 с.
195. Минаева С.В. Организационно-экономический механизм функционирования холдингов / С.В. Минаева, А.А. Согомоян // Пищевая промышленность. – 2002. – № 4. – С. 4-6.
196. Миротин Л.Б. Эффективная логистика / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев, О.Г. Порошина. – М.: Экзамен, 2002. – 160 с.
197. Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 19–21 червня 2012 року / за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми: СумДУ, 2012. – С. 96-97.
198. Мінімальна ціна на цукор виросте [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.ub.ua/49959-minimalna-cina-na-cukor-viroste.html>.
199. Моголова М.М. Економічні проблеми формування та відтворення основних засобів у сільському господарстві / М.М. Моголова, Г.М. Підлісецький, Я.К. Білоусько // Економіка АПК. – 2012. – №1. – С. 58-65.
200. Молдаван Л.В. Роль кооперативів у подоланні сільської бідності / Л.В. Молдаван, Д.Ф. Крисанов, Л.О. Удова // Економіка АПК. – 2010. – С. 121-129.
201. Мороз В.М. Конкурентна політика як складова механізму трансформації соціально-економічного розвитку України / В.М. Мороз // Механізми прийняття управлінських рішень органами державної влади щодо соціально-економічного розвитку регіонів: [Монографія] / А.О. Дегтяр, О.Ю. Амосов, В.М. Мартиненко та ін.; за заг. ред. А.О. Дегтяря. – Харків: Магістр, 2006. – С. 170-187.
202. Мороз О.В. Системні фактори ефективності логістичної системи постачання на підприємствах / О.В. Мороз, О.В. Музика: [Монографія]. – Вінниця: Універсум, 2007. – 164 с.
203. Мушаров А.С. Интегрированные агропромышленные формирования на базе предприятий промышленности / А.С. Мушаров // Экономика сельского хозяйства России. – 2000. – № 2. – С. 38-39.
204. Население и трудовые ресурсы: [Справочник] / сост. А.Г. Новицкий. – М.: Мысль, 1990. – 398 с.
205. Населення і трудові ресурси села: [Навч. посіб.] / за ред П.Т. Саблука, М.К. Орлатого. – К.: ІННУ ІАЕ УААН, 2002. – 277 с.

206. Науково-практичний коментар Земельного кодексу України / [за заг. ред. В.В. Медведчука]. – К.: Юрінком інтер, 2004. – 643 с.
207. Непринцева Е. Вертикальна інтеграція: стимули та переваги / Е. Непринцева // Управління компанією. – 2006. – №7. – С. 73-76.
208. Нестерович А.В. Особливості відтворення менеджерського персоналу сільськогосподарських підприємств в умовах інтеграційних процесів АПК: [Коллективна монографія] / А.О. Линдюк, Н.В. Липчук, А.В. Нестерович. – Львів, 2011. – 326 с.
209. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: [Монографія] / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – 372 с.
210. Нижегородцев Р.М. Обретение пути: альтернативы макроэкономической политики современной России / Р.М. Нижегородцев // Проблемы модернизации экономики и экономической политики России. Экономическая доктрина Российской Федерации: Материалы Российского научного экономического собрания. – М.: Научный эксперт, 2008. – С. 553-562.
211. Нижегородцев Р.М. Парадигма неравновесной динамики макросистем и проблемы регионального развития / Р.М. Нижегородцев // Бізнес Інформ. – Харків. – 2009. – № 4 (1). – С. 86-90.
212. Нижник Н.Р. Системний підхід в організації державного управління: [Навч. посіб.] / Н.Р. Нижник, О.А. Машков. – К.: Вид-во УАДУ, 1998. – 160 с.
213. Новий глобальний зелений курс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.fr/scp/nap/clearinghouse/>
214. Нужнова Ю.А. Перспективи формування конкурентної політики АПК у контексті історичного досвіду розвинених країн / Ю.А. Нужнова // Теорія та практика державного управління. – 2008. – Вип. 1 (32). – С. 1-6.
215. Обзор рынка круп в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rb.com.ua/rus/marketing/tendency/8652/>.
216. Огійчук М. Амортизаційна політика в сільському господарстві / М. Огійчук, В. Коваленко, Л. Кучеренко // Економіка України. – 2003. – №4. – С. 49-55.
217. Одінецов М.М. Кооперація у розвитку аграрної сфери економіки / М.М. Одінецов // Агросвіт. – №10. – С. 8-10.

218. Організація і планування виробництва в сільськогосподарських підприємствах / Під редакцією д.е.н., проф. С.Л. Дусановського, д.е.н., проф. Олійника. – Тернопіль: «Збруч», 1994. – 402 с.
219. Основи ведення сільського господарства та охорона земель: [Навч. посіб.] / [Н.Х. Грабак, І.Н. Топіха, В.М. Давиденко, В.Г. В'юн, С.М. Чмирь]. – К., 2005. – 796 с.
220. Основи ведення сільського господарства та охорона земель: [Навч. посіб.] / [Н.Х. Грабак, І.Н. Топіха, В.М. Давиденко, І.В. Шмель]. – 2-е вид-ня. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 496 с.
221. Основи органічного виробництва: [Навч. посіб.] / П.О. Стецишин, В.В. Рекуненко, В.В. Пиндус та ін. – Вінниця: Нова Книга, 2008. – 528 с.
222. Основні економічні показники інвестиційної діяльності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.in.gov.ua/index.php&get.
223. Основні економічні показники інвестиційної діяльності України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.in.gov.ua/index.php&get>.
224. Осташко Т.О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ: монографія / Т.О. Осташко, Л.Ю. Волощенко, Г.В. Ленінова. – К.: НАН України. Ін-т екон. та прогнозув., 2010. – 208 с.
225. Островський П.І. Аграрний маркетинг: [Навч. посіб.] / Островський П.І. – К.: Центр навч. літ-ри, 2006. – 224 с.
226. Офіційний сайт Національного агентства екологічних інвестицій України. План заходів щодо підготовки і реалізації у закладах освіти та охорони здоров'я проектів цільових екологічних (зелених) інвестицій, що спрямовані на зменшення обсягу викидів парникових газів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.neia.gov.ua/nature/control/uk/publish/article?art_id=86626&cat_id=45336.
227. Охорона та раціональне використання природних ресурсів і рекультивация земель : [Навч. посіб.] / П.П. Надточій, Т.М. Мислива, В.В. Морозов та ін.; за заг. ред. П.П. Надточія, Т.М. Мисливої. – Житомир: Видавництво «Державний агроекологічний університет», 2007. – 420 с.
228. Охріменко І.В. Макроекономічний аналіз аграрного ринку на прикладі функції формування ціни / І.В. Охріменко // Економіка АПК. – № 6. – 2010. – С. 58-63.

- 229.Оцінка ефективності інноваційних процесів на підприємстві // Економіка та організація виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/133.htm>.
- 230.Павлов К.В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды: [Монография] / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2007. – 271 с.
- 231.Павлов К.В. Патологические процессы в экономике: [Монография] / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 461 с.
- 232.Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика: [Монография] / К.В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 191 с.
- 233.Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка та стратегія забезпечення / В.А. Павлова. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2006. – 276 с.
- 234.Пантелеймоненко А.О. Про моделі співпраці вітчизняних збутових сільськогосподарських кооперативів із системою споживчої кооперації України / А.О. Пантелеймоненко // Економіка АПК. – 2011. – №10. – С. 43-48.
- 235.Пасько О.В. Відтворення основних засобів аграрних підприємств в сучасних умовах / О.В. Пасько. – Суми: Козацький вал, 2004. – 168 с.
- 236.Пацула О. Витрати підприємства на підготовку і перепідготовку кадрів: деякі аспекти оподаткування / О. Пацула // Науковий збірник «Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні». –2005. – Спецвипуск 15 (частина 2). – С. 528-532.
- 237.Пацула О. Облік і оподаткування витрат підприємства на медичне обслуговування і страхування працівників / О. Пацула // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 3 (Спецвипуск). – С. 127-132.
- 238.Пацула О. Соціальні витрати підприємства та їхня класифікація / О. Пацула // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2006. – № 3. – С. 74-81.
- 239.Пацула О.І. Облік і контроль соціальних витрат підприємства: автореф дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.І. Пацула. – Київ, 2007. – 20 с.

240. Педченко Н.С. Деякі аспекти конкуренції і конкурентоспроможності в ринковій економіці / Н.С. Педченко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4 (11). – С. 48-49.
241. Петрушенко М. Щороку до 17 сіл іде в небуття / М. Петрушенко // Урядовий кур'єр. – 2011. – 17 липня.
242. Пинкевич И.К. Виды и особенности интеграционных процессов в агропромышленном комплексе России / И.К. Пинкевич // Проблемы современной экономики. – № 1 (33). – 2010.
243. Пирожков С. Відтворення трудового потенціалу / С. Пирожков // Економіка радянської України. – 1991 – № 7. – С. 8-19.
244. Пирожков С.И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / АН Украины: Ин-т экономики; отв. ред. И.И. Лукинов. – К.: Наук. думка, 1992. – 180 с.
245. Пілявський В.І. Агропромислова інтеграція: види та організаційно-правові форми / В.І. Пілявський // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 2. – Т. 1. Економічні науки. – Полтава: ПДАА. – 2011. – С. 207-214.
246. Пітюлич М.І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М.І. Пітюлич, М.І. Бібен, В.В. Мікловида. – Ужгород: Карпати, 1996. – 140 с.
247. Податковий кодекс України: Кодекс, Закон від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 11.
248. Політична економія: [Навч. посіб.] / [Г.А. Оганян, В.О. Паламарчук, А.П. Румянцев та ін.]; За заг. ред. Г.А. Оганяна. – К.: МАУП, 2003. – 520 с.
249. Політична економія: [Підручник] / [Федоренко В.Г., Діденко О.М., Руженський М.М., Уткін О.Ф.]; за науковою ред. доктора економ. наук, проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – 487 с.
250. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1999. – 620 с.
251. Пономаренко В.С. Стратегічне управління розвитком підприємства: [Навч. посіб.] / В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід. – 6 вид. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 640 с.
252. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: [Монографія] / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим. – Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 20003. – 328 с.

253. Пономаренко В.С. Структура визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гондарева // Економіка розвитку. – 2012. – № 1(61). – С. 86-94.
254. Попадюк О.М. Ефективність земель сільськогосподарського призначення в аграрних підприємствах / О.М. Попадюк // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 135-140.
255. Попов А.А. Интеграция хозяйствующих субъектов: сущность, функции, основные противоречия / А.А. Попов // Вестник ВГУ [серия «Экономика и управление»]. – 2004. – № 2. – С. 22-30.
256. Попов С.А. Антикризисное управление: [Учебник] / С.А. Попов. – М.: Высшая школа, 2006. – 429 с.
257. Портер М. Стратегія конкуренції / Портер М.; [пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський] – К.: Основи, 1998. – 390 с.
258. Постанова Верховної Ради України Про прийняття за основу проекту Закону України «Про Стратегію національної екологічної політики України на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
259. Постанова Кабінету Міністрів України № 609 від 02.02.2012 року «Про створення державного земельного банку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/609-2012-%D0%BF>.
260. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=44897.
261. Про бджільництво: Закон України від 22 лют. 2000 р. № 1492-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 21. – С. 346-354.
262. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 р. № 1602-III // Відомості Верховної Ради України – 2000. – № 25. – Ст. 195.
263. Про Державний бюджет України на 2013 рік: Закон України від 06.12.2012 № 5515-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 5-6. – Ст. 60.
264. Про зайнятість населення: Закон України // Відомості Верховної Ради. – № 20. – С. 361-375.
265. Про затвердження Порядку використання коштів спеціального фонду Державного бюджету України, що спрямовуються на фінансову підтримку інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва: Постанова Кабінету Міністрів України від 5.10.2004 р. № 1316

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1316-2004-%D0%BF>.
266. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – Ст. 64.
267. Про кооперацію: Закон України // Економіка АПК. – 2003. – № 9. – С. 142-152.
268. Про основні напрями розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року: Указ Президента України // Праця і зарплата. – 1999. – № 18. – С. 1-2.
269. Про податок з доходів фізичних осіб: Закон України від 22.05.03 р. №889-IV зі змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 37. – Ст. 308.
270. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 08.09.2011 № 3715-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 19-20. – Ст. 166.
271. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України від 17.07.1997 № 469/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261.
272. Прокопа І.В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій / І.В. Прокопа // Економіка АПК. – 2005. – № 11 (133). – С. 48-51.
273. Промислове виробництво свинини / Під ред. доктора с.-г. наук, професора Ф.К. Почерняєва. – К.: Урожай, 1974. – 264 с.
274. Прощина Т. Оплата спортзалу чи басейну для працівників: що буде в обліку / Т. Прощина // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 44-45.
275. Прощина Т. Організація корпоративного свята: податкові наслідки / Т. Прощина // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 51-58.
276. Прощина Т. Як із 2011 року виплачувати соцзабезпечення за рахунок фонду страхування від непрацевдатності / Т. Прощина // Все про бухгалтерський облік. – № 4. – 2011. – С. 23-25.
277. Пружинин Б.И. Рациональность и историческое единство научного знания (гносеологический аспект) / Б.И. Пружинин. – М.: Наука, 1986. – 150 с.
278. Пушкарь А.И. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы: [Научное издание] / А.И. Пушкарь, А.Н. Тридед, А.Л. Колос. – Харьков: ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.

279. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
280. Райкрофт Ч. Критический словарь психоанализа / Ч. Райкрофт. – СПб.: Восточно-Европейский Ин-т психоанализа, 1995. – 288 с.
281. Результат України у світових рейтингах у 2011-2012 роках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kneu.edu.ua/get_file.php?id=2712.
282. Результат України у світових рейтингах у 2011-2012 роках. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kneu.edu.ua/get_file.php?id=2712.
283. Робинс Н. та ін. «Глобальне зелене відновлення? Так, але в 2010 році» (Глобальне дослідження HSBC, Лондон, серпень 2009 року). / United Nations Environment Programme Division of Technology, Industry, and Economics [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unep.fr/scp/nap/clearinghouse/>.
284. Роджер Л. Маркетинг / Лерой Роджер; пер. с англ. Ю.Б. Кочевлин. – М.: Прогресс, 1994. – 356 с.
285. Розвиток теорії та методології обліку і аналізу в умовах трансформації суспільної свідомості: [Монографія] // І.В. Жиглей, І.В. Замула, О.В. Олійник, М.М. Шигун; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 319 с.
286. Рослинництво України. 2011 рік, статистичний збірник / За ред. Н.С. Власенко. – К., 2012. – 108 с.
287. Саблук П.Т. Розвиток земельних відносин в Україні / П. Т. Саблук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 396 с.
288. Саблук П.Т. Фрмування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / П.Т. Саблук, М.Й. Малік, В.Л. Валентинов. – К.: ІАЕ, 2002. – 294 с.
289. Саєнко М. До питання про розробку державної програми розвитку трудового потенціалу в Україні / Саєнко М. // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 3. – С. 10-11.
290. Сальников В.А. Конкурентоспособность отраслей российской промышленности – текущее состояние и перспективы / В.А. Сальников, Д.И. Галимов // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 2. – С. 57-64.
291. Самодурова М.Ф. Актуальные вопросы перераспределения и использования постоянной и сезонной рабочей силы в

- сельскохозяйственных предприятиях АПК / М.Ф. Самодурова. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 1986. – 172 с.
- 292.Світлишин І.І. Місце інноваційних процесів на сільськогосподарських підприємствах / І.І. Світлишин // Електронне наукове фахове видання «Економіка. Управління. Інновації». – 2010 – №2 (4) м. – С. 67-73.
- 293.Семчик В.І. Організаційно-правові засади діяльності сільськогосподарської кооперації / В.І. Семчик // Правова держава: Щорічник наукових праць. – Вип. 9. – К., 1998. – С. 210.
- 294.Сергеева Г.П. Трудовой потенциал страны / Г.П. Сергеева, Л.С. Чижова. – М.: Знание, 1982. – 64 с.
- 295.Сиротюк Г.В Перспективи розвитку інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Г.В Сиротюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету [Серія «Економічні науки»]. – 2012. – №2(18), Том 6. – С. 240-246.
- 296.Сільське господарство Тернопільської області за 2011 р.: Статистичний збірник. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2012. – 215 с.
- 297.Сільське господарство України в 2010 році: [Статистичний збірник]. – К.: Департамент державної статистики, 2011. – 374 с.
- 298.Сільське господарство Чернівецької області у 2009 році: [Статистичний збірник] / Відп. ред. А.В. Ротар. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2010. – 179 с.
- 299.Скібіцький О.М. Антикризисний менеджмент: [Навч. посіб.] / О.М. Скібіцький. – К.: Центр навч. літ-ри, 2009. – 568 с.
- 300.Скопенко Н. Прямі іноземні інвестиції в АПК: переваги, недоліки, ризики / Н. Скопенко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – №2. – С. 58-62.
- 301.Скопенко Н.С. Сучасний стан і перспективи розвитку харчової промисловості України на основі формування інтегрованих структур / Н.С. Скопенко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 4 (118). – С. 103-110.
- 302.Словарь иностранных языков. – М: Русский язык, 1987. – 616 с.
- 303.Словник іншомовних слів / За ред. О.С. Мельничука. – К., 1985. – 966 с.
- 304.Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1-3 / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – 243 с.

- 305.Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: [Учеб. пособие для вузов] / Я.В. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
- 306.Соловйов І.О. Агроткетинг: системна методологія, реалізація концепції: [Монографія] / І.О. Соловйов. – Херсон: Олді-плюс, 2008. – 384 с.
- 307.Соціальна філософія: Короткий енциклопедичний словник / Заг. ред. і укл. В.П. Андрущенко, М.І. Горлач. – Київ-Харків: ВМП «Рубікон», 1997. – 400 с.
- 308.Споживання нафтопродуктів // Аграрний тиждень. Україна. – 2012. – №11(223). – С.18.
- 309.Старицький Т.М. Раціональне відтворення основного капіталу в сільському господарстві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т.М. Старицький; Інститут аграрної економіки УААН. – К.: ІАЕ УААН, 2006. – 22 с.
- 310.Статистика сільського господарства. Статистика рибного господарства. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat6.stat.lviv.ua/DKS/ukr>.
- 311.Статистичний щорічник Луганської області за 2007 рік / за ред. С.Г. Пілієва. – Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області. – 2008. – 391 с.
- 312.Статистичний щорічник Луганської області за 2009 рік / за ред. С.Г. Пілієва. – Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області. – 2010. – 513 с.
- 313.Статистичний щорічник Луганської області за 2011 рік / за ред. С.Г. Пілієва. – Луганськ: Головне управління статистики у Луганській області. – 2012. – 492 с.
- 314.Статистичний щорічник Сумської області за 2012 р.: Державна служба статистики України. Головне управління статистики у Сумській області / за ред. Л.І. Олехнович. – Суми: Головне управління статистики у Сумській області, 2013. – 652 с.
- 315.Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: Август Трейд, 2011. – 560 с.
- 316.Статистичний щорічник України за 2010 рік: збірник / Держ. комітет статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – К.: Консультант, 2011. – 560 с.

317. Статистичний щорічник Чернівецької області за 2010 рік / За ред. А.В. Ротаря. – Чернівці: ГУС у Чернівецькій області, 2011. – 598 с.
318. Статичний щорічник України / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2011. – 570 с.
319. Статівка Н.В. Гармонізація інтересів суб'єктів економічного простору в процесі державного регулювання економіки / Н.В. Статівка // Державне будівництво [Електронне наукове видання ХарPI НАДУ]. – 2008. – № 1. – Режим доступу: <http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/DeVu/2008-1/doc/1/08.pdf>.
320. Статут відкритого акціонерного товариства «Національна акціонерна компанія «Укراгролізинг»: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.03.2009 р. № 231. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/231-2009-%D0%BF>.
321. Стешенко В.С. Демографічні перспективи України до 2026 року / В.С. Стешенко; відп. ред. В.С. Стешенко, О. Рудницький, О. Хомра, А. Стефановський. – К.: Ін-т економіки НАН України, 1999. – 56 с.
322. Сторожук О. Довгостроковий кредит як джерело формування та відтворення основних фондів підприємства / О. Сторожук // Вісник податкової служби України. – 2004. – №32. – С. 22-29.
323. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. – СПб.: Специальная литература, 1996. – 398 с.
324. Структури в організаціях аграрного сектору економіки України: [Навч. посіб.] / М.Д. Білокур, О.О. Шевченко. – Д.: АРТ-ПРЕС, 2008 – 176 с.
325. Струмилин С.Г. Избранные произведения: в 5 т. / С.Г. Струмилин – Т. 3. Проблемы экономики труда. – М.: Наука, 1964. – 527 с.
326. Супіханов Б.К. Развитие рынков аграрной продукции: [Монографія] / Б.К. Супіханов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 538 с.
327. Татаренко Н.О. Теорії інвестицій: [Навч. посіб.] / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000. – 160 с.
328. Теория и практика антикризисного управления: [Учебник для ВУЗов] / Г.З. Базаров, С.Г. Беляев, Л.П. Белых и др.; Под ред. С.Г. Беляева и В.И. Кошкина. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
329. Теория системного менеджмента: [Учебник] / Под ред. П.В. Журавлева. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 512 с.
330. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [Монографія] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2006. – 268 с.

- 331.Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: [Учебник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; Пер. с англ. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
- 332.Труд и заработная плата в СССР: [Словарь-справочник]. – М.: Экономика, 1989. – 401 с.
- 333.Трудовий потенціал і зайнятість: теоретичні основи та регіональні особливості / М.І. Долішній, С.М. Злупко [та ін.]. – Ужгород: Карпати, 1997. – 422 с.
- 334.Трудовые ресурсы сельского хозяйства (вопросы теории и методологии) / под ред. В.Н. Овчинникова. – М.: Мысль, 1982. – 115 с.
- 335.Трудовые ресурсы: эффективность использования / И.С. Маслова, В.М. Москович, А.Г. Косаев [и др.]. – М.: Наука, 1988. – 264 с.
- 336.Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. – М., 1989. – 128 с.
- 337.Туган-Барановський М.І. Політична економія. Курс популярний. – К.: Наукова думка, 1994. – 263 с.
- 338.Турьянский А.В. Сельскохозяйственная кооперация и агропромышленная интеграция: [Учеб. пособ.] / А.В. Турьянский, В.Л. Аничин. – 2-е изд. испр. и доп. – Белгород: Изд-во БелГСХА, 2010. – 192 с.
- 339.Україна – четверта у десятці найгірших світових економік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.ua/news/>.
- 340.Україна у цифрах 2011 р.: [Статистичний збірник] / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 251 с.
- 341.Умецкий Б.И. Организационные формы агропромышленного кооперирования / Б.И. Умецкий. – М., 1977. – 240 с.
- 342.Ушвицкий М.Л. Объективная необходимость углубления интеграции в агропромышленном комплексе / М.Л. Ушвицкий // сб. науч. тр. СевКавГТУ [Серия «Экономика»]. – 2006. – №3. – С. 18-21.
- 343.Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
- 344.Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фітхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
- 345.Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

346. Федоров М.М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин / М.М. Федоров // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 55-60.
347. Философский энциклопедический словарь / Гл. редакция: Л.Ф. Ильичев, П.Н. Федосеев, С.М. Ковалев, В.Г. Панов. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.
348. Фомина А.В. Теория организации: [Учебн.-метод. пособие] / А.В. Фомина. – СПбГУАП. СПб., 2005.
349. Формирования ОСУ стратегического типа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://managemate.ru/obespechenie-strategicheskogo-upravlenija/formirovanija-osu-strategicheskogo-tipa/587-vhozhdenie-naprimer-v.html>.
350. Франюк Р.А. Логистический анализ транспортировки грузов. Критерии выбора транспортных компаний / Р.А. Франюк // Логистика. Управление потоками: Бизнес-энциклопедия – СПб.: Деловой Петербург. – 2006. – Дополнение № 4. – Декабрь.
351. Франюк Р.А. Оптимизация транспортно-логистических затрат при поставках метизной продукции на экспорт: дисс. канд. экон. наук / Р.А. Франюк. – СПб: ИНЖЭКОН, 2007. – 143 с.
352. Франюк Р.А., Грязнов М.В. Подход к снижению затрат на доставку метизной продукции из России в страны Европы / М.В. Грязнов, Р.А. Франюк // Логистика: современные тенденции развития: V Международная науч.-практ. конф. 20, 21 апреля 2006: Тез. докл. – СПб.: СПбГИЭУ, 2006. – С. 374-376.
353. Фукс А.Е. Амортизація і оновлення основного капіталу: теорія і практика / А.Е. Фукс. – К.: КДЕУ, 1996. – 160 с.
354. Хайек Ф.А. Общество свободных / Ф.А. Хайек; [пер. с англ. А. Кустарев] Редкол.: Ю. Ролкер и др. – М., 1990. – 309 с.
355. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: [Учебник] / Е.Д. Халевинская. – М.: Экономистъ, 2004. – 303 с.
356. Харитоновна Л. Формирование эффективного механизма агропромышленной интеграции предприятий-партнеров льноводческого подкомплекса / Л. Харитоновна // Аграрная экономика. – 2006. – № 12. – С. 22-27.
357. Харитоновна Н. Компенсуємо працівникам проїзд на роботу і назад: податкові наслідки / Н. Харитоновна // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 41-42.

- 358.Харитоновна Н. Медичне страхування працівників як складова соцпакету / Н. Харитоновна // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 11-14.
- 359.Харитоновна Н. Недержавне пенсійне страхування працівників / Н. Харитоновна // Все про бухгалтерський облік. –2008. – № 39. – С. 14-18.
- 360.Харитоновна Н. Підприємство орендує квартиру для працівника: податкові наслідки / Н. Харитоновна // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 18-22.
- 361.Харичков С.К. Экономика и экология: совместимость развития (международный опыт и украинская перспектива) // ИПРЭЭИ НАН Украины / С.К. Харичков, Н.Н. Андреева, Л.Е. Купинец. – Одесса: Феникс, 2007 – 180 с.
- 362.Харів П.С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону: [Монографія] / П.С. Харів, О.М. Собко. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2003. – 180 с.
- 363.Харічков С.К. Екологічне чисте виробництво: інституціональні передумови, шляхи та механізми їх активізації в Україні / С.К. Харічков, Н.М. Андреева // Економіст. – 2010. – №10. – С. 25-29.
- 364.Хенсен Дон Р. Управлінський облік / Дон Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, Небіл С. Еліас, Девід У. Сенков; [пер. з англ. 5-го канад. вид. О. Григораша, О. Рахубовського, Н. Краснік та ін.]; наук. ред. пер. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.
- 365.Хорунжий М.Й. Економіка села в контексті організаційно-економічних трансформацій / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2010. – № 11. – С. 136-141.
- 366.Циганенко В. Оплата квартплати та комунальних послуг за працівника / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 22-30.
- 367.Циганенко В. Особисті розмови співробітників по службовому телефону: оподаткування та облік / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2008. –№ 39. – С. 34-37.
- 368.Циганенко В. Соціальний пакет: що включити і як запровадити / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2008. – № 39. – С. 3-4.
- 369.Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: [Монографія] / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2003. – 660 с.

370. Чан Ким У. Стратегия голубого океана / Ким У. Чан, Р. Моборн: Пер. с англ. – [2-е изд.]. – М.: Hippo Publishing, 2007. – 272 с.
371. Части у спільних підприємствах: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 31. IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_040.
372. Чаянов А. Краткий курс кооперации / А. Чаянов. – [4-е издание]. – М.: Центральное товарищество «Кооперативное издательство», 1925. – 80 с.
373. Чаянов А.В. Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации / А.В. Чаянов. – [2-е изд-е]. – М., 1927. – 435 с.
374. Черевко Г.В. Державне регулювання економіки в АПК: [Навч. посіб.] / Г.В. Черевко. – К.: Знання, 2006. – 339 с.
375. Черевко Г.В. Особливості сучасного етапу формування матеріально-технічної бази сільського господарства України / Г.В. Черевко // Організаційно-економічні та правові проблеми розвитку сільського господарства та сільських територій: Зб. наук. доп. та ст. [За ред. проф. Ю. Губені та проф. С. Матковського]. – Львів: Українські технології, 2012. – 468 с.
376. Чернявський А.Д. Антикризисное управление: [Учебн. пособ.] / А.Д. Чернявський. – К.: МАУП, 2000. – 208 с.
377. Чистілін Д. Про хвильову природу економічних циклів / Д. Чистілін // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 38-45.
378. Шахотін А.М. Соціологія села / А.М. Шахотін. – К.: Науковий світ, 2000. – 194 с.
379. Швайка Л.В. Планування діяльності підприємства: [Навч. посіб.]. – [2-ге вид., стерео.]. – Львів: «Могнолія 2006», 2007 – 268 с.
380. Швець Л.М. Процес стратегічного планування на підприємстві / Л.М. Швець // Економічний вісник Донбасу. – 2009. – № 1. – С. 148-152.
381. Швець Н.В. Організаційно-економічний механізм управління відтворенням основних засобів підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.В. Швець. – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2005. – 16 с.

- 382.Шебанін В.С. Розвиток кооперації в АПК: проблеми та шляхи їх подолання / В.С. Шебанін, Т.В. Шевченко // Економіка АПК. – 2013. – №2. – С. 9-12.
- 383.Шершева М.Ю. Межфирменные сети: [Монографія] / М.Ю. Шершева. – М.: Эконом. фак-т МГУ, ТЕИС, 2006 – 320 с.
- 384.Шиян Д.В. Циклічність у формуванні сталого розвитку сільського господарства: [Монографія] / Д.В. Шиян. Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Харків: ХНАУ, 2011. – 308 с.
- 385.Шнипко О. Нагромадження основного капіталу як фактор конкурентоспроможності економіки / О. Шнипко // Економіка України. – 2005. – №7. – С. 23-35.
- 386.Шпикуляк О.Г. Інститут аграрного ринку: [Монографія] / О.Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.
- 387.Шпикуляк О.Г. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект / О.Г. Шпикуляк, М.Й. Малік – К.: ННЦ «ІАЕ», 2005. – 370 с.
- 388.Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М. 1999. – 406 с.
- 389.Экономическая стратегия фирмы: [Учеб. пособ.] / Под ред. А.П. Градова. – 3-е изд., испр. – СПб.: Спец. лит., 2000. – 589 с.
- 390.Юдин Э.Г. Системный подход и принцип деятельности / Э.Г. Юдин. – М.: Наука, 1978. – 391 с.
- 391.Юркова Т.И. Экономика цветной металлургии. Тексты лекций: [Учеб. пособ.] / Т.И. Юркова. – Красноярск: Гос. ун-т цветных металлов и золота, 2004. – 114 с.
- 392.Якимчук Т.В. Стан і перспективи розвитку харчової промисловості України / Т. Якимчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4.– С. 162-167.
- 393.Якуба К.І Поліпшення використання трудових ресурсів села / К.І. Якуба. – К.: Урожай, 1991. – 104 с.
- 394.Якуба К.І. Трудові ресурси села в умовах індустріалізації / К.І. Якуба; за ред. О.А. Бугуцького. – К.: Урожай, 1978. – 81 с.
- 395.Янковська О.І. Інноваційний процес у сільському господарстві / О.І. Янковська // Наука й економіка. – 2009. – № 4, Т. 2. – С. 54-58.
- 396.Ясиновський В. «Кооператив» – наш ідеал чи наше хуторянство? / В. Ясиновський // Землевпорядний вісник. – 2012. – №4. – С. 42-45.
- 397.«Green Jobs: Towards decent work in a sustainable, low-carbon world», report commissioned by UNEP, ILO, IOE and ITUC, September 2008

- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grida.no/news/press/3469.aspx>.
- 398.2011 Index of Economic Freedom. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.heritage.org>.
399. Corruption Perception Index 2010 Results. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results.
400. Economy Ratings. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org>.
401. Eddleston, M., and others, «Pesticide poisoning in the developing world – a minimum pesticides list». – *Lancet* 360 (2002). – p. 1163.
402. Energy and Agriculture, August 2006. United States Department of Agriculture – 2007 Farm Bill Theme Paper. – 31 p.
403. EU-Haushalt läßt Agrarsubventionen fast ungeschoren [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.meine-landwirtschaft.de/aktuell.html>.
404. FIA Foundation. 50 By 50 – Global Fuel Economy Initiative. Available at [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fiafoundation.org/Documents/Environment/50by50_leaflet_lr.pdf.
405. Forests and the global economy: 10 million new jobs / Официальный сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций, сообщение для прессы, 10 березня 2009 року [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/news/story/en/item/10442/icode>.
406. Frank, H., Grimm, W., Koch, M., (1956): *Der Bauer und der Markt*. Verlag Paul Parey, Hamburg und Berlin, 1956.
407. Global Competitiveness Report 2011-2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.p.
408. Hill C. *Strategic Management: An Integrated Approach* / C. Hill, G. Jones. – Boston. New York, Houghton Mifflin Co., 1998. – 516 p.
409. Hubeni Yuriy. Agriculture of Ukraine: on Way to New Strategy // *Zagranični obchod a globalizačni procesy* // Collection of papers of international scientific conference PEF ČZU «AGRARIAN PROSPECTS XV». – Prague, 2006. – part I. – P. 186-191.
410. Jianbo, L. Energy balance and economic benefits of two agroforestry systems in northern and southern China / L. Jianbo // *Agriculture, Ecosystems & Environment*. – 2006. – № 116. – P. 255-262.

- 411.Kallivroussis, L. The energy balance of sunflower production for biodiesel in Greece / L. Kallivroussis, A. Natsis, G. Papadakis // *Biosystems Engineering*. – 2002. – № 81. – P. 347-354.
- 412.Khan, S. Pathways to reduce the environmental footprints of water and energy inputs in food production / S. Khan, M.A. Khan, M.A. Hanjra, J. Mu // *Food Policy*. – 2009. – №34. – P. 141-149.
- 413.Kitani, O. CIGR handbook of agricultural engineering, Volume 5: Energy and biomass engineering / O. Kitani. – St Joseph, MI: ASAE Publications, 1999. – 231 p.
- 414.Kizilaslan, H. Input-output energy analysis of cherries production in Tokat Province of Turkey / H. Kizilaslan // *Applied Energy*. – 2009. – № 86. – P. 1354-1358.
- 415.Meer, J. van der. The role of city marketing in urban management // Rotterdam: EURICUR. Erasmus University.1992.
- 416.Meul, M. Energy use efficiency of specialized dairy, arable and pig farms in Flanders / M. Meul, F. Nevens, D. Reheul, G. Hofman // *Agriculture, Ecosystems & Environment*. – 2007. – № 119. – P. 135-144.
- 417.Nellemann C. and others (eds.), Blue Carbon: The Role of Healthy Oceans in Binding Carbon (UNEP and GRID) – Arendal, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grida.no/news/press/3469.aspx>
- 418.Perner Lars. Food marketing [Электронный ресурс] / Lars Perner. – Режим доступа: http://www.consumerpsychologist.com/food_marketing.htm.
- 419.Rafiee, S. Modeling and sensitivity analysis of energy inputs for apple production in Iran / S. Rafiee, S.H. Mousavi Avval, A. Mohammadi // *Energy*. – 2010. – № 35. – P. 3301-3306.
- 420.Reardon T, Barreti C.B. Agroindustrialization, globalization and international development: an overview of issues, patterns, and detervinants // *Agricultural Economic*. – 2000 – № 23. – p. 10-17.
- 421.Sahota, A., «The global market for organic food and drink», in H. Willer and L. Kilcher (eds.), *The World of Organic Agriculture: Statistics and Emerging Trends 2009* (IFOAM, Bonn; FiBL, Frick; ITC, Geneva), 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fao.org/news/story/en/item/10442/icode>
- 422.Sherman, H.D. Service organization productivity management / H.D.Sherman // *The Society of Management Accountants of Canada*. – 1988. – P. 345-346.

423. Singh, G. Optimization of energy inputs for wheat crop in Punjab / G. Singh, S. Singh, J. Singh // *Energy Conversion and Management*. – 2004. – № 45. – P. 453-465.
424. The Ukrain Competitiveness Report 2008: Towards Sustained Growth and Prosperity. – Geneva: World Economic Forum, 2008. – 266 p.
425. The World Bank «Urban solid waste management» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/solidwaste>.
426. Topp, C.F.E. Estimating resource use efficiencies in organic agriculture: a review of budgeting approaches used / C.F.E. Topp, E.A. Stockdale, C.A. Watson, R.M. Rees // *Journal of the Science of Food and Agriculture*. – 2007. – № 87. – P. 2782-2790.
427. Unakitan, G. An analysis of energy use efficiency of canola production in Turkey. / G. Unakitan, H. Hurma, F. Yilmaz // *Energy*. – 2010. – № 35. – P. 3623-3627.
428. UNEP/G.R.I.D. Arendal. February 16, 2009. Realizing a ‘Green New Deal. Available [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grida.no/news/press/3469.aspx>.
429. United States Environmental Protection Agency, «U.S. recycling economic information (REI) study» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.epa.gov/osw/consERVE/rrr/rmd/rei-rw/index.htm>.
430. US Agriculture and Forest Greenhouse Gas Inventory 1990-2005. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.usda.gov/AFGG-inventory/5_agricultureEnergyUse.pdf.
431. WBCSD. Eco – efficiency. Creating More Value with Less Impact. – WBCSD, 2000. – 32 p.
432. Why We’re So Afraid of Change – And Why That Holds Businesses Back [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.forbes.com/sites/womensmedia/2013/04/08/why-were-so-afraid-of-change-and-why-that-holds-businesses-back/>.
433. Wilson I. Strategie planning for the millennium: Resolving the dilemma // *Long range planning*. – Oxford etc., 1998. – Vol. 31, № 4. – P. 507-513.

Наукове видання

**АГРОБІЗНЕС: ПРОБЛЕМИ, СУЧАСНИЙ СТАН
ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Книга 3

Колективна монографія

За загальною редакцією

Г.Є. Жуйкова

В.С. Ніценка

Відповідальний за випуск Ніценка В.С.

*Комп'ютерна верстка,
дизайн обкладинки Ольга Кисильова*

Підписано до друку 01.06.2013 р. Формат 60x84 / 16. Папір офсетний.
Гарнітура «Times New Roman». Ум. друк. арк. 36,0 Обл. вид. арк. 25,9
Зам. № 23. Наклад 300 прим.

Свідоцтво ДК № 2645 від 11.10.2006 р.

Видавництво ТОВ «Лерадрук»

67400, м. Роздільна, Одеська обл., вул. Леніна, 44

Тел./факс (04853) 3-14-97, 3-24-60

E-mail: leradruk@gmail.com

