

ISSN 0134 — 6393

**ЗБІРНИК
НАУКОВИХ ПРАЦЬ
УМАНСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
САДІВНИЦТВА**

засновано в 1926 р.

**Частина 2
Економіка**

**ВИПУСК
80**

Умань — 2012

УДК 63(06)

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

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

О.О. Непочатенко — доктор економ. наук (відповідальний редактор),
В.В. Манзій — кандидат с.-г. наук (заступник відповідального редактора),
О.І. Здоровцов — доктор економ. наук, Т.Є. Кучеренко — доктор економ. наук,
Л.В. Молдаван — доктор економ. наук, А.С. Музиченко — доктор економ. наук,
Ю.О. Нестерчук — доктор економ. наук, О.О. Школьний — доктор економ. наук,
В.С. Уланчук — доктор економ. наук, С.П. Полторецький — кандидат с.-г. наук (відповідальний секретар).

За достовірність інформації відповідають автори публікацій.

Рекомендовано до друку вченою радою Уманського НУС, протокол № 7 від 26 червня 2012 року.

Адреса редакції:

20305, вул. Інститутська, 1, м. Умань, Черкаської обл.
Уманський національний університет садівництва, тел.: 4-69-77.

ISBN 966–7944–67–0

Свідectво про реєстрацію KB № 17791-6641ПР від 17.03.11 р.

© Уманський національний університет садівництва, 2012

ЗМІСТ

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІКА

<i>Т.С. Кучеренко</i>	КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ.....	6
<i>О.Л. Бурляй, А.О. Харенко, Г.Л. Бурляй</i>	СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА КОНЦЕНТРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	12
<i>О.В. Жарун</i>	ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	23
<i>Л. В. Транченко</i>	ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ ЯК РІЗНОВИДУ ДЛЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	31
<i>В. Ю. Львів</i>	МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНИХ І АГРОПРОМИСЛО- ВИХ ФОРМУВАНЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	38
<i>Л.О. Барабаш</i>	ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЯГІДНИЦТВА.....	45
<i>Г. О. Худякова</i>	ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТ- НИМИ АКТИВАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	50
<i>Д. М. Соковніна</i>	АНАЛІЗ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА ОРІЄНТОВАНОГО НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ.....	56
<i>О.О. Рудич, І.Б.Тернавська</i>	МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	63
<i>І.П. Потапюк, П.М. Потапюк</i>	ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНИХ ПОСЛУГ, ЇХНЯ СУТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ.....	69
<i>Г.В. Винник</i>	СТАН І ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПЛОДІВ ЗА ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА.....	76

<i>В.В. Гудак</i>	ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПО- ДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	84
<i>О. В. Кіфоренко</i>	ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	92
<i>Н.О. Зацепіна</i> <i>О.А. Лозова</i>	ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬ- НОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТУРИСТСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.	98
<i>О.І. Кондратюк</i>	ЕКСПОРТНІ МОЖЛИВОСТІ ЗЕРНОВОГО ПІДКОМП- ЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	105
<i>Л.В. Мартинова</i>	МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКИМИ РИЗИКАМИ У ПІДПРИЄМСТВАХ АПК.....	112
<i>О.А. Кузьменко</i>	ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР.....	122
<i>Д.В. Людвенко</i>	АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБРОБКИ ДАНИХ У КОНТЕКСТІ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬ- СЬКОГОСПО-ДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	127
<i>О.П. Мельник</i>	ІНФЛЯЦІЯ ТА ДЕФЛЯЦІЯ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ.....	132
<i>В.І. Рибчак</i>	ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	138
<i>В.І. Росенко</i>	ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ ДЕРЖАВИ.....	144
<i>М.Г. Саєнко,</i> <i>А.П. Сава</i>	ДЕМОГРАФІЧНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....	153
<i>Б.С. Гузар,</i> <i>О.С. Цикалюк</i>	ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРО- ДУКЦІЇ САДІВНИЦТВА.....	162
<i>Б.С. Гузар,</i> <i>О.М. Корунець</i>	ШЛЯХИ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ З ВИКОРИСТАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ.....	168
<i>М. В. Зось-Кіор</i>	ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ.....	175
<i>Н.М. Байдала</i>	ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУК- ЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	183

ЧАСТИНА 2

ЕКОНОМІКА

КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

Т.Є. КУЧЕРЕНКО, доктор економічних наук

Досліджено проблеми формування концепції фінансового обліку і звітності. Доведено необхідність посилення теоретичних підвалин інституціонального забезпечення фінансової звітності шляхом створення цілісної системи теоретичного, методологічного, нормативно-правового регулювання її розвитку, функціонування та практичної реалізації у контексті обліково-аналітичного механізму сучасної моделі управління капіталом.

У більшості країн світу прийняті Концептуальні основи фінансового обліку і звітності, що спрямовані на адаптоване до національних потреб запровадження МСФЗ, а також формування національної системи економічної інформації, у першу чергу, суб'єктів господарювання, необхідної для своєчасного прийняття управлінських рішень різними соціальними групами користувачів, виходячи із запитів і потреб постіндустріального суспільства. В Україні Концептуальні основи фінансового обліку і звітності представлені у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні". Разом з тим, його аналіз засвідчує потребу посилення теоретичних підвалин інституціонального забезпечення фінансової звітності шляхом створення цілісної системи теоретичного, методологічного, нормативно-правового регулювання її розвитку, функціонування та практичної реалізації у контексті обліково-аналітичного механізму сучасної моделі управління капіталом відповідно до вимог постіндустріального суспільства та концепції сталого розвитку.

Методика дослідження. Теоретичною та методологічною базою дослідження послужили основні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених. Для вирішення теоретичних питань використовувався системний аналіз, застосовано синергетичний підхід, метод наукової абстракції. Прикладні аспекти вивчення предмету здійснювалися через низку методів теоретичного рівня (спостереження, аналізу та синтезу, логічний метод).

Результати дослідження. Аналіз структури наукових концепцій з бухгалтерського обліку засвідчує, що більшість з них містять загальні теоретичні означення подальшого розвитку бухгалтерського обліку. В них відсутнє системне (структуроване відповідно до встановлених вимог) бачення вирішення практичних проблем подальшого розвитку бухгалтерського обліку. Так, Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б. аналізують Концептуальні основи фінансового обліку та звітності різних країн США, Канади, Австралії, Нової Зеландії та Великобританії, їх позитивні аспекти, що спрямовані на зростання суспільного добробуту [6].

В Україні дослідженнями концептуальних основ бухгалтерського обліку, міжнародного та вітчизняного підходів до визначення принципів бухгалтерського обліку, якісних характеристик інформації, займалися такі вчені як С.Ф. Голов, В.М. Жук, Н. М. Малюга, М.С. Пушкар, П.Я. Хомин та інші. Критичне осмислення результатів дослідження цієї проблеми провідними вченими засвідчує складність та багатогранність як теоретичних засад самої концепції, так і її неоднозначність.

Теорія і практика фінансового обліку, складання і подання фінансової звітності підпорядковується вимогам та запитам користувачів, якими нині є окремі соціальні групи суспільства, держава в цілому, транснаціональні корпорації, інші користувачі, на які прямо або опосередковано впливає суб'єкт господарської діяльності. Між бажанням різних сторін отримати якомога більше інформації і небажанням її власника нести з її наданням витрати існує протиріччя, тому об'єм такої інформації коливається від обумовленого законом мінімуму до рівня, який значно перевищує встановлений мінімум, від простих кількісних фінансових даних до складних кількісних і якісних фінансових показників, які можна знайти у звітах, що поєднують бухгалтерський облік і паблік рілейшнз.

Розвиток бухгалтерського обліку відбувається під впливом соціальних факторів, що сприяє розширенню меж підзвітності, яка вимагається різними соціальними групами суспільства, і таким чином, впливає на якісні і кількісні характеристики фінансової звітності. Формування інформації про діяльність і стан суб'єкта господарювання в Україні регулюється Законами України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні", Цивільним та Господарським кодексами України, Податковим кодексом України, фондовою біржею, професійними бухгалтерськими організаціями, а також традицією і звичаями, які по суті визначають функції фінансової звітності.

Класичними функціями фінансової звітності є:

- демонстрація відокремленого від власності управління;
- забезпечення інформацією процесу прийняття рішень;
- підзвітність однієї групи осіб перед іншою.

Сучасна трактовка функції фінансової звітності, що пов'язана із демонстрацією відокремленого від власності управління, набула більш ємного змісту, який полягає у її корисності для прийняття рішень, що передбачає надання допомоги різним користувачам у процесі прийняття управлінських рішень. При цьому якісними характеристиками облікової інформації є релевантність, порівнювальність і надійність [5].

Мета фінансової обліку і звітності загального призначення закладає підвалини Концептуальної основи. Інші аспекти Концептуальної основи – концепція суб'єкта господарювання, що звітує, якісні характеристики корисної фінансової інформації та її обмеження, елементи фінансових звітів, визнання, оцінка, подання та розкриття інформації — логічно впливають з мети. Концептуальна основа, за визначенням FASB, — це "погоджена система

взаємозв'язаних цілей і принципів, на основі якої можлива розробка несуперечливих стандартів і яка визначає природу, функції і межі фінансового обліку і звітності" [9]. Міжнародний досвід та досвід країн пострадянського простору свідчить, що такі концептуальні документи прийняті в більшості країн, і необхідність їх прийняття не викликає сумнівів. На міжнародному рівні Комітетом з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку затверджена Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів, яка містить виклад концепцій, на яких ґрунтується складання і подання фінансових звітів зовнішнім користувачам [3]. Дана Концептуальна основа прийнята за базис при розробці національних концепцій більшості країн, що орієнтували розвиток бухгалтерського обліку на МСФЗ.

У 1999 році про необхідність розробки на рівні уряду концепції розвитку бухгалтерського обліку заявив М.С. Пушкар, відмічаючи, що вона має бути покладена в основу базової моделі обліку України [7, с. 115]. У подальшому ґрунтовним науковим дослідженням з цієї проблеми стала робота Н.М. Малюги, яка обґрунтувала необхідність прийняття рішень щодо розвитку обліку і зазначила, що "одним з першочергових завдань у сучасних умовах є формування Концепції розвитку бухгалтерського обліку як державного документа з урахуванням протиріч у сферах функціонування облікових систем різних рівнів" [4]. При цьому наголошується на потребі розробки Концепції розвитку бухгалтерського обліку як теоретичного базису інституційної та реформеної перебудови. Під концепцією в бухгалтерському обліку Н.М. Малюга розуміє систему поглядів на завдання обліку, пріоритетність інтересів користувачів, склад і зміст звітної інформації, періодичність складання фінансової звітності та ін. [4, с. 458].

Наукові дослідження В.М. Жука у цій галузі були спрямовані на розробку та впровадження Концепції розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки України. Вона ґрунтується на фундаментальних основах теорії бухгалтерського обліку та сучасних економічних теорій і враховує тенденції розвитку міжнародної стандартизації обліку та визначає роль вітчизняної бухгалтерської науки та практики в питаннях конвергенції та адаптування МСФЗ [1].

Концептуальна основа фінансової звітності, що видана МСБО у вересні 2010 р., а також пропонувані вітчизняними авторами концепції обмежують мету фінансової звітності лише потребами контрагентів суб'єкта господарювання, оскільки головною метою фінансової звітності вбачають "надати фінансову інформацію про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єктові господарювання. Такі рішення охоплюють придбання, продаж або утримування інструментів власного капіталу та боргових інструментів, а також надання або погашення позик та інших форм кредитів" [3]. При розкритті змісту мети визначено важливий інформаційний аспект фінансових звітів таким чином: "Економічні рішення, що їх приймають користувачі фінансових звітів,

вимагають оцінки здатності підприємства генерувати грошові кошти та їх еквіваленти, а також часу та впевненості в їх генеруванні" [3].

Вітчизняне законодавство визначає: "Метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства" [2]. Таким чином, у вітчизняних засадах визначення мети складання фінансової звітності повністю відповідає міжнародному, але надається у більш скороченому варіанті. Водночас вітчизняне формулювання мети фінансової звітності містить окремі якісні характеристики інформації фінансових звітів.

Одним із головних завдань фінансового обліку і звітності є багатоаспектне вимірювання, інтерпретація результатів діяльності суб'єкта господарювання та оцінка вартості його контрольованих ресурсів. Поряд із цим, концепція, на наш погляд, має ґрунтуватися на положеннях сучасних економічних теоріях розвитку суспільства, а отже забезпечувати формування інформації, яка характеризує не лише фінансово-економічні показники діяльності, а і внесок суб'єкта в зростання суспільного добробуту відповідно до концепції сталого розвитку.

Основні чинники, що визначають та обґрунтовують зміст концептуальної основи фінансового обліку і звітності відповідно до запитів суспільства і готовності суб'єкта надати публічну інформацію, забезпечують її життєвість та актуальність для зовнішніх і внутрішніх користувачів (рис.).



Рис. Чинники, що впливають на формування концептуальних основ фінансового обліку і звітності

Інформація про природу та обсяги економічних ресурсів суб'єкта господарювання та позовів до нього можуть допомогти користувачам виявити сильні та слабкі фінансові сторони суб'єкта господарювання, що звітує. Така інформація може допомогти користувачам оцінити ліквідність і платоспроможність суб'єкта господарювання, його потреби у додатковому фінансуванні та те, наскільки успішним він є у отриманні такого фінансування. Інформація про пріоритети та платіжні потреби щодо існуючих вимог допомагає користувачам передбачити, як розподілятимуться майбутні грошові потоки серед тих, хто має вимоги до суб'єкта господарювання, що звітує. Різні типи економічних ресурсів по-різному впливають на оцінку користувачем перспектив майбутніх грошових потоків суб'єкта господарювання. Деякі майбутні грошові потоки виникають безпосередньо з існуючих економічних ресурсів, таких як дебіторська заборгованість. Інші грошові потоки виникають внаслідок використання кількох ресурсів у їх поєднанні для виробництва та збуту товарів або послуг клієнтам. Хоча такі грошові потоки не можна ідентифікувати з окремими економічними ресурсами (або вимогами), користувачам фінансових звітів необхідно знати природу й обсяги ресурсів, наявних для використання у діяльності суб'єкта господарювання, що звітує.

Функції фінансового обліку і звітності витікають із потреб при прийнятті рішень у процесі управління та встановлюються на законодавчому рівні, що сприяє обов'язковості оприлюднення мінімально встановленому об'єму інформації та доступу до неї усіх соціальних груп користувачів. І.Й. Яремко зазначає, що концептуальна основа обліку змінюється під впливом кардинальних і динамічних змін в економічній системі, відповідно пріоритетам важливості складових економічних ресурсів, критеріїв встановлення синтетичного показника ефективності функціонування господарських суб'єктів (облікової одиниці) [8].

Висновки. Концептуальна основа фінансового обліку і звітності як цілісне утворення, має охоплювати пріоритетні цілі і завдання суспільства, що спрямовані на зростання добробуту її членів. Об'єм, зміст інформації та принципи її формування мають бути спрямовані на уніфікацію і гармонізацію обліково-аналітичного забезпечення управлінських рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: монографія / Жук В. М. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 648 с.
2. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16. 07. 1999 р. № 996—XIV: [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
3. Концептуальна основа фінансової звітності (прийнята від 01.09. 2010 р.). [Електронний ресурс]. — Режим доступу:

http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009

4. Малюга Н.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні: теоретико–методологічні основи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / НМалюга. — К., 2006. — 36 с.
5. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 [Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова]. — К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. — 1272 с.
6. Мэтьюс М. Р. Теория бухгалтерского учета: ученик / Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б.; пер. с англ. под ред. Я. В.Соколова, И. А. Смирновой. — М.: Аудит, ЮНИТИ. — 1999. — 663 с.
7. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико–методологічні аспекти): [монографія] / М.С. Пушкар. — Тернопіль: Економічна думка, 1999. — 424 с.
8. Яремко І.Й. Концепції і парадигми бухгалтерського обліку як система наукових основ теорії / І.Й. Яремко: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:DGqkiMGcqHUI:ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10012/1/38.pdf>.
9. Financial Accounting Standards Board (1976). Scope and Implications of the Conceptual Framework Project. Cjnnecticut: FASB, 2.

Одержано 11.05.12

Исследованы проблемы формирования концепции финансового учета и отчетности. Доказана необходимость усиления теоретических основ институционального обеспечения финансовой отчетности путем создания целостной системы теоретического, методологического, нормативно правового регулирования ее развития, функционирования и практической реализации, в контексте учетно-аналитического механизма современной модели управления капиталом.

Ключевые слова: концепция, финансовый учет, финансовая отчетность, бухгалтерский учет, пользователи финансовой отчетности.

The problems of formation of the concept of financial accounting and reporting were investigated. The article proved the necessity of strengthening of theoretical foundations for institutional guaranteeing of the financial reporting by means of the creation of an integral system of theoretical, methodological and legal regulations of its development, functioning and practical realization, in the context of accounting-and- analytical mechanism of the modern model of capital management.

Key words: conception, financial accounting, financial reporting, book-keeping, users of financial reporting.

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА КОНЦЕНТРАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.Л. БУРЛЯЙ, А.О. ХАРЕНКО, кандидати економічних наук,
Г.Л. БУРЛЯЙ

*Досліджена залежність конкурентоспроможності
сільськогосподарських підприємств Черкаської області від рівня спеціалізації
та концентрації виробництва, внесені пропозиції щодо раціональних розмірів
господарюючих суб'єктів.*

Сучасний стан розвитку економіки нашої країни вимагає створення необхідних умов для забезпечення зростання конкурентоспроможності всіх її сфер, зокрема, і агропромислового виробництва, де виробляється 90% продовольчої продукції, а також близько 35% валового внутрішнього продукту. Чим вища конкурентоспроможність суб'єктів аграрного ринку, тим вища ефективність їх господарської діяльності. Виходячи з цього, підвищення конкурентоспроможності виробництва в сільськогосподарських підприємствах має стати одним з найважливіших пріоритетів аграрної політики України.

Методологічні й методичні питання підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК розглядаються в працях таких вітчизняних учених-економістів, як: М.І. Андрушка, В.Г. Андрійчука, Г.О. Андрусенка, Н.В. Боровик, А.Г. Бидик, А.В. Войчака, А.С. Воронової, В.К. Збарського, М.П. Канінського, І.Г. Кириленка, М.Ю. Коденської, Г.Г. Котова, П.М. Макаренка, Ю.П. Макаренка, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, В. П. Оніщенко, А. В. Романова, Ю.В. Самойлик, М.П. Сахацького та інших [1–8]. Проте, незважаючи на вагомість їхніх розробок, ефективна система чинників забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств ще не сформована, надто мало практичних розробок щодо її проектування, організації і раціонального функціонування, внаслідок чого вона досить повільно проникає в господарський менеджмент аграрних підприємств.

Метою статті є дослідження рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Черкаської області залежно від рівня концентрації і спеціалізації виробництва.

Методика досліджень. У процесі дослідження застосовувалися такі методи, як: історичний — для виявлення тенденцій розвитку сільськогосподарських підприємств; дедуктивний, індуктивний та узагальнення — при дослідженні теоретичних аспектів формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств; порівняння, групування — при дослідженні сучасного стану розвитку сільськогосподарських підприємств;

абстрактно-логічний — щодо теоретичних узагальнень та формулювання висновків.

Інформаційною базою досліджень виступили праці провідних вітчизняних та іноземних вчених-економістів, офіційні матеріали Держкомстату України і Головного управління статистики в Черкаській області та інші джерела.

Результати досліджень. Конкурентоспроможне середовище в АПК формують зовнішні і внутрішні чинники. До зовнішніх чинників відносяться: якісне правове і економічне регулювання функціонування економіки країни; активна державна підтримка малого і середнього бізнесу; відкритість суспільства і ринків; низькі податкові та відсоткові ставки в країні; наявність доступних і дешевих ресурсів; сприятливі природно-кліматичні умови; високий рівень конкуренції у всіх сферах економіки.

До внутрішніх чинників конкурентного середовища відносяться: висока потреба в продукції; оптимальний рівень концентрації, спеціалізації і поєднання галузей; наявність доступу до якісної і дешевої сировини й інших ресурсів; високий рівень радикальних нововведень; раціональне використання ресурсів; високий рівень організації і управління виробництвом.

Всі внутрішні конкурентні переваги виробництва можна розділити на шість груп: 1) структурні переваги, які сформувалися при організації виробництва; 2) ресурсні переваги, утворені при проектуванні, функціонуванні і розвитку виробництва; 3) техніко-технологічні, утворені при проектуванні, функціонуванні і розвитку виробництва; 4) управлінські переваги; 5) ринкові переваги; 6) переваги ефективності. Вони досягаються і реалізуються персоналом підприємства, серед якого особливу роль відіграють керівники [9].

Ресурсний потенціал є найважливішим показником економічної потужності виробництва в АПК. Його складові елементи — кількісна і якісна характеристика земельних угідь з сприятливими кліматичними умовами, запасів живої і уречевленої праці визначають стан розвитку і потенційні можливості агропромислового виробництва. Рівень ресурсозабезпечення визначає потенціал конкурентоспроможності виробництва в АПК.

Найважливішим елементом аграрного потенціалу є земля, оскільки вона є першою передумовою і природною основою виробництва. Завдяки своїй родючості вона активно впливає на процес виробництва, стає його найважливішим складовим чинником. Будучи матеріальною основою розвитку сільського господарства, неоціненим національним багатством, земля, яка представлена сільськогосподарськими угіддями, є глобальним чинником виробництва, базою для органічного поєднання інших виробничих ресурсів.

Рівень ресурсного потенціалу залежить не тільки від розміру і структури сільськогосподарських угідь, але і в значній мірі від економічної родючості землі, яка залучається до виробничого процесу. Сільськогосподарські формування, які мають родючіші землі, об'єктивно поставлені в кращі умови

виробництва і за рахунок цього чинника здатні виробляти при рівних інших чинниках більший обсяг сільськогосподарської продукції, а відповідно збільшувати масу прибутку.

Під конкурентоспроможністю земельних ресурсів сільськогосподарського призначення розуміють прибутковість виробництва і узагальнено їх показують через співвідношення результатів до витрат. Тобто, суть підвищення конкурентоспроможності земельних угідь полягає у збільшенні виходу високоякісної продукції з одиниці землі при мінімальних витратах на її вирощування.

Особливо важливим складовим елементом ресурсного потенціалу є людина — носій продуктивної праці. Завдяки природним властивостям та соціально-економічним характеристикам людина є головним елементом продуктивних сил суспільства незалежно від системи виробничих відносин. Її продуктивні якості в значній мірі визначають конкурентоспроможність підприємства.

В умовах регульованих ринкових відносин істотно зростає значення продуктивності аграрної праці, підвищення якої, по-перше, є джерелом збільшення виробництва і здешевлення продовольчої продукції і сировини для промисловості; по-друге, веде до скорочення затрат живої праці на виробництво продукції та економії робочого часу; створює передумови для скорочення робочого дня, тижня, року, що дає змогу працівникам села краще задовольняти особисті й суспільні потреби.

Враховуючи вище сказане, для того щоб визначити залежність рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Черкаської області від спеціалізації, концентрації та раціональних розмірів використаємо динаміку результативних показників відносно виробництва валової продукції та одержання прибутку на 1 га і 1 працівника. Розрахунок даних показників проведемо в розрізі груп господарств за площею сільськогосподарських угідь.

На рівень виробництва валової продукції в розрахунку на 1 га ріллі впливає площа сільськогосподарських угідь, чисельність працівників, вартість фондів і витрати на виробництво 1 грн валової продукції. Для підтвердження дослідимо залежність між вказаними величинами за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Множинне кореляційне рівняння встановлює зв'язок між досліджуваними ознаками і дає змогу обчислити очікувані значення результативної ознаки під дією включених в аналіз ознак-факторів, пов'язаних з даними рівняння. Для розрахунку впливу на виробництво валової продукції на 1 га (Y) таких факторів, як площа сільськогосподарських угідь (X_1), чисельність працівників (X_2), вартість фондів (X_3) і витрати на виробництво 1 грн валової продукції (X_4).

За результатами обробки одержано таке лінійне рівняння:

$$Y = 1,501 - 0,0001 \cdot X_1 + 0,0044 \cdot X_2 + 4,354 \cdot X_3 - 0,347 \cdot X_4, \quad (1)$$

де, a_0 — вільний член рівняння, не має економічного змісту і не інтерпретується.

В нашому випадку — 1,501;

a_1 — показує зменшення виробництва валової продукції на 1 га на 0,0001 грн за рахунок зростання площі сільськогосподарських угідь при умові, що інші чинники залишаються не змінними;

a_2 — відображає збільшення виробництва валової продукції на 1 га на 0,0044 грн, при збільшенні кількості працівників, за умови, що інші чинники залишаються незмінними;

a_3 — показує збільшення виробництва валової продукції на 1 га на 4,354 грн, при збільшенні вартості фондів, за умови, що інші чинники залишаються не змінними;

a_4 — відображає зменшення виробництва валової продукції на 1 га на 0,347 грн, за рахунок збільшення витрат на виробництво валової продукції на 1 га, за умови, що інші чинники залишаються незмінними.

При розрахунках коефіцієнт кореляції становить 0,74, що вказує на тісний зв'язок між досліджуваними факторами.

Визначення залежності конкурентоспроможності господарств Черкаської області від концентрації виробництва та раціональних розмірів проведено в таблиці 1.

1. Вплив концентрації виробництва та розмірів сільськогосподарських підприємств Черкаської області на рівень їх конкурентоспроможності

Показник	Групи підприємств за площею сільськогосподарських угідь, га						
	до 1000	1001–2000	2001–3000	3001–4000	4001–5000	5001–6000	понад 6001
1	2	3	4	5	6	7	8
2006 рік							
кількість підприємств у групі, од.	41	150	57	22	12	5	16
сільськогосподарські угіддя, га	813	1550	2382	3391	4470	5319	7987
в т.ч рілля, га	800	1548	2280	3371	4367	5235	7795
працівники, чол	43	78	131	175	195	186	257
виробництво валової продукції на 1 га ріллі, тис. грн	1,633	2,209	2,259	2,441	3,200	3,061	2,490
виробництво валової продукції на 1 працівника, тис. грн	30,533	44,372	39,358	47,025	71,722	85,988	75,550
одержано прибутку на 1 га ріллі, грн	-0,41	117,71	186,82	40,36	132,35	335,88	187,66
одержано прибутку на 1 працівника, тис. грн	-0,007	2,364	3,254	0,777	2,966	9,433	5,691

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
рівень заробітної плати 1 працівника протягом року, тис. грн	6,280	5,376	5,919	5,795	7,302	6,122	5,543
2008 рік							
кількість підприємств у групі, од.	63	162	65	24	19	3	21
сільськогосподарські угіддя, га	773	1477	2367	3406	4477	5303	10336
в т.ч рілля, га	743	1439	2289	3279	4348	5166	9505
працівники, чол	25	54	91	186	165	193	305
виробництво валової продукції на 1 га ріллі, тис. грн	2,473	2,540	2,548	3,976	3,280	3,079	3,074
виробництво валової продукції на 1 працівника, тис. грн	74,076	67,390	64,308	70,021	86,382	82,574	95,872
одержано прибутку на 1 га ріллі, грн	295,90	372,31	467,16	1131,24	271,78	60,55	261,87
одержано прибутку на 1 працівника, тис. грн	8,861	9,875	11,787	19,918	7,157	1,623	8,167
рівень заробітної плати 1 працівника протягом року, тис. грн	10,751	9,813	10,195	11,926	13,277	16,579	10,456
2010 рік							
кількість підприємств у групі, од.	60	165	54	16	22	6	16
сільськогосподарські угіддя, га	745	1488	2337	3488	4527	5454	13422
в т.ч рілля, га	735	1448	2237	3339	4441	5381	13188
працівники, чол	39	48	101	165	142	180	403
виробництво валової продукції на 1 га ріллі, тис. грн	2,070	2,032	2,280	2,688	2,841	2,152	2,755
виробництво валової продукції на 1 працівника, тис. грн	39,425	62,968	52,748	56,838	90,541	65,159	91,727
одержано прибутку на 1 га ріллі, грн	854,28	764,35	1135,15	591,21	817,26	444,72	1558,4
одержано прибутку на 1 працівника, тис. грн	16,035	23,042	25,124	11,970	25,549	13,283	50,976
рівень заробітної плати 1 працівника протягом року, тис. грн	11,905	12,961	13,025	15,984	16,779	13,969	13,730

Згідно даних табл. 1 протягом досліджуваного періоду спостерігається збільшення площі землекористування в господарствах з площею понад 3000 га (найбільш помітно це в підприємствах, які мають понад 6001 га сільськогосподарських угідь). Різко зменшилась чисельність працівників у

господарствах до 3000 га, спостерігається тенденція — чим більша площа землекористування, тим нижчий рівень забезпеченості трудовими ресурсами (у 2010 році в 1 групі рівень даного показника становив 5,2 чол. на 100 га угідь, а в сьмій відповідно — 3,0). Значна різниця пояснюється тим, що в дрібніших підприємствах майже відсутнє тваринництво.

Спостерігається тенденція до підвищення ефективності виробництва із збільшенням площі землекористування. Так, підприємства, що мають вищу концентрацію поголів'я тварин, раціональне поєднання галузей рослинництва і тваринництва, більші за своїми розмірами, виробляють на 1 га ріллі більше валової продукції, порівняно з господарствами 1 групи, витрачаючи на 100 грн її виробництва менше матеріально-грошових засобів, отримують більше прибутку як на 1 га ріллі, так і одного працівника, а рівень рентабельності повністю забезпечує самофінансування. Вони мають можливість застосовувати у своїй діяльності інтенсивні технології на інноваційній основі, включаючи для цього достатню кількість матеріальних ресурсів (добрив, засобів захисту рослин, нової техніки, продуктивних сортів і гібридів рослин та порід тварин), які значно підвищують продуктивність ріллі та худоби. Цього, на жаль, не можуть зробити господарства менші за розмірами. Зношеність технічних засобів, обмеженість у коштах змушує їх застосовувати застарілі технології, більше витратити коштів на 100 грн валової продукції, отримуючи від її реалізації збитки. Це створює безвихідну ситуацію щодо подальшого розвитку і веде до банкрутства цих підприємств, поглинання їх більш економічно міцними.

Оплаті праці належить важлива роль у процесі відтворення трудового потенціалу, та підвищення ефективності його використання. Саме вона, виступаючи у вигляді винагороди за понесені працівником затрати праці відповідної кількості і якості, має відшкодовувати йому вартість поновлення затраченого в процесі праці трудового потенціалу, сприяти його розширеному відтворенню і стимулювати підвищення продуктивності праці. Так, впродовж досліджуваного періоду спостерігається тенденція до зростання рівня заробітної плати із збільшенням площі оброблюваної землі, причому з кожним роком ця різниця стає дедалі відчутнішою.

Отже, як свідчать розрахунки, перевага зберігається за концентрацією виробництва, що і підтверджується рівнем виробництва валової продукції та одержання прибутку в розрахунку на 1 га ріллі та 1 працівника.

За час проведення аграрної реформи в Україні з'явилося багато дрібних виробників — приватних і фермерських господарств та особистих господарств населення. Були зруйновані великі сільськогосподарські підприємства і відповідно всі інтеграційні зв'язки АПК, що значно поглибило кризову ситуацію в країні. Безперечно, приватний сектор забезпечує зростання обсягів аграрного виробництва. Проте вивчення процесів, які проявляються в ньому в цілому та окремо — в особистих підсобних господарствах населення, показує, що розвиток даної категорії господарств у значній мірі залежить від стану

виробництва в громадському секторі. Як виявилось, дрібні господарства є слабо пристосованими до ринкової економіки, однак в кризових умовах вони виробляли і будуть виробляти продукцію з метою самозабезпечення і самовиживання (незалежно від рівня ефективності свого функціонування). Зрозуміло, даний сектор не може стати провідним у забезпеченні населення країни продовольством.

Одним із напрямів інтенсифікації виробництва є, як відомо, оптимізація розмірів аграрних підприємств. Світова практика доводить переваги більш великих за своїми розмірами господарств.

Так, за даними Сагайдак А., ... «у США 28% найбільших сільськогосподарських підприємств виробили у 2002 році майже 90% усієї товарної продукції. Вони, володіючи значним оборотним капіталом, маючи тісні зв'язки з наукою, промисловістю, прямий доступ до потрібних джерел інформації, великі спеціалізовані підприємства виявилися спроможнішими до впровадження досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат виробництва і т.ін.» [10]. Крім того, Горлов С. наводить відомості що, ... «за матеріалами департаменту рільництва США у найближчому майбутньому передбачається концентрація виробництва 80% сільськогосподарської продукції у 55–60 тис. великих аграрних підприємствах. За іншими оцінками, до 2010 року 1% найбільших ферм зможе виробляти понад половину сільськогосподарських продуктів, які щорічно споживаються у США. Водночас найдрібніші та дрібні господарства, які кількісно переважають, вироблятимуть менше 1% валової продукції, причому кількість ферм, вірогідно, скоротиться від 2,06 млн до 1,1 млн» [11].

У фермерських господарствах західнонімецьких земель спостерігається тенденція до збільшення обсягів інвестицій при одночасному прагненні до розширення сільськогосподарських угідь, а також до формування ферм із побічним виробництвом.

Характерно, що основна частина західнонімецьких фермерів традиційно працює у своїх господарствах і не шукає інших занять. Це є однією з причин, які зумовлюють малий розмір більшості ферм, а також похилий вік фермерів. Вік третини фермерів у західнонімецьких федеральних землях становить 55 років і більше. Лише 40% із них впевнені в тому, що їхня справа буде продовжена спадкоємцями.

У країнах Європейського Союзу розвиток сільського господарства супроводжується витісненням дрібних господарств великими. За останні 40 років кількість дрібних фермерських господарств у Західній Європі зменшилась у 4,5 раза, у країнах ЄС — щорічно на 3–6% [12].

Розглянемо ситуацію у країнах СНД. Сільське господарство Білорусі має таку структуру: 2450 великих товарних агроформувань, що діють на базі колгоспів і радгоспів. Середній розмір агроформувань становить близько 3000 га. Вони виробляють 50% валової продукції сільського господарства і понад 90% товарної, яка надходить на внутрішній і зовнішній ринок; діє 2700

фермерських господарств із середнім розміром близько 25 га угідь, у тому числі 15 га ріллі. Вони виробляють 0,8% валової продукції сільського господарства і близько 0,4% товарної; налічується понад 1 млн особистих підсобних господарств населення із середнім розміром більше 1 га. Вони виробляють близько 50% валової продукції сільського господарства, з якої товарна становить менше 10% [13].

Таким чином, основними виробниками товарної продукції в Білорусі є великі сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм (акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, закриті акціонерні товариства, кооперативи та ін.).

У великих аграрних формуваннях Росії (сільськогосподарські виробничі кооперативи — 41%, закриті акціонерні товариства — 14,3%, товариства з обмеженою відповідальністю — 10,4%) за 1990-ті роки площа сільгоспугідь зменшилась на 50 млн га, однак вони виробляють 92% зерна, 94% цукрових буряків, 86% насіння соняшнику, 70% яєць, 49% молока, 39% м'яса, 38% шерсті, 21% овочів. Селянські (фермерські) господарства, яких налічується понад 261 тис., вирощують 7,1% зерна, 12,6% насіння соняшнику, 2,1% овочів, виробляють 1,7% м'яса і молока. Господарства населення (їх 16 млн) стали основними виробниками картоплі (92%), овочів (77%), худоби і птиці (59,4%), молока (49,7%). Частка господарств із державною власністю не досягає 10%, вони виробляють сортове насіння та племінну худобу [14].

Отже, майбутнє за крупномасштабним виробництвом, пріоритетність якого визначається його спеціалізацією, концентрацією, інтеграцією з партнерами по ринку.

За даними таблиці 1 встановлено, що найкраще себе зарекомендували господарства з площею сільськогосподарських угідь понад 5000 га. Проте за радянських часів середній розмір господарств в Черкаській області становив близько 3000 га, оскільки науковцями було доведено, що при такій площі найбільш ефективно використовуються ресурси і зменшуються адміністративні та транспортні витрати. Тому при розробці перспективних планів розвитку сільськогосподарських підприємств регіону, на нашу думку, слід вважати, що сучасне господарство складатиметься із 2 відділків (кожний з яких матиме у своєму розпорядженні близько 3000 га), які базуватимуться у двох населених пунктах на території яких здійснюватиметься господарська діяльність даного суб'єкта. Оскільки нормативними документами передбачено, що сіножаті та пасовища передаються на баланс сільської ради, а багаторічні насадження у великих агроформуваннях майже зникли, нами прийнято, що вся вище вказана площа знаходитиметься під ріллею.

Найбільш типовими і перспективними виробничими напрямками для великотоварних підприємств Черкаської області є зерно-буряко-скотарський, виробництва продукції рослинництва, свинарський.

За допомогою економіко-математичного методу Харенком А.О. [15] встановлено (табл. 2), що раціональні розміри сільськогосподарських

підприємств зерно-буяко-скотарського виробничого напрямку для досліджуваного регіону коливаються від 2999 до 3176 га; підприємств, що займаються діяльністю лише в галузі рослинництва, — 2996–3013 га та свинарського — 2876–3016 га. Підприємства таких розмірів здатні забезпечити суму прибутку в розрахунку на 1 га понад 1360 грн за найнесприятливіших умов господарювання.

2. Перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств Черкаської області за рекомендованими напрямками спеціалізації

Показники	Зерно-буяко-скотарський виробничий напрям	Виробництво продукції рослинництва	Виробництво м'яса свиней
Виручка, тис. грн	14011,22	12682,85	17406,3
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн	9902,35	7994,59	12396,20
Прибуток, тис. грн	4108,87	4688,25	5010,1
Рівень рентабельності, %	41,5	58,6	40,4
Площі ріллі для одержання зазначеного результату, га	2999–3176	2996–3013	2876–3016
Одержано прибутку на 1 га ріллі, грн	1369,62	1562,75	1670,03

У сучасних умовах, за наявності приватної власності на землю та засоби виробництва одним із шляхів створення підприємств раціональних розмірів є оренда з наданням пільг в оподаткуванні та кредитуванні, а також цільової допомоги з боку держави при одночасному поширенні інформації про результати наукових досліджень щодо даного питання серед зацікавленої аудиторії.

Висновок. Отже, майбутнє за крупномасштабним виробництвом, пріоритетність якого визначається його спеціалізацією, концентрацією, інтеграцією з партнерами по ринку. Регіональна спеціалізація сільськогосподарських підприємств в умовах ринкової системи залежить від наявності кваліфікованої робочої сили, пунктів переробки і реалізації продукції. Так, на території Черкаської області господарства, що спеціалізуються на виробництві продукції свинарства, доцільно розмішувати по 2 на район (висока концентрація поголів'я свиней негативно впливає на екологію — понад 12 тис. голів). Підприємства рослинницького виробничого напрямку розміщуються на всій території області, проте їх концентрація зростає із сходу на захід регіону. Господарюючі суб'єкти, що займаються скотарством, можуть бути

сконцентровані в Золотоніському, Чорнобаївському, Черкаському, Корсунь-Шевченківському, Звенигородському, Тальнівському, Уманському районах, де спостерігається висока концентрація населення та наявність відповідних переробних підприємств (ЗАТ „Юрія” м. Черкаси, Звенигородський та Канівський сиркомбінати).

Важливу роль також відіграє вибір найбільш раціонального або оптимального сполучення галузей, який забезпечує такий розвиток виробництва, при якому найбільш ефективно використовуються земля, праця та інші виробничі ресурси, дозволяє одержати максимальну кількість продукції при обмежених ресурсах, забезпечивши при цьому ринковий попит на продукцію як рослинницької, так і тваринницької галузей, дає можливість досягти максимально можливого результату росту ефективності виробництва, зниження витрат дефіцитних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Збарський В.К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств: монографія / В.К. Збарський, М.А. Місевич. — К., 2009. — 310 с.
2. Кириленко І.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. 2005. — №11. — С. 68–72.
3. Котов Г. Г. Принципы и методы определения оптимальных размеров колхозов / Г. Г. Котов // АПК: экономика, управление. — 2001. — № 10–11. — С. 83–86.
4. Макаренко П. М. Моделі аграрної економіки / Макаренко П. М. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 682 с.
5. Макаренко Ю.П. Кооперація і інтеграція як засіб використання переваг спеціалізації і масштабів виробництва / Ю.П. Макаренко: зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. –Умань, 2012. — Вип. 77. — Ч. 2. — С. 269–277.
6. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми / М.Й. Малік, О.А. Нужна — К.: ННЦ “Інститут аграрної економіки”, 2007. — 270 с.
7. Мельник Л. Ю. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи/ Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. — 2002. — № 2. — С. 11–17.
8. Мельник Л. Ю. Концентрація виробництва в сільському господарстві: тенденції і перспективи/ Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко // Економіка АПК. — 2002. — № 2. — С. 11–17.
9. Гуторова І.В. Теоретичні основи поняття конкурентоспроможності / І.В. Гуторова // Вісник Харківського національного технічного

- університету сілського господарства: Економічні науки. Вип. 71. — Харків: ХНТУСГ, 2008 — С. 87–95.
10. Сагайдак А. Опыт государственного регулирования в сельском хозяйстве США / А. Сагайдак // АПК: экономика, управление. — 2002. — № 8. — С. 22–29.
 11. Горлов С. Аграрная сфера США: состояние и перспективы развития / С. Горлов // АПК: экономика, управление. — 1999. — № 9. — С. 86–93.
 12. Степаненко И. Ф. Из опыта фермерского хозяйства Польши / И.Ф. Степаненко // Економіка АПК. — 1998. — № 4. — С. 16–17.
 13. Гусаков В. Г. Состояние и перспективы реформирования и рыночного развития сельскохозяйственного производства Беларуси / В.Г. Гусаков // Економіка АПК. — 2003. — № 9. — С. 124–127.
 14. Милосердов В. Многоукладная экономика АПК: состояние и перспективы / В. Милосердов // АПК: экономика, управление. — 2002. — № 2. — С. 10–20.
 15. Бурик А.Ф. Ефективність функціонування та перспективи розвитку сільськогосподарських підприємств на регіональному рівні: монографія / А.Ф. Бурик, А.О. Харенко. — Умань: Вид-во СПД Сочінський, 2009. — 265с.

Одержано 14.05.12

Исследованиями установлено, что будущее за крупнотоварным производством, приоритетом которого является специализация, концентрация, интеграция с партнерами по рынку. При этом основополагающими факторами данных процессов являются их обеспеченность квалифицированными трудовыми ресурсами, пунктами переработки и реализации продукции.

Ключевые слова: специализация, концентрация производства, сельскохозяйственные предприятия, конкурентоспособность, прибыль.

The researches established that the future will depend upon large enterprises. Their priorities are specialization, concentration and integration with partners at the market. Meanwhile the fundamental factors of the mentioned processes are qualified labor supply and provision with centers for processing and selling the produce.

Key words: specialization, concentration of production, agricultural enterprises, competitiveness, profit.

ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ ЧЕРКАСЬКОЇ ОБЛАСТІ

О.В. ЖАРУН, кандидат економічних наук

Охарактеризовано інвестиційну діяльність та її розвиток в Україні, визначено інвестиційну привабливість сільськогосподарських підприємств в регіоні. Досліджено джерела формування інвестицій, а також розглянуто методи оцінки ефективності інвестиційної діяльності в сільському господарстві. Проаналізовано умови інвестиційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах та визначено її економічну ефективність. Обґрунтовано напрями підвищення економічної ефективності вкладення інвестицій у сільськогосподарські підприємства.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості, або інвестиційного клімату.

Так, Коденська М.Ю. розглядає інвестиційну привабливість як сукупність політичних, правових, економічних та соціальних умов, які забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та зарубіжних інвесторів [1].

Інвестиційна привабливість країни визначається цілою системою факторів. Найбільш відомими зарубіжними оцінками інвестиційної привабливості та ризику є рейтинги Institutional Investor, Euromoney, Business Environment Risk Index (BERI).

Рейтинг Institutional Investor дає оцінку кредитоспроможності країни, яка визначається експертами 100 провідних міжнародних банків.

Рейтинг Euromoney базується на дослідженні таких індикаторів: ринкових — 40%; кредитних — 20%; політико-економічних — 40%.

Рейтинг BERI оцінює політичну стабільність, відношення іноземних інвестицій, темпи економічного зростання, інфраструктуру, умови коротко — та довгострокових кредитів та ін. [3].

За результатами рейтингових оцінок на початку 2005–2010 років Україна має досить низьку привабливість. В різних рейтингах їй відводиться місце з 120 до 150-го серед країн світу. Невисоке положення займає Україна і серед країн з перехідною економікою. Особливо знижує привабливість України як об'єкта довгострокових вкладень не вирішена проблема власності на землю, податкове законодавство, обмеження, пов'язане з рухом капіталів, складне фінансове становище більшості суб'єктів господарювання.

Проте Україна за рівнем економічного потенціалу входить до перших п'яти країн Європи, а по ефективності його використання знаходиться в другій сотні країн світу.

Світовий досвід свідчить, що країна з сучасною економікою не в змозі самостійно вийти з економічної кризи без залучення і ефективного використання іноземних інвестицій. Іноземні інвестиції повинні забезпечити доступ до сучасних технологій, сприяти формуванню національних інвестиційних ринків.

Методика досліджень. Теоретичною і методологічною основою досліджень є загальнонаукові та спеціальні економічні методи пізнання явищ і процесів. У процесі виконання статті використовувалися такі методи економічних досліджень: діалектичний та абстрактно-логічний (для теоретичного узагальнення та формулювання висновків); емпіричний; статистико-економічні методи, зокрема, кореляційно-регресійний та ін.

Результати досліджень. Кращим показником привабливості інвестиційного клімату для іноземних інвесторів є активізація внутрішніх інвестицій.

Кісіль М.І. виділяє основні етапи підвищення інвестиційної активності в Україні. На першому етапі необхідно виявити так звані «точки зростання» які дозволяють позитивно впливати на окремі сектори економіка і направляти туди державні субсидії, субсидії комерційних банків, а також надавати їм податкові пільги. Виявлення перспективних «точок зростання» може бути надано галузевим міністерствам.

Капітал, вкладений в такі «точки зростання», буде створювати осередок економічного пожавлення, який, по-перше, втягуватиме у свою орбіту суміжні виробництва; по-друге, забезпечуватиме виплату заробітної платні і податків, тим самим підвищить платоспроможність населення; і по-третє, своїми замовленнями буде розповсюджувати нові вимоги до суміжних і обслуговуючих виробництв. І як наслідок, складатимуться умови для підйому всієї економіки.

На другому етапі необхідно сформувані загальні умови стратегічного інвестування. Основні завдання держави у стимулюванні стратегічних інвестицій: створення загального правового поля; активне формування структури економіки з використанням власних засобів, а також пільг для інвестицій у пріоритетні об'єкти; надання податкових та митних пільг для важливих стратегічних інвесторів [2].

Таким чином, інвестиційний клімат починається з сукупного попиту і розширення можливостей сукупних пропозицій інвестицій.

При виборі інвестиційної привабливості галузі Всесвітній банк використовує цілий ряд критеріїв для прийняття рішень, які умовно можна розділити на такі групи. Насамперед, це ринкові фактори — розмір ринку, циклічність попиту, еластичність цін, диференціація продукту та стан конкуренції галузевого ринку.

Друга група факторів — характеризує капіталомісткість галузі, тобто доступ до сировинних ресурсів, захищеність з боку держави, спеціалізацію активів і можливість їх перепрофілювання.

Третя група факторів — технологічні фактори, які враховують рівень технічної новизни в галузі, складність виробництва продукції, наукомісткість продукції.

Четверта група факторів — соціальні, які характеризують демографічні процеси, забезпеченість трудовими ресурсами та ін.

Аналіз галузевої привабливості України за приведеними групами факторів дали наступні результати: найбільш інтенсивні інвестиційні процеси проходять у високорентабельних сферах, які не потребують значних вкладень капіталу при забезпеченні його швидкої віддачі, а це — торгівля, переробка сільськогосподарської продукції, легка промисловість [4].

На основі опитування 27 представників іноземних компаній, що працюють в агробізнесі України, та кількох міжнародних агенцій (Агентство США з міжнародною розвитку, TASIS, Німецька консультативна група при уряді України, Фонд ноу-хау) серед основних складових інвестиційної привабливості сільського господарства України називають родючу землю, недорогі кваліфіковані трудові ресурси, великий внутрішній ринок та вигідне географічне положення для експорту своєї продукції [5].

Водночас спеціалісти вказують на багато більше причин інвестиційної непривабливості аграрного сектору. Серед них основними є відсутність системи агробізнесу, включаючи ринкову та фінансову інфраструктуру, надмірне втручання місцевих адміністрацій в діяльність компаній та сільськогосподарських товаровиробників і неможливість виконувати контракти, постійно змінювані правила гри, складні, заплутані й високі податки.

Через незадовільний стан ринкової інфраструктури збільшуються витрати на збут сільськогосподарської продукції, в тому числі і експорт.

Сільськогосподарські підприємства втрачають значні фінансові ресурси, не маючи можливості отримати світові ціни на свою продукцію. Німецька консультативна група з економіки при уряді України провела дослідження маркетингової інфраструктури зерна в Україні і зробила висновок, що неефективність зберігання, транспортування і збуту перешкоджають розвитку аграрного сектору. Порівняння виробництва зерна в Україні і Західній Європі показує значну неефективність української системи. Після вирахування втрат при збиранні врожаю і зберіганні, витрат на транспортування, зберігання та збут українським підприємствам залишається дохід, що становить лише 40% ціни ФОБ від валового збору. В Західній Європі цей показник досягає 70%.

Через відсутність аграрної банківської системи товаровиробники не мають можливості отримувати кредит під нормальні відсотки (8–12% річних). Поряд з незначним сумарним капіталом українських банків кредитори не мають гарантій (застави) повернення кредиту, що підвищує ризикованість аграрного сектору. Заставою для отримання кредиту могла б виступати земля. Але через нерішучість законодавчої та виконавчої влади їй не надано достатньо атрибутів приватної власності.

Серед найбільших перешкод на шляху створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні є постійно змінювані «правила гри». Інвестор не знає, що його чекає в майбутньому, які штучні бар'єри встановлять чиновники на шляху розвитку приватного бізнесу.

Оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості та комплексні заходи щодо її підвищення — перший складовий елемент регіональної інвестиційної програми.

При розрахунку потрібного для регіону обсягу інвестицій слід виходити з необхідності вирішення двох завдань.

Мінімально необхідне завдання — забезпечення простого відтворення виробничого і соціального потенціалу регіону. В цьому разі обсяг валових інвестицій повинен дорівнювати сумі амортизації об'єктів виробничої і соціальної сфери.

Більш складне завдання — розрахунок обсягу інвестиційних ресурсів, необхідних для забезпечення розширеного відтворювання, тобто чистих інвестицій.

У цьому разі слід передусім визначитися з пріоритетними напрямками розвитку економіки регіону, конкретними галузями та підприємствами, де розширення виробництва найефективніше і відповідає інтересам регіону (наприклад, із точки зору забезпечення зайнятості населення, збільшення його доходів, прибутковості діяльності підприємства, тощо), а також із додатковою потребою в будівництві, розширенні або модернізації об'єктів соціальної сфери. Обчислення потрібного для регіону обсягу чистих інвестицій доцільно здійснювати виходячи з даних бізнес-планів інвестиційних проєктів конкретно визначених підприємств, або об'єктів, які слід залучити як додатки до регіональної інвестиційної програми (безперечно, у скороченому, стислому вигляді).

Валовий обсяг реальних інвестицій, необхідних регіону для забезпечення його життєдіяльності й розвитку у визначених межах і строках, становить:

$$BI = \sum A_B + \sum A_C + \sum \dot{C}_B + \sum \dot{C}_C$$

де: BI — валові інвестиції; A_B — амортизація об'єктів виробничої сфери; A_C — амортизація об'єктів соціальної сфери; $\dot{C}_B$ — чисті інвестиції в об'єкти виробничої сфери; $\dot{C}_C$ — чисті інвестиції в об'єкти соціальної сфери.

Третьою складовою частиною інвестиційної програми, без якої її реалізація практично неможлива, є визначення наявності інвестиційних ресурсів і джерел їх залучення. Основними джерелами фінансування інвестиційної програми регіону можуть бути: кошти місцевих бюджетів; кошти державного бюджету; кошти позабюджетних фондів; амортизаційні відрахування; прибуток, що реінвестується; грошові заощадження населення;

кошти українських інвесторів із-за меж регіону; кошти іноземних інвесторів.

Прогнозування інвестицій передбачає кількісний та якісний аналіз тенденцій інвестиційних процесів, оцінку можливостей та послідовностей вкладень капіталу.

Інвестиційне прогнозування повинно здійснюватись на рівні країни в цілому, галузі, регіону та окремих суб'єктів господарювання.

На думку Петкової Л.О. [5] процес прогнозування інвестицій умовно ділиться на три етапи:

1. Прогнозування можливих інвестиційних потоків.
2. Прогнозування необхідності в інвестиціях.
3. Оцінка економічної ефективності інвестицій.

Складність, багатоаспектність, наявність великої кількості зворотних зв'язків обумовлюють необхідність використання різноманітних методів прогнозування інвестиційних процесів.

В сільському господарстві потреби в інвестиціях на регіональному рівні можна визначити факторним методом на основі багатофакторної кореляційної моделі:

$$Y = f(X_1, X_2, X_3 \dots X_n)$$

Серед важливих факторів, які впливають на обсяг інвестицій в сільському господарстві є:

- X_1 — збільшення обсягу валової продукції у розрахунку на 100 га с.-г. угідь;
- X_2 — чистий прибуток у розрахунку на 100 га с.-г. угідь;
- X_3 — витрати на виробництво с.-г. продукції у розрахунку на 100 га с.-г. угідь;
- X_4 — коефіцієнт відношення амортизаційних відрахувань до вартості основних засобів с.-г. призначення.

Факторні моделі використовують як для короткострокового, так і довгострокового прогнозування інвестицій, якщо вірно враховано зміну факторів у прогностичному періоді.

На мікрорівні потреба в інвестиціях визначається при складанні бізнес-планів на основі загальних витрат.

При оцінці ефективності інвестицій та їх прогнозуванні формується відтворювальна і технологічна, галузева і територіальна їх структура. Для цього на макрорівні проводять укрупнені розрахунки, на основі яких розробляють регіональні інвестиційні програми.

На сучасному етапі у зв'язку з розвитком фінансового ринку поряд з прогнозуванням реальних інвестицій велике значення відводиться прогнозу та оцінці ефективності фінансових інвестицій.

Розрахунок економічної ефективності інвестицій повинен проводитись на всіх стадіях інвестиційного циклу, особливо на стадії прогнозування.

Прогнозні розрахунки здійснюються з метою формування можливих

альтернатив вкладення капіталу, визначення оптимального обсягу і вибору форм фінансування інвестицій, складення оптимальної інвестиційної програми.

При аналізі фінансового забезпечення інвестиційного процесу в аграрному секторі Черкаської області важливо дослідити вплив економічних факторів на обсяг інвестицій. Для цього була побудована багатофакторна кореляційно—регресійна модель, яка дозволила виявити щільність взаємозв'язку між величиною факторних показників (x) і значенням результативного показника (y).

Для багатофакторної лінійної регресійної моделі було підібрано сім факторів (x):

X_1 — питома вага інвестицій в основні засоби сільськогосподарського призначення, %;

X_2 — валова продукція в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн;

X_3 — вартість 1 га сільськогосподарських угідь, грн;

X_4 — чистий прибуток в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн;

X_5 — виручка від реалізації сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн;

X_6 — витрати на виробництво сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн;

X_7 — коефіцієнт відношення амортизаційних відрахувань до вартості основних засобів сільськогосподарського призначення.

На основі використання програмного модуля і персонального комп'ютера була побудована модель, яка має такий вигляд:

$$y = 629,217 + 11,334x_1 + 115,294x_2 + 0,146x_3 + 37,418x_4 + 123,230x_5 - 31,926x_6 + 0,113x_7.$$

На основі проведеного аналізу факторів x_1 ; x_4 ; x_7 , що найбільш впливають на диференціацію обсягу інвестицій в аграрний сектор, нами був здійснений багатомірний порівняльний аналіз привабливості інвестиційного клімату районів Черкаської області. Методика багатомірного порівняльного аналізу дозволяє дати комплексну оцінку такого складного явища, як інвестиційна діяльність, розрахувати рейтинг привабливості районів для інвестицій в аграрний сектор R (табл Найбільш інвестиційно привабливими районами в аграрному секторі Черкаської області є Золотонізький, Канівський, Уманський та Христинівський. Причому прогностні значення обсягу інвестицій в сільськогосподарське виробництво незначно різняться з фактичними значеннями, а по Чигиринському району в перспективі повинні збільшитися до 5094,9 тис. грн. Найменш привабливими для інвестицій в сільськогосподарське виробництво є Чорнобаївський, Шполянський та Маньківський. В цих районах на протязі останніх трьох років постійно знижується обсяг інвестицій в аграрну сферу.

.).

Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору Черкаської області*

Райони	X_1^2	X_4^2	X_7^2	Ri
Городищенський	0,354	-0,629	0,885	1,068
Драбівський	0,575	-0,151	0,419	0,918
Жашківський	0,102	-0,129	0,176	0,386
Звенигородський	0,684	-0,040	0,311	0,977
Золотоніський	0,804	0,272	1	0,697
Камяньський	0,354	-0,182	0,832	1,002
Канівський	1	-0,154	0,457	1,141
Катеринопільський	0,114	-0,367	0,125	-0,128
Корсунь-Шевченківський	0,101	-0,206	0,457	0,593
Лисянський	0,324	-0,131	0,540	0,856
Маньківський	0,022	-0,393	0,104	-0,267
Монастирищенський	0,537	-1	1	0,733
Смілянський	0,731	-0,077	0,778	1,432
Тальнівський	0,110	-0,030	0,457	0,537
Уманський	0,723	-0,168	0,522	1,078
Христинівський	0,783	-0,166	0,457	1,074
Черкаський	0,411	-0,377	0,630	0,664
Чигиринський	0,916	-0,277	0,498	1,067
Чорнобаївський	0,058	-0,254	0,265	-0,552
Шполянський	0,012	-0,125	0,231	-0,641

* Власні розрахунки автора

Висновки. Поліпшення інвестиційного клімату можливо лише при надходженні додаткових фінансових ресурсів до товаровиробника. На наш погляд для цього потрібно сприяти процесу реальної приватизації; створенню реального ринку землі, щоб земля могла виступати заставою для довгострокових інвестицій; встановити чіткі, стабільні умови однакові для всіх учасників ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Коденська М.Ю. Розвиток аграрно-промислового виробництва та концептуальні засади його інвестування. Формування та розвиток аграрного ринку: Матеріали Шостих річних зборів Всеукраїнського конгр. Вчен. Економістів-аграрників, Київ 16–17 січня 2011 р./ Редкол.: П.Т. Саблук та ін. — К. ННЦ ІАЕ, 2011. — 586 с.
2. Кісіль М. І. Тенденції і напрями активізації аграрного інвестиційного процесу / М. І. Кісіль // Економіка АПК. — 2011. — №4. — С. 66—69.

3. Лимитовский М. А. Инвестиции на развивающихся рынках / М. А. Лимитовский. — М.: ООО «ДеКА», 2012. — 484 с.
4. Мілевський В. Теоретичні засади визначення ефективної інвестиційної політики в перехідній економіці / В. Мілевський // Економіст. — 2011. — №9. — С. 30—33.
5. Петкова Л. О. Інвестиційна привабливість регіонів / Л. О. Петкова // Фінанси України. — 2011. — №9. — С. 40—47.

Одержано 15.05.12

Характеризовано інвестиційну діяльність і її розвиток в Україні, а також встановлено інвестиційну привабливість сільськогосподарських підприємств в регіоні. Исследованы источники формирования инвестиций, а также рассмотрены методы оценки экономической эффективности инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве. Проанализированы условия инвестиционной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях и определено ее экономическую эффективность. Обоснованы направления повышения экономической эффективности вложения инвестиций в сельскохозяйственные предприятия.

Ключевые слова: *інвестиції, інвестиційна діяльність, сільське господарство, інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат.*

The sources of the investment forming were investigated, and also, the methods of the appreciation of the investment activity in agriculture were examined. The conditions of the investment activity in the agricultural enterprises were analyzed and its economic efficiency was determined. The directions and the sources of the investment activity financing of the enterprises was established. The directions of increasing of the economic efficiency of investing in the agricultural enterprises were grounded.

Key words: *investment, investment activity, investment attractiveness economic efficiency of the investments, investment climate, agriculture.*

ІНТЕГРУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ТУРИЗМУ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

**Л. В. ТРАНЧЕНКО, кандидат економічних наук, доцент
Уманська філія ПВНЗ «Європейський університет»**

Розглянуто аспекти перспективного розвитку та особливостей функціонування сільського туризму як різновиду зайнятості в аграрному секторі економіки. Запропоновано рекомендації стосовно нормативно-правового регулювання процесу становлення та розвитку сільського туризму в Україні.

Сучасний етап функціонування економіки України супроводжується появою нових ринкових сегментів та видів підприємницької діяльності. Це стосується і аграрного сектора. Однак процеси розвитку підприємництва на селі потребують активізації як сільськогосподарської, так й інших видів діяльності. Одним із напрямів розвитку агропромислового комплексу стає сільський туризм — апробоване явище у багатьох країнах світу, яке робить лише перші кроки в економічній системі нашої держави. Специфіка сільського туризму як виду економічної діяльності полягає не тільки у задоволенні потреб споживачів у відпочинку, а й у здійсненні вагомого впливу на інші сектори сільської економіки через диверсифіковані зв'язки.

Важливим етапом у розвитку сільського туризму має стати виконання Указу Президента України «Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні» (2007 р.) та плану заходів щодо державної підтримки розвитку сільського туризму на 2006–2010 роки, затверджених Розпорядження Кабінету Міністрів України (2006 р.). З огляду на це, актуальності набуває вивчення теоретичних і практичних аспектів сільського туризму як форми підприємництва на місцевому, регіональному та державному рівнях в контексті посилення економічної компоненти його впливу на стан сільських територій.

Дослідження проблематики сільського туризму в Україні здійснюють В. Васильєв, Ю. Зінько, Н. Кудла, В. Куценко, Н. Липчук, О. Орленко, Х. Роглев, М. Рутинський та ін. Окремі напрями розвитку туризму досліджують О. Бейдик, В. Безносюк, В. Євдокименко, В. Кифяк, Н. Коніщева, М. Крачило, О. Любцева, І. Смаль, Д. Стеченко, Т. Ткаченко, В. Федорченко, Л. Шульгіна. Значний внесок у розробку теорії і практики туризму зробили такі зарубіжні дослідники, як Я. Варшинська, І. Вайнене, А. Верболь, М. Біржаков, М. Борушак, І. Енджейчик, Л. Жаліс, І. Зорін, В. Квартальнов, К. Крижановська, М. Міка, Р. Павлусінскі, Є. Пісаревський, Т. Ратц та ін.

Разом із тим, більш глибокого вивчення потребують питання розвитку та особливостей функціонування сільського туризму як форми підприємництва в аграрному секторі економіки. Різноманіття сільських територій, де

здійснюється туристична діяльність, потребує обґрунтованого аналізу передумов і факторів використання їх туристсько-рекреаційних ресурсів, а також наукових підходів щодо створення підприємницького середовища і дієвого організаційно-економічного механізму розвитку сільського туризму.

Методика досліджень. У статті використано загальноприйняті економічні методи дослідження, зокрема дедукції — при теоретичному осмисленні проблеми, монографічний — для детальної конкретизації наукових засад розвитку туризму у сільській місцевості.

Результати досліджень. На науковій і практичній ниві ще досі тривають дискусії про зміст і направленість таких понять і явищ, як «сільський туризм» і «агротуризм». Згідно з словником С.Медліка, сільський туризм (rural tourism) — відпочинковий вид туризму, сконцентрований на сільських територіях. Він передбачає розвиток туристичних шляхів, місць для відпочинку, сільськогосподарських і народних музеїв, а також центрів з обслуговування туристів з провідниками та екскурсостодами. Поняття «сільський туризм» часто ототожнюють з «агротуризмом», але «сільський туризм» значно ширше. Агротуризм (farm tourism) — відпочинковий туризм, що передбачає використання сільського (фермерського) господарства. Агротуризм може проявлятися у різних формах, але завжди включає наймання помешкання. Розрізняють дві базові форми агротуризму: наймання помешкання з обслуговуванням безпосередньо в межах дворогосподарства або розміщення на нічліг з самообслуговуванням на землях, що належать до дворогосподарства, наприклад в кемпінгах та наметах. Агротуризм, таким чином, виступає однією з форм сільського туризму. У агротуризмі дворогосподарство (фермерське господарство) становить одночасно нічліжну базу та головний предмет інтересу для туриста.

Екотуризм — це форма подорожі, сприятлива для навколишнього середовища. Вона відбувається на територіях, що мають природничу цінність (національні та ландшафтні парки). Екотуризм спрямований на охорону природного й культурного середовища регіонів, які відвідуються туристами. Він передбачає, що учасниками цих подорожей є люди з високою екологічною свідомістю. Синонімом поняття «екотуризм» є зелений туризм (green tourism), природничий туризм (nature tourism). Виділяються такі форми екотуризму — активний екотуризм (піший, велосипедний, водний, кінний, рибальство), фауністичні та флористичні поїздки (орнітологічні поїздки, полювання, тематичні поїздки), культурологічні й етнографічні поїздки.

Сільський туризм і його різновидність агротуризм мають багато спільного з екотуризмом і часто відповідають багатьом його пріоритетам, зокрема: збереження природничого та культурного середовища, підтримка добробуту місцевої громади, постачання туристам харчів з місцевих продуктів. Деякі власники агротуристичних господарств, розташованих поблизу природоохоронних територій, підтримують серед туристів проєкологічні вимоги. У сільських місцевостях організовують відвідувачам багато додаткових

послуг, що включають екотуристичні програми: кінні та велосипедні прогулянки, маршрути по знакованих стежках у національних і ландшафтних парках, природничі подорожі, збирання ягід та грибів. Сільський туризм (агротуризм) і екотуризм відрізняються основними цілями використання вільного часу, їхня головна різниця полягає у базових мотивах подорожування. Сільський туризм — це форма проведення вільного часу у вигляді стаціонарного відпочинку, тоді як базовою метою екотуризму виступає активне відкриття дикої природи, традицій і культури, їх глибоке пізнання й сприйняття. Сільські оселі можуть використовуватись як база для ночівлі та харчування екотуристів. У спеціальній літературі з'явилося нове поняття екоагротуризму, що передбачає відпочинок у селян, які вирощують сільськогосподарську продукцію із застосуванням екологічних методів. Тут агротуризм поєднується з екологічним сільським господарством.

Наведені вище поняття, пов'язані з сільським туризмом і екотуризмом, знайшли своє використання для визначення форм туристичного руху в Україні. Зокрема, відпочинок в українських селах було визначено як «сільський зелений туризм». Він охопив широкий спектр форм відпочинку на селі: від стаціонарного відпочинку у сільській місцевості (власне сільський туризм), відпочинку у туристичних центрах і курортах, що розташовані у селищах і малих містах, до відпочинку у сільських дворогосподарствах (агротуризм). Визначення сільського руху як «зелений» підкреслює його проєкологічну орієнтацію.

Актуальною проблемою правової підтримки сільського туризму є формування організаційно-господарського механізму його функціонування і державної підтримки у вирішенні таких питань:

а) прийняття нормативних документів, які регулюватимуть діяльність різних форм сільського туризму;

б) здійснення заходів щодо підтримки та просування сільського туризму на внутрішньому та міжнародному туристичному ринку;

в) забезпечення організаційної й матеріальної підтримки з боку держави нового виду послуг на селі — сільського туризму та агротуризму.

В сучасній літературі ми зустрічаємось з досить широкою класифікацією різновидів туризму: активний і пасивний; історичний, культурно-етнічний, пізнавальний, екологічний, розважальний, екстремальний тощо. Але рідко хто зможе відрізнити аграрний туризм від сільського зеленого, а сільський зелений від екологічного. Можливо, для більш чіткого розуміння різниці між ними необхідно звернути увагу на професійний рівень власників об'єктів розміщення. З цією метою вводиться нова класифікація — за кадровим складом. В основу цієї класифікації покладено професійний рівень осіб, які надають туристичні послуги. До виникнення поняття «сільський зелений туризм», туризмом в загальноприйнятому розумінні займались особи, що мали відповідну освіту та стаж роботи в туристичних фірмах. Основна відмінність сільського зеленого туризму від туризму, так би мовити, звичайного — це те,

що туристичні послуги надають особи, які мають інший фах (сільськогосподарські робітники, працівники сфери обслуговування, вчителі) та надають ці послуги в сільській місцевості.

Селянин-фермер в межах сільського туризму може організувати:

- активний туризм (збудувати на своїй території спортивний майданчик, підйомник, розробити маршрути для велотуристів, кінні прогулянки);
- екотуризм (відпочинок в екологічно чистій місцевості, вживання чистих продуктів);
- мисливський туризм;
- культурно-етнічний (екскурсії, розповіді про історію краю, національні обряди, побуто)тощо.

Основою сільського туризму є власне сам селянин та його побут. Селянин запрошує до своєї оселі:

- людину з міста подивитись на сільськогосподарське виробництво (як робиться цей особливий сир, масло, ковбаса тощо, як вирощуються ці свині, кролі, корови, коні);
- людину творчої, розумової праці подивитись на майстерність ремісника (як робиться дерев'яний посуд, як плететься ліжник)
- іноземців подивитись на особливості національних традицій, культури.

Щоб визначити критерії, за допомогою яких можна б було відрізнити сільський туризм від усіх інших, необхідно законодавчо закріпити ряд вимог до житла та до власника житла, який надає послуги з сільського зеленого туризму. Треба ввести до законодавства поняття «агрооселя». Агрооселя — це житлове приміщення, яке знаходиться в сільській місцевості, містить не більше п'яти кімнат, пристосованих для проживання туристів і належить на правах приватної власності господарю, який займається сільсько-господарською діяльністю або зайнятий у сфері обслуговування чи соціальній сфері села.

Для чого потрібно це визначення? В законодавстві повинно бути передбачено пільги для власників осель, що дозволять прискорити розвиток сільського зеленого туризму. Щоб розрізнити, які саме приміщення підпадають під дію пільг, необхідно чітко визначити поняття «агрооселя». Наприклад, в Польщі чинним законодавством встановлені пільги щодо оподаткування агротуризму і виникли проблеми з розрізненням сільських осель та приватних мініготелів, які оподатковуються на загальних підставах. Що означає житлове приміщення? Це означає, що відповідно до довідки з інвентаризаційного бюро це приміщення визначене як житлове. Тобто поняття «агрооселя» не охоплює колиб, перебудованих для прийому туристів господарських приміщень тощо.

Що означає займатися сільським туризмом як підсобною діяльністю? Власником агрооселі може бути фермер, селянин, який працює індивідуально на присадибній ділянці, селянин, який працює на сільськогосподарських підприємствах, а також мешканці села, зайняті у сфері обслуговування та

соціальної сфері: працівники сільради, пошти, вчителі, продавці тощо. Необхідно законодавчо закріпити звільнення агроосель від сплати готельного збору та обов'язкової державної стандартизації. Для агроосель можливе запровадження добровільної категоризації представниками Спільки сприяння розвитку сільського зеленого туризму та представниками органів місцевого самоврядування (треба затвердити категорії та умови проведення категоризації: оплатна чи безоплатна тощо).

У майбутньому самі власники агроосель будуть зацікавлені в проведенні стандартизації для підвищення рівня своєї діяльності та наближення до міжнародних стандартів. Система стандартизації буде використовуватись організаціями, які займаються рекламою агроосель і передбачає відповідність якості та ціни продукту (послуги). Стандартизація оселі забезпечує: прозорість пропозиції для клієнта; контроль якості продукту; різноманітність пропозицій та різницю в ціні.

У Польщі стандартизація проводиться інспекторами Польської Федерації сільського туризму «Гостинні господарства» кожні два роки. У польському законодавстві закріплено, що оселі для гостей не підлягають стандартизації, але ці приміщення можуть використовуватись для нічлігу лише в тому випадку, якщо вони відповідають певним вимогам, затвердженим розпорядженням голови Ради Міністрів. Необхідно внести доповнення в податкове законодавство стосовно пільгового оподаткування доходів, отриманих громадянами за договірними умовами оренди житла в сільській місцевості. Згідно з чинним законодавством, цивільно-правові угоди між фізичними особами вони оподатковуються за ставкою 20%. Доцільним буде зменшити ставку податку до 2-4% від ціни договору.

Підприємницька діяльність фізичної особи є найзручнішим способом провадження бізнесу на початковому етапі. Це не потребує складання статуту або установчого договору, формування статутного фонду, а отже, й великого статутного капіталу. Вам не треба мати окремої юридичної адреси, оскільки Вашою адресою як суб'єкта підприємницької діяльності буде Ваша домашня адреса. Вам не обов'язково відкривати рахунок в банку й виготовляти печатку: це Ви можете зробити за власним бажанням. Нарешті, якщо Ви не будете використовувати працю найманих працівників, то Вам не обов'язково реєструватися в органі Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, у центрі зайнятості, в органі Фонду соціального страхування від нещасних випадків: це Ви можете зробити на добровільних засадах.

Висновки. Законодавча база, що буде створена для регулювання стосунків у цій, відносно новій для України сфері діяльності сільських господарів, безперечно повинна відповідати сьогоденним реаліям українського села та повинна бути спрямована на вирішення його актуальних проблем, враховуючи перспективний розвиток сільських населених пунктів, а також гармонічно вписуватись в існуюче законодавче поле України. Вищевикладене дослідження дає можливість сформулювати наступні рекомендації стосовно

нормативно-правового регулювання процесу становлення та розвитку сільського туризму в Україні. Це, передусім, стосується дотримання головних принципових елементів, на яких базується законодавча база регулювання сільського туризму в Польщі та Угорщині, тобто:

- чітке визначення в законодавстві України понять: «сільський господар», «сільське або селянське господарство (садиба тощо)», «сільське або селянське господарювання»; — законодавче визнання права «сільського господаря» на «сільське господарювання» без створення юридичної особи та без набуття статусу підприємця;
- відмежування діяльності в сфері сільського туризму від підприємницької діяльності взагалі, а також від товарного агропромислового виробництва на селі та туристичної діяльності. При цьому бути свідомим того, що сільський туризм є й у подальшому залишатиметься органічною частиною сільськогосподарської діяльності та туристичного бізнесу в Україні;
- впровадження діяльності у сфері сільського туризму «сільськими господарями» повинно здійснюватись без будь-яких дозволів та реєстрацій в органах влади;
- встановити, що умови діяльності у сфері сільського туризму регулюються чинним законодавством та чинною іншою нормативною базою, яка регулює відносини у тій чи іншій сфері суспільних відносин. Такий підхід надасть можливість уникнути прийняття спеціального Закону «Про сільський туризм в Україні». У той же час жоден з елементів діяльності не залишиться поза правовим полем держави;
- звільнення від оподаткування доходів, отриманих «сільськими господарями» від надання послуг по сільському туризму;
- процес законодавчого регулювання та інші форми унормування діяльності у сфері сільського туризму повинні відбуватись за безпосередньої участі сільських господарів та їх громадських об'єднань.

Право на визначення окремих норм і стандартів діяльності та контроль за їх дотриманням потрібно делегувати таким громадським об'єднанням. Таким чином, тільки шляхом застосування в українському законодавстві наведених вище методів та засобів, а також дотримання принципових положень правового регулювання, які витримали іспит на практиці, можна створити стійку правову основу для повноцінного розгортання Визначення в законі України «Про особисте селянське господарство» правової природи ведення особистого селянського господарства, в тому числі з використанням майна селянського господарства для потреб відпочиваючих, та невіднесення її до підприємницької діяльності. Внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про

прибутковий податок з громадян» згідно яких до суми виплат, що не включаються до сукупного оподаткованого доходу, належать також і доходи громадян від продажу вирощеної в особистому підсобному господарстві сільськогосподарської продукції, виклавши це положення у відповідності до закону «Про особисте селянське господарство».

Для визначення межі поділу між сільським туризмом та туристичною індустрією потрібно буде внести доповнення до Закону України «Про туризм». Нормативний текст цього доповнення повинен встановити: дія яких норм та положень цього закону не розповсюджується на фізичні особи та членів їх сімей, які ведуть особисте селянське господарство без створення юридичної особи на землях, переданих у власність або наданих у користування цим фізичним особам для використання відповідно до законодавства, у тому числі й для надання послуг з використанням майна, яке належить особистому селянському господарству, тобто для цілей сільського туризму.

Доповнення переліку видів діяльності селянського господарства з наданням послуг у законі «Про особисте селянське господарство» буде вимагати прийняття спеціального підзаконного акту. Це повинна бути постанова Кабінету Міністрів України «Про послуги в особистому селянському господарстві», в яку сформулювати визначення сільського туризму, як одного з різновидів послуг, які можуть надаватись селянськими господарствами. Наведені в заключній частині цього дослідження «практичні кроки» безумовно є гіпотетичними, умовними тому, що прийняття вказаних нормативних актів у пропонованій формі та послідовності має сенс виключно у випадку виконання першої пропозиції стосовно прийняття закону «Про особисте селянське господарство» з пропонованими нами змінами та доповненнями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Макаренко П.М. Економічний потенціал різних форм аграрних господарств / П. М. Макаренко, Л. Л. Мельник // Економіка АПК. — 2011. — № 7. — С. 89–97.
2. Малиновський А.С. Кадрово-управлінський потенціал аграрних формувань / А. С. Малиновський // Економіка АПК. — 2011. — № 7. — С. 97–104.

Одержано 18.05.12

Сельский туризм как форма предпринимательства в аграрном секторе экономики требует более глубокого изучения. Многообразие сельских территорий, где осуществляется туристическая деятельность, требует обоснованного анализа предпосылок и факторов использования туристско-рекреационных ресурсов, а также научных подходов по созданию предпринимательской среды и действенного организационно-экономического механизма развития сельского туризма. Законодательная база, которая будет

создана для регулирования отношений в этой, относительно новой для Украины сфере деятельности сельских хозяйств, бесспорно должна соответствовать настоящим реалиям украинского села и должна быть направлена на решение его актуальных проблем, учитывая перспективное развитие сельских населенных пунктов, а также гармонично вписываться в существующее законодательное поле Украины.

Ключевые слова: сельский туризм, закон, закономерности, прогнозирования, планирования, формирования, рынок, рынок труда.

Rural tourism as a form of entrepreneurship in the agricultural sector of economy requires a more thorough study. The variety of rural tourist areas requires a reasonable analysis of preconditions and factors of using tourist and recreational resources, as well as scientific approaches to the creation of business environment and effective economic-organizational mechanism of the development of rural tourism. The legislative framework which will be created to regulate the relations in this relatively new in Ukraine field of farmers' activity without doubt must correspond to present realities of the Ukrainian village and should be aimed at solving its current problems taking into consideration the perspective development of rural areas, as well as integrate harmoniously with the existing legislation of Ukraine.

Key words: rural tourism, law, regularities, forecasting, planning, market, labor market.

УДК 338.43:631.11.009.12:005.44(477)

МОДЕЛЬ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНИХ І АГРОПРОМИСЛОВИХ ФОРМУВАНЬ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В. Ю. ІЛЬІН, докторант

Луганський національний аграрний університет

У статті розглянуто проблеми економічних стосунків в глобалізаційних умовах суб'єктів господарювання в аграрних і агропромислових формуваннях, структуру сільськогосподарських підприємств в Україні по організаційно-правових формах господарювання. Запропонована модель економічних відносин суб'єктів господарювання для досягнення найбільшої ефективності виробництва у сільському господарстві.

Необхідність вивчення ринкових стосунків в умовах глобалізації в аграрному секторі пов'язана не з галузевим підходом, а з тим, що основним чинником в цій сфері економіки є земля — ресурс нерукотворний, обмежений як кількісно, так і якісно [4, с. 5]. Крім того, цей сектор економіки має справу не

з фізичною або хімічною, а з біологічною формою руху, що детермінує залежність технологічних виробничих процесів від природних умов. Однією з важливих особливостей сільського господарства в умовах глобалізації є те, що створена тут продукція бере участь в подальшому процесі виробництва. У сільському господарстві як засоби виробництва використовуються насіння і посадочний матеріал, корма, а також значна частина поголів'я на відновлення і розширення стада тварин. Все це вимагає додаткових матеріальних ресурсів для будівництва приміщень і об'єктів виробничого призначення.

Важлива особливість сільського господарства полягає в тому, що тут не збігається робочий період з періодом виробництва продукції. У сільському господарстві період виробництва складається з часу, коли процес здійснюється під впливом праці людини і коли він здійснюється безпосередньо під впливом природних чинників. Неспівпадання періоду виробництва і робочого періоду обумовлює сезонність сільськогосподарського виробництва. Останнє робить в умовах глобалізації істотний вплив на організацію виробництва, ефективне використання техніки, трудових ресурсів і зрештою на ефективність галузі в цілому [2]. Ці особливості є основними відмінностями сільськогосподарського виробництва від інших видів діяльності.

Методика досліджень. Важливість вивчення господарюючих суб'єктів як окремої економічної категорії підтверджують напрями досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Проблеми вивчення економічних стосунків в глобалізаційних умовах суб'єктів господарювання в аграрних і агропромислових формуваннях займають значне місце в працях зарубіжних учених: М. Трейси [14], В. Цветаєва [16], Л. Абалкіна [1], А. Никонова [10] і інших. Так, професор В.М. Цветаєв в статті „Економічні цілі: загальні закономірності, і особливості перехідного періоду” [16, с. 3] робить акцент на важливість дослідження господарюючих суб'єктів. Зокрема, розглядаючи різні точки зору які відображають взаємозв'язок загальних економічних цілей з цілями окремих економічних одиниць, він відмічає „...досить розумно виходити з того, що економіка об'єктивно і спонтанно досягає загальних цілей в результаті здійснення цілей окремих її учасників”.

На думку О.Я. Лівшица [8] аграрні стосунки як складова частина всієї системи економічних і соціальних стосунків є стосунками між людьми, зайнятими в аграрній сфері з приводу виробництва, обміну, розподілу і вжитку матеріальних благ. Основне ядро соціально-економічної структури аграрних стосунків утворює система землеволодіння і землекористування, точніше — стосунки власності на землю. На наш погляд, це є основою економічних стосунків суб'єктів господарювання аграрних і агропромислових формувань.

З українських учених в сучасних умовах глобалізації економіки цією проблемою займалися: О.Г. Білорус, Б.В. Губський, П.Т. Саблук, В.Г. Ткаченко та інші [5; 6; 12]. Проте ряд проблем економічних стосунків аграрних підприємств в умовах глобалізації не вивчені. Тому ми ставимо собі завдання досліджувати суб'єкти господарювання в аграрних і агропромислових

формуваннях, а також визначити модель економічних стосунків суб'єктів господарювання в умовах глобалізації.

Результати досліджень. Суб'єктами економічних відносин в умовах глобалізації економіки є окремий індивід, сім'я, колектив, держава. Основа економічних стосунків — стосунки власності, які характеризують спосіб з'єднання працівника із засобами виробництва.

Суб'єктами економічних стосунків в сучасному аграрному секторі є (рис. 1):

- держава;
- сільськогосподарські підприємства;
- індивідуальні виробники сільськогосподарської продукції.

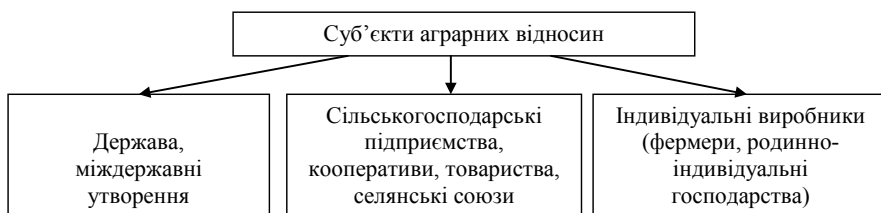


Рис. 1. Суб'єкти аграрних відносин*

*узагальнено автором з використанням джерела 4, с. 6

На наш погляд, характер і особливості аграрних стосунків визначаються перш за все формою власності на землю як основного засобу виробництва. У сучасних умовах глобалізації економіки власність на землю в різних країнах має наступні форми (рис. 2).



Рис. 2. Форми власності на землю*

*узагальнено автором з використанням джерела 4, с. 7

Наявність різних форм власності в умовах глобалізації економіки на

землю і землекористування є основою багатуукладності сільського господарства. Світова практика показує, що в аграрному секторі ефективно функціонують різні за розмірами і формами власності види підприємств — малі, середні і великі, засновані на повній власності на землю і на оренді; родинні ферми, сільськогосподарські кооперативи і корпорації. Всі вони мають рівні права в стосунках з державою, іншими аграрними і несільськогосподарськими підприємствами і організаціями [3, с. 215]. В Україні в результаті проведення поетапної земельної реформи в умовах глобалізації сталися корінні, необоротні перетворення земельних стосунків. Одним з найважливіших її результатів є ліквідація монополії державної власності на землю і введення інституту приватної власності [10, с. 110]. Згідно із Земельним кодексом [7], прийнятим в жовтні 2001 р. парламентом України, суб'єктами права власності на землю є:

- громадяни і юридичні особи — на землі приватної власності;
- органи місцевого самоврядування — на землі комунальної власності;
- державні органи — на землі державної власності.

Згідно з Господарським кодексом України [15], іноземні громадяни і юридичні особи, а також особи без громадянства, можуть стати власниками лише земель несільськогосподарського призначення, де розташовані об'єкти нерухомості, які належать їм на правах приватної власності.

Реформування земельних стосунків в глобалізаційних умовах привело до істотних соціально-економічних змін на селі — створення нових різнотипних господарюючих суб'єктів в сільському господарстві і економічних передумов для активізації їх діяльності (товариства, індивідуальні і кооперативні підприємства, фермерські господарства, державні і змішані підприємства) (табл. 1).

1. Кількість сільськогосподарських підприємств в Україні по організаційно-правових формах господарювання в 2011 р. [13]

Сільськогосподарські підприємства	Всього, од.	Питома вага, % до загальної кількості
Всього підприємств	57 858	100
У тому числі:		
Господарські товариства	7 545	13,1
Приватні підприємства	4112	7,1
Виробничі кооперативи	1373	2,4
Фермерські господарства	42 932	74,2
Державні підприємства	371	0,6
Підприємства інших форм господарювання	1525	2,6

З таблиці ми бачимо, що найбільшу питому вагу зі всієї чисельності сільськогосподарських підприємств займають фермерські господарства — більше 74%, на другому місці господарські товариства — більше 13%, і на

третьому місці знаходяться підприємства інших форм господарювання — менше 3%.

Сучасний земельний фонд України складає 60,4 млн. га. Значна частка земельної площі (69,3 %, або 41,8 млн. га) — це сільськогосподарські угіддя, в структурі яких 78 % України характеризуються високими біопродуктивними властивостями. На основі досліджень встановлено, що середній вміст гумусу в ріллі складає 3,2 % (124,8 т на 1 га). За оцінками вчених, при оптимальній структурі землекористування і відповідному рівні землеробства країна здатна прогодувати 300-320 млн. чоловік [11].

Результат даного дослідження можна змалювати у вигляді моделі економічних відносин суб'єктів господарювання в аграрних і агропромислових формуваннях (рис. 3).

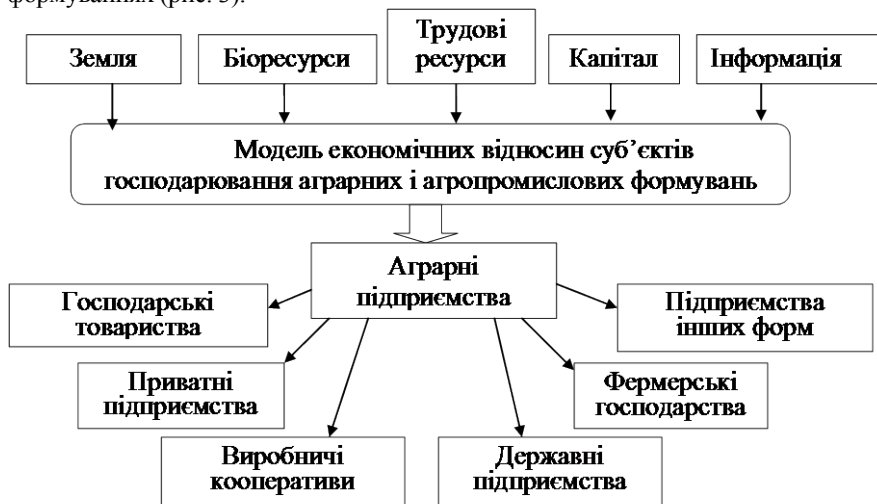


Рис. 3. Модель економічних відносин суб'єктів господарювання аграрних і агропромислових формувань*

* на основі власних досліджень

Запропонована нами модель, на наш погляд, якнайповніше відображає взаємозв'язок основних суб'єктів аграрного сектора в сучасних умовах.

На сучасному етапі аграрних перетворень в умовах глобалізації економіки основним завданням державної політики є підвищення ефективності функціонування всіх господарюючих суб'єктів на основі істотного поліпшення їх наукового, фінансового і матеріально-технічного забезпечення.

Висновки. Розглянувши модель економічних стосунків суб'єктів господарювання в умовах глобалізації в аграрних і агропромислових формуваннях, можна зробити висновки, що для досягнення найбільшої ефективності виробництва продукції в сільському господарстві аграрна реформа передбачає використання комплексної системи методів і прийомів. Однією із складових даної системи є створення багатуоукладної економіки, яка визначає спільне функціонування на умовах здорової конкуренції різних форм власності і господарювання. В ході реформування на селі ці процеси обумовлюють трансформацію раніше існуючих виробничо-господарських структур. На їх базі в умовах глобалізації економіки виникають і починають розвиватися різні, нові для вітчизняного аграрного сектора, форми господарювання, виробляються нові правила їх економічної поведінки і взаємодії. В процесі проведення аграрної реформи, в умовах руйнування і деформації, раніше існуючих інститутів, особливо важливого практичного значення набуває питання інституційного оформлення ринкових стосунків, що формуються. При цьому взаємодія приватних господарюючих суб'єктів в рамках ринкових інститутів не може протікати поза певними організаційно-економічними формами.

В умовах глобалізації економічні стосунки в аграрній сфері, з одного боку, характеризують основні результати спільної діяльності, а з іншої — відображають роль в житті поселень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Абалкин Л.И. Стратегия: выбор курса. Л.И. Абалкин. — М.: ИЭРАН. — 2007 г. — 210 с.
2. Агрономический портал. Основы сельского хозяйства. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://agronomy.ru>
3. Аكوпова Е.С. Экономика / Е.С. Аكوпова, О.Н. Воронкова, Н.Н. Гаврилко. Под общей редакцией проф. В.И. Самофалова. — Ростов-на-Дону: Пролесок. — 2008. — 432 с.
4. Базилевич В.Д. Усиление роли финансов в трансформационной экономике / В.Д. Базилевич // Финансы Украины: Научно-теоретический и информационно-практический журнал Министерства финансов Украины. — №5. — 2004. — С. 5–7.
5. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму: [монографія] / О.Г. Білорус. — К.: КНЕУ, 2003. — 360 с.
6. Губский Б.В. Инвестиционные горизонты украинской экономики / Б.В. Губский // Зеркало недели. — 1998. — №8. — С. 22–26.
7. Земельний кодекс України: за станом на 12 жовтня 2001 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — Режим доступу до вид.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
8. Лившиц А.Я. За державу обидно / А.Я. Лившиц // Журнал „Финансовые

- известия” — [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.finiz.ru/kolonka/article1262325>.
9. Ломакин В.К. Экономическая теория. Учебник для вузов / В.К. Ломакин. — М.: Юнити. — 2007. — 211 с.
 10. Никонов А.А. Подземные опасности в Москве / А.А. Никонов // Журнал „Природа”. — № 6. — 2003 г. — С. 55–56.
 11. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.
 12. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов: [монографія] — К.: ННЦ ІАЕ, 2008. — 630 с.
 13. Статистичний щорічник України за 2011 р. — К., Держкомстат. — 2012. — 319 с.
 14. Трейси М. Сельское хозяйство и продовольствие в экономике развитых стран: Введение в теорию, практику и политику / М. Трейси; [пер. с англ.]. — СПб.: Экономическая школа 1995. — 431 с.
 15. Господарський кодекс України: за станом на 12 січ. 2008 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — Режим доступу до вид.: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
 16. Цветаев В.М. Экономические цели: общие особенности в обществе переходного периода / В.М. Цветаев // Вестник СПбГУ. — 1994. — №1 (5). — С. 30–42.

Одержано 18.05.12

В статье рассмотрены проблемы экономических отношений в глобализационных условиях субъектов ведения хозяйства в аграрных и агропромышленных формированиях, структура сельскохозяйственных предприятий в Украине по организационно-правовым формам ведения хозяйства. Предложенная модель экономических отношений субъектов ведения хозяйства для достижения наибольшей эффективности производства.

Ключевые слова: *аграрный сектор, экономические отношения, формы собственности, структура землепользования, модель экономических отношений.*

The issues of economic relations of business entities in the agrarian and agro-industrial sector under modern conditions were considered in the article, the structure of agrarian enterprises in Ukraine according to their organizational and legal forms of doing business was researched. The model of economic relations of business entities was suggested for achieving the most efficient production.

Key words: *agrarian sector, economic relations, forms of ownership, structure of land-utilization, model of economic relations.*

ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЯГІДНИЦТВА

Л.О. БАРАБАШ, кандидат економічних наук
Інститут садівництва НААН

Визначено роль ягідних культур в інвестиційному забезпеченні розвитку садівництва. Проаналізовано сучасний стан, обґрунтовано основні напрями підвищення ефективності промислового виробництва ягід.

Ягідні культури мають особливе значення для високоприбуткового ведення промислового садівництва. Ягідники відзначаються значно швидшою ротацією порівняно із зернятковими та кісточковими насадженнями, що обумовлює їх інвестиційну привабливість. Високоєфективне ведення ягідництва є надійним джерелом нагромадження коштів для створення інших плодових насаджень, оскільки його раціональна організація забезпечує швидкий обіг капіталу, а відтак прискорює окупність інвестицій.

Ягідництву притаманні ті ж організаційно-економічні особливості, що й іншим підгалузям садівництва: тривалий строк вирощування на одному місці, багаторічний термін виробничої експлуатації, приналежність насаджень до основних засобів виробництва, висока трудо- і капіталомісткість тощо. Разом з тим ягідні культури мають ряд характеристик, що дозволяють виділити їх виробництво у специфічну підгалузь, а саме: їх продукція швидко псується, оскільки процес погіршення якості починається від початку збору і триває протягом усього періоду реалізації. З цього випливає необхідність якомога швидшої та ефективнішої її товарної обробки і збуту для забезпечення належного рівня цін. Але водночас однією з найбільш істотних особливостей ягідних культур є їх висока економічна ефективність, обумовлена великим попитом ринку на ранню свіжу продукцію [2,3].

Економічним аспектам організації та ефективного ведення ягідництва присвячені праці О.Ю. Єрмакова, В.А. Рульєва, О.М. Шестопаля, А.І. Шумейка, І.А. Сало, А.І. Бурлаки та ін. Проте у вітчизняній літературі ще недостатньо висвітлені як у теоретичному, так і практичному планах питання інтенсифікації промислового виробництва ягід у нових умовах господарювання з огляду його інвестиційних особливостей.

Метою статті є визначення ролі ягідних культур в інвестиційному забезпеченні розвитку садівництва, аналіз сучасного стану та обґрунтування основних напрямків підвищення ефективності промислового виробництва ягід.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою досліджень стали наукові праці з проблем розвитку ягідництва, законодавчі акти України, дані Державного комітету статистики. Використано такі загальнонаукові методи: аналітичний, монографічний, абстрактно-логічний, економіко-статистичний.

Результати досліджень. У 2006–2010 рр. площа ягідних культур в Україні становила в середньому 21,6 тис. га, валовий збір — 1091,4 тис. ц, урожайність — 54,9 ц/га, в тому числі в сільськогосподарських підприємствах відповідно 4,9 тис. га, 64,4 тис. ц та 17,7 ц/га.

У структурі площ ягідників в усіх категоріях господарств у 2010 році найбільшу питому вагу займали насадження суниці — 8,6 тис. га, або 40%, потім малини — 5,3 (25%), чорної смородини — 5,2 (24%) і лише 1 тис. га агрусу (5%). Валові збори цих культур складали відповідно 571,9; 256,9; 258,3 і 67,5 тис. ц.

В даний час у промисловому ягідництві простежуються негативні тенденції. У таблиці наведено показники економічної ефективності виробництва ягід у великих і середніх сільськогосподарських підприємствах (які мають або понад 200 гектарів сільськогосподарських угідь, або середньооблікову чисельність працюючих понад 20 осіб, або дохід (виручку) від реалізації продукції сільського господарства більше 150 тис. грн тощо) [4].

1. Економічна ефективність виробництва ягід у сільськогосподарських підприємствах України, 2008–2010 рр.

Показники	2008р.	2009 р.	2010 р.	Індекс 2008 до 2010 р.
Сільськогосподарські підприємства*				
Площа, з якої зібрано врожай, тис. га	1,8	1,7	1,6	0,9
Урожайність, ц / га	29,1	26,3	36,7	1,3
Валовий збір плодів і ягід, тис. ц	53,6	45,4	60,3	1,1
Виробничі витрати на 1 га, грн	22407	23623	26290	1,2
Собівартість 1 ц продукції, грн	1000,1	1025,4	892,0	0,9
Ціна реалізації 1 ц продукції, грн	808,0	998,8	1016,1	1,3
Прибуток на 1 га насаджень, грн	-5192,8	-670,9	4443,1	–
Рівень рентабельності, %	-19,2	-2,6	13,9	–
Кількість господарств	141	128	126	0,9
у т.ч. ті, що одержали збитки	66	54	42	0,6
ДП ДГ Подільської ДСС **				
Площа, з якої зібрано врожай, га	11	11	14	1,3
Урожайність, ц / га	73,7	106,4	87,4	1,2
Валовий збір плодів і ягід, ц	811	1170	1223	1,5
Виробничі витрати на 1 га, грн	33545	54636	45286	1,4
Собівартість 1 ц продукції, грн	455,56	513,70	518,40	1,1
Ціна реалізації 1 ц продукції, грн	672,84	772,26	792,31	1,2
Прибуток на 1 га насаджень, грн	16000	27455	23929	1,5
Рівень рентабельності, %	47,7	50,3	52,8	1,1

Розраховано за даними: * Державного комітету статистики України;

** річних звітів підприємства.

Так, у 2008–2010 рр. в середньому 42% підприємств, які займалися вирощуванням ягід, мали збитки, що, у свою чергу, спричинило низькі темпи відтворення насаджень. Зокрема, кущових ягідників, згідно даних Держгосстату України, за останні три роки щорічно закладається лише 500–570 га.

Водночас, як показує досвід роботи дослідного господарства Подільської дослідної станції ІС НААН, застосування інтенсивних технологій та належне їх ресурсне і фінансове забезпечення (виробничі витрати на 1 га — 33,5–54,6 тис. грн у 2008–2010 роках) дозволяють досягти високої продуктивності ягідних насаджень (7,3–10,6 т/га) та відповідних економічних показників (прибуток на 1 га 16,0–27,5 тис. грн, рівень рентабельності — 47,7–52,8%).

Прикладом високої ефективності вирощування та переробки продукції ягідництва також є інтегрований проект, що реалізується на Львівщині. З метою вирощування ягід та закупки їх у населення у 2005 р. було створено ТзОВ «Агрофруткіа Бишків» — українське підприємство з італійськими інвестиціями. Тут вирощують суницю, малину та аронію за сучасними європейськими стандартами якості. Доповнює виробничий цикл ТзОВ «Галфрост», створене у 2007 році, в якому побудовано сучасний холодильний склад. Також в господарстві налагоджено переробку ягід, у тому числі дикорослих. Продукція розповсюджується безпосередньо у Львівській області, зокрема на оптовий ринок «Шувар», та в інші регіони України, а також експортується у країни Європи та Китай. У 2010 р. від реалізації ягід господарство одержало 533,9 тис. грн чистого прибутку.

Таким чином, нині головним завданням підгалузі є подолання спаду виробництва, покращання фінансових результатів господарювання та поліпшення асортименту товарної ягідної продукції. Інтенсифікація сучасного ягідництва можлива через впровадження високопродуктивних сортів, інтенсивних технологій вирощування та зберігання продукції, механізації ручних робіт, що сприятиме підвищенню продуктивності насаджень і забезпеченню потреб населення в ягодах.

Основні вимоги до сучасних технологій вирощування ягідних культур — це добра якість продукції при високій урожайності, закладання насаджень зимостійкими та стійкими до вірусних і грибних хвороб, придатними до високопродуктивного ручного та механізованого збирання, суперранніми, середньо- та пізньостиглими, ремонтантними сортами (з метою подовження споживання ягід у свіжому вигляді). Зокрема, промислове виробництво суниці передбачає закладання ягідника високоякісною зеленою розсадою при сезонному вирощуванні або охолодженню («фріго») з однорядним загущеним чи стрічковим розміщенням рослин і використанням мульчуючих матеріалів із запрограмованими термінами отримання позасезонного врожаю. З'являються також додаткові можливості для збільшення виробництва ягід цієї цінної культури за рахунок використання скляних і плівкових теплиць (з розміщенням

65–85 тис. рослин га⁻¹ га), малогабаритних тунелів та ремонтантних і нейтральних до світлового дня сортів [1].

На даний час науковці ІС НААН та його мережі розробили та пропонують виробництву інноваційні технології вирощування ягід в насадженнях різних конструкцій з використанням скороплідних сортів, загущених схем розміщення рослин, які досить швидко вступають в експлуатаційний період і відзначаються високою продуктивністю. Нормативи витрат на створення 1 га ягідників у 2012–2013 рр., в розробці яких автор цієї статті брала безпосередню участь, залежно від культури та схеми садіння рослин становлять 95–145 тис. грн, в тому числі на закладання — 58–98, догляд до вступу в товарне плодоношення — 27–52 тис. грн.

Застосування цих технологій забезпечує одержання високоякісної екологічно безпечної продукції, зниження її собівартості, економне використання ресурсного потенціалу підприємства, отримання максимального прибутку та швидкий обіг капіталу. При врожайності 10–20 т/га від реалізації ягід можна отримувати 115–200 тис. грн прибутку з 1 га за рівня рентабельності 160–280%.

Найяскравішим прикладом таких інвестиційних властивостей є суниця. Інвестиції на створення її насаджень, за нашими розрахунками на основі розроблених в ІС НААН технологічних карт, становлять 125,7 тис. грн і при врожайності 12–18 т/га окупаються в перший рік плодоношення. Прибуток з 1 га насаджень за три роки їх продуктивного використання складе 418,3 тис. грн. Декілька сортів з різними строками досягання дадуть змогу більш ефективно застосувати трудові ресурси і подовжити строк постачання продукції споживачам. Таким чином, розширення промислових плантацій суниці в аграрному підприємстві, природно-економічне середовище якого сприятливе для успішного виробництва її ягід може стати надійним джерелом нагромадження інвестицій для влаштування насаджень інших порід, зокрема яблуні.

Значною мірою це стосується й культури кущових ягідників, зокрема чорної смородини, збільшення виробництва якої стримується через низьку продуктивність праці на її збиранні. Наприклад, за типовими технологічними картами, частка збиральних робіт у загальних затратах праці при ручному зборі становить близько 80%, а при механізованому — до 20%. Тому особливо актуальною є проблема поширення механізації вирощування цієї культури. У 2009 році за рахунок Державної програми на покращення матеріально-технічної бази Сумською дослідною станцією садівництва ІС НААН було придбано та застосовано вперше на Сумщині ягодозбиральний комбайн. Це дало змогу значно зменшити використання трудових ресурсів на збиранні врожаю та скоротити його строки. За даними Сумської ДСС, витрати на збір при середній урожайності 4 тонни з 1 гектара зменшуються у 5 разів порівняно з ручним збиранням. Цей позитивний досвід швидко перейняли виробничники, і на даний час в області працюють уже чотири таких комбайни.

Оскільки основними чинниками формування прибутку є рівень виробничих витрат і реалізаційна ціна продукції, яка у свою чергу, безпосередньо залежить від її якості, а в умовах конкурентного середовища зниження витрат обмежується діючими технологіями, то конкуренція на ринку ягід змушує садівницькі підприємства спрямовувати свою діяльність на освоєння багатоканальної системи реалізації. Тому нині, поряд з раціональною організацією виробництва, вирішального значення у максимізації прибутку набуває освоєння ніш на зовнішніх ринках і створення сировинних зон плодопереробних підприємств.

Висновки. В садівництві України особливе місце належить ягідним культурам, які характеризуються простотою розмноження, скороплідністю, високою врожайністю та якістю продукції. Раціональна організація ягідництва забезпечує швидкий обіг капіталу, а відтак і швидку окупність інвестицій. Більш того, його високоефективне ведення може стати надійним джерелом нагромадження коштів для створення насаджень інших плодових культур.

Оскільки кон'юнктура ринку постійно змінюється, технології виробництва ягід повинні бути максимально гнучкими та адаптованими до її змін, що, у свою чергу, пов'язано зі скороченням строку загальної ротації насаджень та прискореним оновленням їх сортового складу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 року. — К., 2008. — 76 с.
2. Економіка та організація промислового садівництва України / [Шестопад О.М., Рудь В.А., Кондратенко П.В. та ін.]; за редакцією О.М. Шестопада. — К.: ННЦ ІАЕ, 2010. — 334 с.
3. Методика економічної та енергетичної оцінки типів насаджень, сортів, інвестицій в основний капітал, інновацій та результатів технологічних досліджень у садівництві / За ред. Шестопада О.М. — К., 2006. — 140 с.
4. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2010 рік. Державний комітет статистики України. — К., 2011. — 88 с.

Одержано 21.05.12

В садоводстве Украины особое место принадлежит ягодным культурам, благодаря их скороплодности, высокой урожайности и качеству продукции. Высокоэффективное ведение ягодоводства обеспечивает быстрый оборот капитала, соответственно ускоряет окупаемость инвестиций и может стать их надежным источником для создания других плодовых насаждений.

Ключевые слова: *промышленное ягодоводство, инвестиции, интенсификация.*

A special place in horticulture of Ukraine is given to soft fruits due to their early-ripening period, high yield and produce quality. Highly efficient small fruit production ensures the rapid turnover of capital and accelerates the return on investments as well as has the opportunity to become their reliable source for the creation of other fruit plantations.

Key words: commercial small fruit production, investments, intensification.

УДК 658.153

ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Г. О. ХУДЯКОВА, аспірант

Луганський національний аграрний університет

Розглянуті основні теоретичні положення щодо управління оборотними активами, а також формування політики управління ними на аграрних підприємствах та запропоновані практичні рекомендації з управління оборотними активами на цих підприємствах.

На сучасному етапі економічного розвитку України в агропромисловому комплексі сформувалися принципово нові умови господарювання. Криза неплатежів, диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію негативно вплинули на фінансовий стан більшості сільськогосподарських товаровиробників. У зв'язку з цим загострилися проблеми, пов'язані з недостатньою забезпеченістю аграрних підприємств оборотними активами. Все це зумовило необхідність розробки нових підходів до управління оборотними активами аграрних підприємств. В умовах повної самостійності в управлінні і веденні господарської діяльності, розпорядженні ресурсами і результатами праці благополуччя аграрних підприємств багато в чому залежить від ефективності використання оборотних активів. Тому питання управління оборотними активами, ґрунтовані на науковому підході, набувають важливого значення, а управління оборотними активами стає невід'ємною частиною системи управління підприємства в цілому.

Проблеми управління оборотними активами досить глибоко досліджені як зарубіжними так і вітчизняними вченими. Серед іноземних авторів слід відзначити роботи Ю. Бригхема, Р. Брейли, Дж. К. Ван Хорна, Р. Каплана, Д. Нортон і інших. Істотний внесок у розвиток цього питання зробили такі вітчизняні дослідники І.А. Бланк, Ю.В. Бутинець, Л.М. Герасимова, М.Я. Дем'яненко, Л.А. Демчук, М. І. Малік, Є. С. Стоянова, М. Д. Поддєрьогін, В.В. Ковальова, В. В. Бочаров, М. В. Романівський та інші. В той же час, ступінь вивченості основних аспектів управління оборотними активами на аграрних

підприємствах недостатній. Запропоновані вищезгаданими авторами методологічні підходи і практичний інструментарій носять уніфікований характер і потребують адаптації до особливостей господарювання аграрних підприємств.

Метою статті є розвиток теоретичних положень, що розкривають зміст особливостей управління оборотними активами, а також формування політики управління ними на аграрних підприємствах і розробка практичних рекомендацій щодо управління оборотними активами на цих підприємствах.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною основою досліджень є положення економічної та фінансової теорії, роботи вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем управління оборотними активами та формування політики управління ними на аграрних підприємствах. У процесі дослідження були використані такі методи як загальнонаукові (аналіз, синтез) та спеціальні (абстрактно-логічний, монографічний).

Результати досліджень. Управління оборотними активами включає визначення достатньої для безперервної роботи підприємства величини, складу і структури поточних активів, джерел їх фінансування, збільшення оборотності, підвищення ефективності використання оборотних активів.

Ефективність використання оборотних активів характеризується системою економічних показників. Ми дотримуємося думки, що для оцінки ефективності використання оборотних активів необхідно використовувати систему показників, в яку включаються як показники оборотності, так і показники кінцевої ефективності використання оборотних активів. Оцінку оборотності доцільно здійснювати не лише за оборотними активами в цілому, але й за окремими їх елементами: запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами. У ринкових умовах систему показників необхідно доповнити також показниками платоспроможності і фінансової стійкості, оскільки фінансове положення підприємств залежить від стану і ефективності використання оборотних активів [1].

Нині через відсутність у аграрних підприємств найбільш ліквідних активів і у зв'язку з низькою оборотністю дебіторської заборгованості спостерігається порівняно висока міра ліквідності запасів. Особливо ефективні вкладення коштів в найбільш активні елементи оборотних фондів. Збільшення обсягів використання якісного насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин, кормів та інше дозволяє аграрним підприємствам збільшити виробництво сільськогосподарської продукції і підвищити її ефективність.

Прискорення оборотності оборотних активів впливає на підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Чим швидше здійснюється кругообіг авансованої вартості, тим менше потрібно оборотних активів для прогнозованого обсягу виробництва і реалізації продукції. Якщо перехід оборотних активів з однієї форми в іншу уповільнено, то зростає додаткова потреба в них, що веде до необхідності залучення кредитів. Одним з найважливіших чинників, що впливають на прискорення оборотності

оборотних активів, є збільшення виручки від реалізації продукції, робіт і послуг. Між швидкістю обороту оборотних активів і виручкою спостерігається пряма залежність. Збільшення виручки досягається за рахунок збільшення обсягів виробництва, продажу і підвищення цін реалізації продукції.

Значний вплив на швидкість обороту і ефективність використання оборотних активів має система їх формування. У багатьох аграрних підприємствах власні оборотні активи заміщені простроченою і відстроченою кредиторською заборгованістю, яка є основним джерелом фінансування вкладень в оборотні активи [2]. Короткострокові кредити і позики мають незначну питому вагу в загальній сумі джерел фінансування, і це передусім, пов'язано з некредитоспроможністю багатьох аграрних підприємств в нинішніх умовах. Помітне зростання долі кредитів пояснюється деяким поліпшенням фінансового стану сільськогосподарських підприємств, введенням компенсацій частини процентної ставки за кредитами за рахунок бюджету. Зростаюча кредиторська заборгованість є не лише результатом збиткової діяльності частини господарств, але також наслідком неврегульованості низки питань розрахунково-фінансових відносин.

У сучасних же умовах ефективність діяльності підприємств багато в чому залежить від правильного визначення потреби в оборотних активах. Оптимальна забезпеченість оборотними активами веде до поліпшення фінансових показників, до мінімізації витрат, до ритмічності і злагодженості роботи підприємств.

Оборотні активи мають досить значну питому вагу в загальній валюті балансу аграрних підприємств. Оборотні активи і наявність певної політики у керівництва підприємства відносно управління цими активами важливі, передусім, з позиції забезпечення безперервності і ефективності поточної діяльності підприємства.

Політика управління оборотними активами, перш за все, повинна забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності і ефективністю роботи в цілому. Це зводиться до рішення двох важливих завдань — забезпечення платоспроможності та прийнятного об'єму, структури і рентабельності активів. Відсутність першої умови веде до не змоги підприємства оплачувати рахунки, виконувати зобов'язання і можливого банкрутства. За відсутності другої умови підприємство може зіткнутися з ризиком неплатоспроможності [5].

Завдання системи управління оборотним капіталом аграрних підприємств — координація дій підрозділів з функціями всіх підсистем управління: трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами, що забезпечує підвищення рентабельності оборотних активів. Це завдання може бути виконане на основі нових структурних рішень, що припускає розробку відповідної політики управління. Суть політики управління оборотними активами аграрних підприємств полягає у визначенні достатнього їх рівня і раціональної структури, а також у визначенні величини і структури джерел їх

фінансування. Політика управління оборотними активами аграрного підприємства має містити такі етапи:

1. Оцінка стану оборотних активів в попередньому періоді.
2. Аналіз ефективності використання оборотних активів.
3. Вибір моделі (підходів) управління оборотними активами.
4. Оптимізація об'єму і структури оборотних активів.
5. Забезпеченість потреби в ресурсах джерелами покриття.

На першому етапі на основі даних бухгалтерської звітності аграрних підприємств оцінюється стан оборотних активів, доля кожного елементу в їх структурі.

Другий етап політики управління оборотними активами полягає у цілях вивченні динаміки загального їх об'єму і складу в розрізі форм функціонування і їх структури. При аналізі слід враховувати закони розвитку систем, оскільки кожен технологічний етап або економічний уклад має свої межі зростання, що визначаються технологічними системами. Основні завдання аналізу оборотних активів полягають у вивченні зміни складу і структури оборотних активів, визначенні основних джерел формування оборотних активів, основних показників ефективності їх використання (показники оборотності і рентабельності оборотного капіталу, показники ліквідності), впливу структурних елементів оборотних активів на величину фінансового результату [4]. Основними напрямками аналізу оборотних активів є забезпечення варіантності рішень щодо використання оборотних активів та націленість на перспективу.

На третьому етапі політики управління оборотними активами визначається модель (підходи) управління. У вітчизняній практиці прийнято виділяти три основні моделі (підходи) управління оборотними активами підприємств: консервативний, помірний і агресивний. На нашу думку вони як найкраще відповідають специфіці аграрних підприємств. Основні принципи, кожного з перерахованих підходів, представлені в таблиці нижче.

Четвертий етап політики управління оборотними активами припускає оптимізацію їх об'єму і структури, виходячи з обраної моделі управління. На цьому етапі враховують виявлені в процесі аналізу можливі резерви підвищення ефективності використання оборотних активів. До основних резервів належать прискорення оборотності і нормування оборотних активів, управління грошовими потоками, оптимізація товарно-матеріальних запасів, управління рухом дебіторської заборгованості.

П'ятий етап політики управління оборотними активами аграрних підприємств припускає визначення впливу на швидкість їх обороту і ефективність використання джерел формування оборотного капіталу. Питання про джерела формування, з одного боку, зачіпає ефективність використання власних засобів підприємств, а з іншого — залучення позикових і додатково залучених коштів [3].

1. Основні моделі (підходи) управління оборотними активами

Модель (підхід)	Реалізація на практиці	Співвідношення доходності і ризику
Запаси		
Консервативна	Формування завищеного об'єму страхових і резервних запасів на випадок перебоїв з постачаннями і інших форс-мажорних обставин	Великі втрати при зберіганні запасів і вилученні засобів з обороту, як наслідок, — зниження доходності. Рівень ризику зупинки виробництва — мінімальний
Помірна	Формування резервів на випадок типових збоїв	Середня доходність. Середній ризик.
Агресивна	Мінімум запасів, постачання «точно в строк»	Максимальна доходність, але щонайменші збої загрожують зупинкою(затримкою) виробництва
Дебіторська заборгованість		
Консервативна	Жорстка політика надання кредиту і інкасації заборгованості, мінімальне відстрочення платежу, робота тільки з надійними клієнтами	Мінімальні втрати від утворення безнадійної заборгованості і затримки оплати, але рівень продажів і конкурентоспроможність невеликі
Помірна	Надання ринкових (стандартних) умов постачання і оплати	Середня доходність. Середній ризик.
Агресивна	Велике відстрочення, гнучка політика кредитування	Великий об'єм продажів за цінами вищими за середньоринкові, але також висока вірогідність появи простроченої дебіторської заборгованості
Грошові кошти		
Консервативна	Зберігання великого страхового залишку грошових коштів на рахунках	Можливість вчасно здійснювати плановані платежі навіть при тимчасових проблемах з інкасацією може привести до їх знецінення
Помірна	Формування порівняно невеликих страхових резервів, інвестування тільки в найнадійніші цінні папери	Середня доходність. Середній ризик.
Агресивна	Зберігання мінімального залишку грошових коштів, вкладення вільних грошових коштів у високоліквідні цінні папери	Підприємство ризикує не розплатитися за терміновими зобов'язаннями або понести втрати через залучення незапланованого короткострокового фінансування

Політика управління оборотними активами визначає наскільки аграрне підприємство готове піти на ризик виникнення збитків, пов'язаний з недостатністю тієї або іншої категорії оборотних активів. Це може бути ризик простоїв виробництва із-за нестачі сировини і матеріалів, у зв'язку з поганими погодними умовами, ризик збитків, викликаних простроченою дебіторською заборгованістю. Для того, щоб правильно оцінити подібні ризики, треба також враховувати порушення договірних відносин як постачальниками, так і покупцями. Компенсувати ці ризики можна за рахунок створення страхових резервів. Політика управління оборотними активами аграрних підприємств, в першу чергу, дозволяє визначити, які мають бути ці резерви. Залежно від прийнятої політики управління оборотними активами математично обґрунтоване значення страхового запасу може бути збільшене або зменшене.

Висновки. Політика управління оборотними активами допомагає знайти компроміс між ризиком втрати ліквідності і ефективністю роботи господарюючого суб'єкта. Вона полягає у визначенні достатнього рівня і раціональної структури оборотних активів з урахуванням неоднакових потреб у мобільних засобах аграрних підприємств і масштабів діяльності, а також у визначенні величини і структури джерел фінансування оборотних активів. Сучасні економічні умови ставлять нові вимоги до управління виробництвом, у тому числі оборотними активами. Це потребує вдосконалення їх нормування, чіткої організації обліку, контролю і оперативного управління виробничими запасами, раціональної організації постачання, виробництва і збуту готової продукції, досягнення оптимального співвідношення між основними і оборотними фондами, матеріальної зацікавленості працівників в раціональному використанні матеріальних ресурсів. Важливо уміти правильно управляти оборотними активами, розробляти і впроваджувати заходи, які сприяють зниженню матеріаломісткості продукції і прискоренню оборотності оборотних активів. Важливим аспектом в політиці управління оборотними активами є формування раціональної структури джерел їх фінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / Бланк И.А. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. — 528 с.
2. Давыдова Л.В. Политика управления оборотным капиталом как часть общей финансовой стратегии предприятия / Л.В. Давыдова, С.А. Ильминская // Финансы и кредит. — 2006. — № 15. — С. 5–11.
3. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д.; кер. кол. авт.: наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2004. — 546 с.
4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика. / Е.С. Стоянова. — М.: Изд-во «Перспектива», 2008. — 656 с.
5. Торалиев К.О. Роль оборотного капитала в обеспечении предприятия

- финансовыми ресурсами / К. О. Торалиев // Вестник КРСУ. — 20011. — Том 11, № 5. — С. 66–70.
6. Харченко Е.В. Основные элементы управления оборотными активами организации / Е.В. Харченко, А.В. Малеева // Сборник научных трудов СевКав ГТУ. Серия «Экономика». — 2007. — № 6. — С. 45–47.

Одержано 23.05.12

В статье рассмотрены основные теоретические положения управления оборотными активами, а также формирование политики управления ими на аграрных предприятиях и предложены практические рекомендации по управлению оборотными активами на этих предприятиях.

Ключевые слова: оборотные активы, формирование политики управления, модели (подходы) управления, аграрные предприятия.

The article considers the main theoretical concepts of circulating assets management, and the formation of policy of their management at agricultural enterprises. Practical advice for managing circulating assets at such enterprises was suggested.

Key words: circulating assets, formation of policy of management, models (approaches) of management, agrarian enterprises.

УДК 339.13+339.138:334.716:339.9

АНАЛІЗ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА ОРІЄНТОВАНОГО НА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Д. М. СОКОВНИНА, кандидат економічних наук

Розглянуто оцінку привабливості ринку вимог покупців до продукції; визначено діяльність конкурентів підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках; проаналізовано обсяг та види продукції підприємства; запропоновано маркетингову стратегію діяльності підприємства.

Для формування ефективної вітчизняної економіки, інтеграції України у світове господарство необхідно глибоке розуміння ринкових механізмів, закономірностей поведінки споживачів та конкурентів, основ стратегічного планування та контролю. Основою формування сучасної концепції управління та удосконалення методів практичного господарювання є маркетинг.

Сучасні українські підприємства знаходяться на етапі формування маркетингу, як певної частини господарсько-управлінського механізму, і мають

внутрішньоорганізаційні проблеми спричинені відсутністю досвіду у сфері розробки маркетингової стратегії при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Методика досліджень. Оскільки основним критерієм ефективності функціонування підприємства зорієнтованого на зовнішньоекономічну діяльність є досягнення максимального (або заданого) кінцевого результату діяльності при оптимальному використанні виробничих і фінансових ресурсів, то, відповідно, основне завдання маркетингового управління виробничим потенціалом полягає передусім у раціональному розподілі ресурсів з метою досягнення найвищих показників. Під досягненням найвищих показників діяльності ми розуміємо найкращі результати стосовно кінцевих цілей діяльності і маркетингових стратегій розвитку промислових підприємств [1].

Результати досліджень. Головна мета зовнішньоекономічної діяльності підприємства — це система заходів і дій спрямованих на збереження досягнутого рівня продажу неформованих алюмосилікатних вогнетривких матеріалів на підставі існуючих маркетингових досліджень ринку, вивчення можливостей конкурентів і визначення тих переваг, які дозволяють здійснювати продаж продукції власного виробництва.

На основі узагальнення робіт таких науковців, як В.М. Барановська, Т.П. Гончаренко, І.І. Дахно, Г. М. Дроздова, С.М Ілляшенко, С.О. Коваленко, Л. І. Кринська, А.П. Рум'янець, Т.Ю. Сердюк, Т.М. Циганкова, та інші проаналізуємо маркетинг зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

На сьогодні у вітчизняній і зарубіжній літературі відсутній комплексний підхід до організаційно-економічного механізму стратегічного маркетингу. Відсутність зазначеного механізму значною мірою перешкоджає впровадженню у вітчизняну практику стратегічного підходу до управління маркетингом, що, у свою чергу, знижує конкурентноздатність вітчизняних підприємств та організацій, ефективність їх маркетингової діяльності та загальну результативність [2].

Підприємству, що вирішило вийти на іноземний ринок, необхідно взяти до уваги існування безлічі обмежень і перешкод у міжнародній торгівлі — як у країні, на ринок якої воно збирається вийти, так і в своєму власному. До таких обмежень належать: митні тарифи (фіскальні і протекціоністські), валютний контроль із боку держави, ряд нетарифних бар'єрів [3].

Проаналізуємо маркетинг зовнішньоекономічної діяльності підприємства на прикладі відкритого акціонерного товариства "Ватутінський комбінат вогнетривів", що розташовано в м. Ватутіне Черкаської області та знаходиться в центрі України — каоліновій провінції Українського щита.

Наступне припущення стосується регіонів та країн, що будуть розглядатися у якості ринків діяльності підприємства та одночасної дії факторів оточуючого середовища. Оскільки постачання до Росії можна не вважати експортом (що пояснюється практичною ідентичністю факторів зовнішнього середовища через історичну близькість політично-правових, економічних та

культурних систем країн-колишніх республік СРСР), то буде проаналізовано зовнішнє середовище в умовах країн дальнього зарубіжжя. Серед останніх значно вирізняється Європейський регіон, Близький схід, Північна Африка. Основними покупцями в даних регіонах є Болгарія, Польща, Німеччина, Іспанія, Італія, Чехія, Греція, Туреччина, Ізраїль, Лівія.

Проаналізуємо привабливість ринків для ПАТ „Ватутінський комбінат вогнетривів”.

1. Оцінка привабливості ринків для ПАТ «Ватутінський комбінат вогнетривів» в 2011 році

Країна Найменування параметру	Україна	Болгарія	Польща	Німеччина	Іспанія	Італія	Чехія	Туреччина	Греція
Рівень цін	5	3	5	5	3	4	4	5	3
Обсяг поставок	5	3	4	2	5	5	5	5	3
Витрати на логістику	5	4	5	2	3	4	4	4	2
Наявність місцевих виробників	3	4	4	2	4	5	3	4	5
Наявність місцевих продавців	2	1	2	2	2	3	3	4	2
Оцінка	3,8	2,4	3,4	2,6	3,0	3,2	3,8	4,0	3,0

Ринок Туреччини є найпривабливішим для підприємства із-за невеликих витрат на логістику (в основному це відправка товару до порту, з порту до місця призначення чорним морем); невелику кількість місцевих виробників (які не повністю задовольняють потреби місцевого ринку), також на ринку Туреччини невелика кількість місцевих продавців, тобто низький рівень конкуренції. На другому місці по привабливості для підприємства являється ринок Чехії. Порівняно з ринком Туреччини, на чеському ринку є невелика кількість місцевих виробників (але вони не задовольняють повністю потреби ринку в вогнетривах) та продавців, що створює невелику конкуренцію для досліджуваного підприємства. Третє місце, поряд з ринком Чехії, займає вітчизняний ринок (Україна). На четвертому місці через доволі велику кількість продавців вогнетривів стоїть ринок Польщі. Ринок Німеччини та Болгарії, як ми бачимо, має досить низьку оцінку привабливості у зв'язку із зменшенням темпів виробництва сталі.

Розглянемо оцінку вимог до продукції та поставок ПАТ „Ватутінський комбінат вогнетривів”, де в цілому, покупці продукції задоволені товаром та його якістю.

Найвища оцінка отримана від покупців Туреччини, що ще раз підтверджує привабливість турецького ринку; на другому місці знаходиться ринок Польщі та вітчизняний ринок. Загалом дослідження показали високу задоволеність клієнтів товарами ПАТ „Ватутінський комбінат вогнетривів”.

2. Оцінка вимог покупців до продукції та якості поставок ПАТ «Вагунінський комбінат вогнетривів» в 2011 році

Найменування параметру \ Країна	Україна	Болгарія	Польща	Німеччина	Іспанія	Італія	Чехія	Туреччина	Греція
1. Якість продукції									
Стабільність показників	5	5	4	4	5	4,5	4,5	5	5
Гранулометрія	4	5	5	5	5	5	4	5	5
Вологість	5	4	5	4	5	5	5	5	4
2. Якість поставок									
Час виконання замовлення	4	4	4	3	4	4	5	5	4
Пунктуальність	5	4	4	5	3	4	4	5	4
Інформаційне забезпечення	5	5	5	5	4	4	4	4	4
Лояльність	4	3	5	4	4	3	3	5	4
Оцінка	4,57	4,28	4,57	4,28	4,28	4,21	4,21	4,85	4,28

В 2011 році продукцію купували 39 закордонних споживачів з 16 країн світу. Було відвантажено на експорт 82 425 тис. тон продукції по Контрактам іноземним споживачам у відповідності з умовами “Інкотермс 2000” [1]: DDU — автомобільним (Франція, Польща, Англія, Германия), FCA — автомобільним (Польща, Молдова, Чехія); DAF — залізничним в напіввагонах (Росія, Польща, Словаччина, Чехія, Латвія, Молдова, Сербія); FOB, CFR — морським та річковим транспортом (Туреччина, Швеція, Франція, Греція, Ізраїль, Іспанія, Італія, Македонія).

У відповідності з вимогами міжнародних правил і норм торгівлі залучались транспортно-експедиційні фірми, судові агенти, власники суден, страхові компанії і інспекції. Наведемо види продукції, які було відвантажено на експорт.

В 2011 році метакаліну було виготовлено на 578 тис. т. більше ніж у 2009 році, шамоту кальцинованого — на 48320 тис. т. більше в порівнянні з 2009 роком, мертелю шамотного — на 137 тис. т. менше ніж у 2009 році тому, що він використовується в будівництві доменних печей, а так як металургійні підприємства переходять на електродугові печі, обсяги збуту мертелю зменшується.

Приведемо об’єми проданої продукції українським споживачам в період з 2009 по 2011 роки.

Продажі метакаліну в 2011 році, порівняно з 2009 скоротилися на 85 тис. т. З 2010 року було припинено продаж українським споживачам шамоту кальцинованого. Мертелю шамотного в 2011 році було продано на 112 тис. т. більше ніж в 2009 році, також збільшились продажі фракційного шамоту

кальцинованого в 2011 році на 1305 тис. т. порівняно з 2009 роком, в 2011 році було припинено продаж українським споживачам каоліну, всього в 2011 році було продано менше продукції ніж в 2009 році на 152 тони.

3. Відвантажено ПАТ „Ватутінський комбінат вогнетривів” на експорт за 2009–2011 рр.

№	Продукт	Відвантажено, тис. т.			
		2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення 2011 р. до 2009 р. (+,-)
1	Метакаолін	450	942	1028	578
2	Шамот кальцинований	19986	55959	68306	48320
3	Мертель шамотний	195	65	58	-137
4	Фракційний шамот кальцинований	3447	5404	7607	4160
5	Каолін	3174	4270	5426	2252
Всього:		27252	66640	82425	55173

Серед фундаментальних конкурентних переваг українського гірничо-металургійного комплексу (ГМК) на глобальному ринку в найближчі 50 років будуть залишатися великі запаси залізної руди (9млрд. т або 12% світового запасу), вигідне географічне розташування для постачань до Туреччини, Південну і Східну частини Європи, Північну Африку. Отже, якщо буде розвиватися український ГМК, значить і буде потреба в продукції комбінату.

4. Відвантажено ПАТ „Ватутінський комбінат вогнетривів” українським споживачам за 2009–2011 рр.

№	Продукт	Відвантажено, тис. т.			
		2009 р.	2010 р.	2011 р.	Відхилення 2011 р. до 2009 р. (+,-)
1	Метакаолін	253	103	168	-85
2	Шамот кальцинований	447	–	–	-447
3	Мертель шамотний	306	340	418	112
4	Фракційний шамот кальцинований	830	1691	2135	1305
5	Каолін	1037	11	–	-1037
Всього:		2873	2145	2721	-152

Так як виробництво шамоту напряму залежить від світового виробництва металів, можна зробити висновок що надалі продажі шамоту будуть збільшуватися, так як, за даними „World steel association” за 11 місяців 2011 року, світове виробництво сталі збільшилося на 7,4% і склало 1 млрд 373,0 млн т проти 1 млрд 278,8 млн т за аналогічний період 2010 р [4].

На нашу думку, підприємство має розвивати відносини на ринках Туреччини, Італії та Франції. По-перше — підприємство вже продає свою продукцію на даних ринках; по-друге продавати продукцію до Південної Кореї, США та Бразилії не вигідно із-за наявності великої кількості місцевих виробників та віддаленості. Падіння виробництва сталі в Японії та Китаю не дуже вплине на діяльність ПАТ „Ватутінський комбінат вогнетривів”, а зниження виробництва сталі виробниками Німеччини є важливим показником, так як Німеччина є найбільшим споживачем продукції підприємства в Європі.

Висновки. Сучасне виробниче підприємство, яке прагне до ефективності на зовнішніх ринках повинно створювати комплекс маркетингу, який буде охоплювати всі сфери виробництва та комерційної діяльності. В основі такого комплексу повинна бути стратегія маркетингу. Від правильності, точності та повноти її розробки залежить не тільки зовнішньоекономічна діяльність підприємства, але й його функціонування взагалі. Проаналізувавши діяльність досліджуваного підприємства та його перспективи щодо ведення зовнішньоекономічної діяльності, на нашу думку доцільно визначити можливість застосування тієї чи іншої стратегії маркетингу.

ПАТ „Ватутінський комбінат вогнетривів” займає стійкі ринкові позиції, стабільний розвиток і обирає за мету зростання обсягів збуту, ринкової частки прибутку та розширення масштабів своєї діяльності.

Для цих цілей найбільше підходить стратегія глибокого проникнення на ринок. Вона означає збільшення обсягів збуту та ринкової частки підприємства без зміни його товарно-ринкових позицій. Тобто підприємство намагається збільшити обсяг збуту, ринкову частку та прибуток за рахунок існуючих товарів на існуючих ринках збуту.

Дана стратегія може бути реалізована за двома основними напрямками: шляхом підвищення обсягів збуту для існуючих споживачів підприємства на певному ринку збуту та через залучення до товарів підприємства нових споживачів на існуючому ринку збуту.

Отже, проаналізувавши комплекс маркетингу підприємства ПАТ „Ватутінський комбінат вогнетривів” зорієнтованого на зовнішньоекономічну діяльність, можна зазначити, що перспективи реалізації даної стратегії — короткострокові, комерційний ризик застосування — низький, основний напрям інвестицій — великі витрати на просування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Селезньов В. Основи ринкової економіки України: Влада. Право. Підприємство. Фінанси. Податки. Маркетинг. Менеджмент. Торгівля. Реклама: Посібник / В. Селезньов. — К.: А.С.К., 2006 р. — 687 с.
2. Гончаренко Т. П. Сучасна концепція стратегічного маркетингу: організаційно-економічний механізм / Т.П. Гончаренко. — ДВНЗ

- „Українська академія банківської справи НБУ” — 2010 р.
3. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. / Г. М. Дроздова. — Київ: ЦУЛ, — 2002р. — 172 с.
 4. World Steel Association — Steel production 2011 <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/2011-steel-production.html>.

Одержано 24.05.05.12

Рассмотрена оценка привлекательности рынка требований покупателей к продукции; определена деятельность конкурентов предприятия на внутреннем и внешнем рынках; проанализированы объём и виды продукции предприятия; предложена маркетинговая стратегия деятельности предприятия.

Ключевые слова: *маркетинг внешнеэкономической деятельности, внутренний рынок, внешний рынок, экспорт продукции, стратегия маркетинга.*

The assessment of the attractiveness of the market and the customers' requirements to the products were considered, the activities of the enterprise competitors on domestic and foreign markets were defined, the amount and types of the enterprise products were analyzed and marketing strategy of the enterprise was suggested.

Key words: *marketing of foreign economic activity, domestic market, foreign market, export of products, marketing strategy.*

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

О.О. РУДИЧ, кандидат економічних наук
Білоцерківський національний аграрний університет
І.Б.ТЕРНАВСЬКА, кандидат економічних наук
Уманський національний університет садівництва

У статті обґрунтовані та систематизовані чинники, що впливають на розвиток маркетингових стратегій м'ясопереробних підприємств. Запропоновано модель формування маркетингових стратегій м'ясопереробних підприємств. Обґрунтовано напрями формування конкурентних переваг на цільових ринках, спираючись на маркетингові стратегії.

В умовах посилення конкуренції на ринку одним із найважливіших завдань м'ясопереробних підприємств є формування довготривалих конкурентних переваг. Мінливість зовнішнього середовища, посилення ролі науково-технічного прогресу і внутрішні стимули економічного зростання спонукають товаровиробників використовувати нові механізми забезпечення їх ефективного функціонування. У зв'язку із цим, досягнення стійких ринкових позицій м'ясопереробних підприємств у довгостроковій перспективі є неможливим без комплексного підходу до процесу розробки та впровадження маркетингових стратегій.

Питання формування конкурентних переваг в сучасних ринкових умовах висвітлені в наукових працях таких зарубіжних учених як О.В. Арістов, П. Дойл, Ж. — Ж. Ламбен, С.А Масютін, Р. Мінцберг, М. Портер, А.Дж. Стрікланд, А.А. Томпсон, Р.А. Фатхутдінова та ін.

Зважаючи на специфіку сучасної ситуації, що склалася в агропромисловому комплексі, вітчизняні науковці також визначили основні напрями підвищення конкурентоспроможності м'ясопродуктового підкомплексу. Слід виділити праці таких відомих учених економістів-аграрників, як О. М. Азаряна, В.Г. Андрійчука, О.М. Варченко, М.П. Вітовського, М.А. Горлачука, С.М. Кваші, Д.Ф. Крисанова, В.Я. Месель-Веселяка, І.Р. Михасюка, Л.М. Худолій, О.М. Шпичака та ін.

Проте, деякі проблеми й досі не мають остаточного наукового розв'язання. Удосконалення потребують теоретичні засади формування і обґрунтування маркетингових стратегій м'ясопереробних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Метою статті є розробка пропозицій щодо формування та впровадження маркетингових стратегій на м'ясопереробних підприємствах для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності та гнучкого пристосування внутрішніх можливостей підприємств до вимог ринку.

Методика досліджень. Теоретичною та методологічною базою дослідження були праці вітчизняних і зарубіжних вчених. У процесі дослідження використовувалися такі наукові методи: діалектичний, абстрактно-логічний, теоретичного узагальнення та графічного подання.

Результати досліджень. Забезпечення ефективної маркетингової діяльності підприємств м'ясопереробної галузі можлива при їх адаптації до сучасних умов господарювання за допомогою маркетингових стратегій. Очевидно, що маркетингова стратегія м'ясопереробних підприємств є програмою дій з реалізації пріоритетних, стратегічних напрямів маркетингової діяльності. Їх основу становить процес формування елементів і тактичних підходів маркетингу з метою продовольчого забезпечення м'ясопродуктами населення регіону.



Рис. 1. Чинники, що впливають на розвиток маркетингових стратегій м'ясопереробних підприємств

У процесі дослідження виявлено, що до основних чинників, які визначають збалансований розвиток м'ясопереробних підприємств, належать: споживчий, сировинний, промисловий і транспортний (див. рис. 1).

Виявлено, що ступінь впливу перерахованих чинників залежить від фізичних і біологічних властивостей сировинних ресурсів і готової продукції, їх транспортабельності та тривалості зберігання, тому виробництво, промислове переробку, реалізацію м'яса і м'ясопродуктів виділяють у самостійну спеціалізовану сферу суспільного виробництва.

М'ясне тваринництво є постачальником сировини для м'ясопереробної промисловості, що зумовлює необхідність розвитку агропромислового виробництва на міжгосподарському і міжгалузевому рівнях за рахунок інтенсифікації та поглиблення міжгалузевих зв'язків [1]. Дослідженням встановлено, що дисбаланс між сировинним сектором агропромислового комплексу і переробною промисловістю, підвищення собівартості на всіх стадіях виробничого процесу, зниження ефективності виробництва і переробки, зростання цін на м'ясо і м'ясні продукти стали причинами незадовільного забезпечення населення м'ясними продуктами регіонального виробництва, що створило умови для розвитку конкуренції в цій галузі.

Розгляд та аналіз суті, принципів і методів стратегічного маркетингового планування, практичного використання прогнозно-планових розрахунків дозволили сформулювати напрями реалізації стратегії розвитку м'ясопереробних підприємств. Схематичний алгоритм процесу формування маркетингових стратегій представлено на рис. 2.

Важливим етапом у моделі формування маркетингової стратегії є аналіз наявних тенденцій з метою ухвалення обґрунтованих управлінських рішень. Зазначимо, що завдання стратегічного аналізу м'ясопереробної галузі регіону полягає в розробці системи оцінки виробничого потенціалу його підприємств за результатами діяльності в попередньому періоді та визначенні необхідної потужності потенціалу, здатної забезпечити перспективний розвиток.

Головною метою розвитку галузі є досягнення продовольчої незалежності по м'ясопродуктах у межах регіону, критеріями досягнення якої можуть бути показники прогнозу його продовольчого забезпечення. Статистична оцінка кількості та якості продуктів харчування, що споживаються, рівня доходів, структури витрат на продовольство в цілому по країні, наведені в дослідженнях вчених у вигляді середніх значень, зумовлюють недооцінку існуючої ситуації у сфері споживання харчових продуктів, оскільки із збільшенням вибірки дисперсія значно зменшується [2, 3].

Зупинимось більш детально на виборі стратегії продовольчого забезпечення регіону. Нами пропонується провести дослідження структури ринку продовольства з урахуванням попиту, рівнів споживання м'яса і м'ясопродукції в умовах змінної структури витрат споживачів.

Зазначимо, що стратегія підвищення конкурентоспроможності м'ясної продукції є процесом розробки системи заходів щодо забезпечення стійкого

виробництва м'ясопродуктів із високими конкурентними позиціями на конкретному сегменті ринку з метою їх збереження або посилення в перспективі [4].

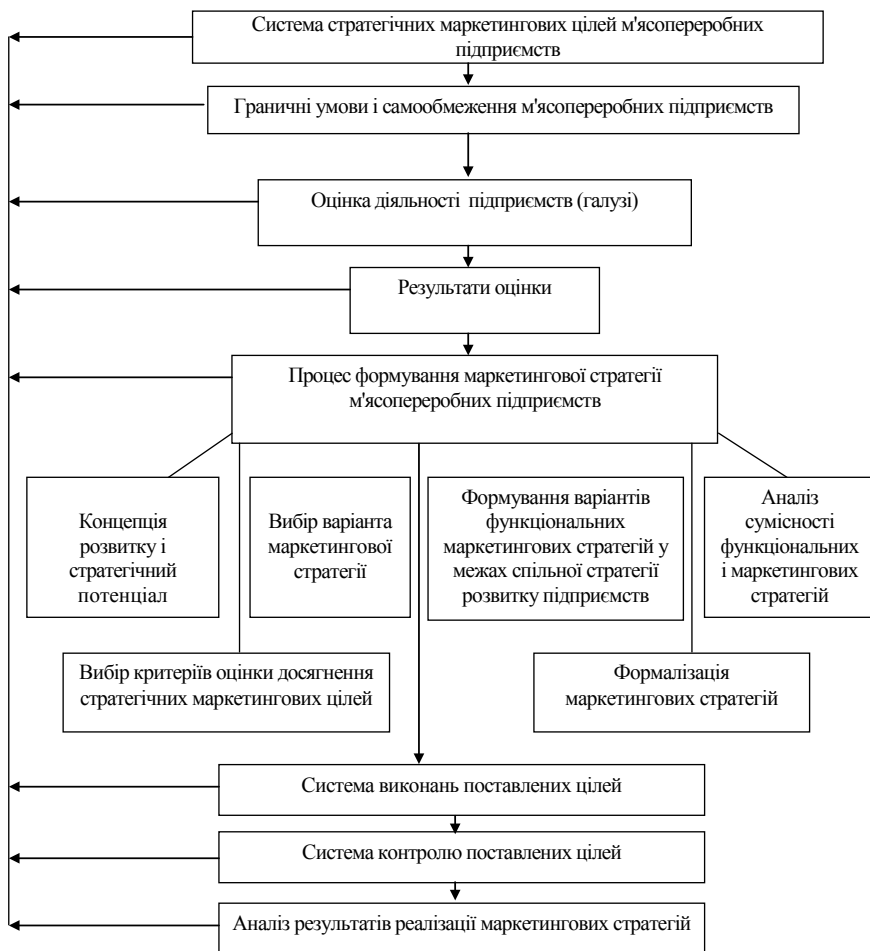


Рис. 2. Алгоритм процесу формування маркетингових стратегій м'ясопереробних підприємств

Як переконують результати дослідження, залежно від напрямів формування конкурентних переваг необхідно розрізняти:

1. Маркетингову стратегію, яка ґрунтується на проведенні

маркетингових досліджень ринку з метою максимального задоволення споживчого попиту та збільшення обсягу реалізації. Такий тип стратегії визначає характер і масштаби виробництва. Для м'ясопереробних підприємств важливим завданням є вивчення потреб у певній продукції, частоти її споживання, стану платоспроможного попиту, тощо.

2. Збутову стратегію, яка включає розробку перспективних засобів просування продукції до кінцевого споживача без втрат, збереження її якісних характеристик, створення привабливих умов реалізації. Такими напрямками можуть бути доставка продукції до споживача за рахунок виробника, ефективна реклама, організація презентацій;

3. Асортиментну стратегію, яка характеризується розширенням асортименту продукції за рахунок її поліпшення або створення нових видів.

4. Цінову стратегію, яка передбачає формування гнучкої цінової політики підприємства для цільової аудиторії. Нейтральна стратегія ціноутворення характеризується відмовою від використання цін для збільшення або зменшення освоєного сектора ринку. Роль ціни як інструменту маркетингової політики підприємства при обранні такої стратегії зводиться до мінімуму. Така стратегія є дієвою, якщо за результатами досліджень існує можливість досягнення цілей підприємства за рахунок нецінових маркетингових інструментів, або їх досягнення є менш витратним ніж зміна цін у межах нової стратегії ціноутворення.

Необхідно відзначити, що цінова стратегія тісно пов'язана з виробничою та містить комплекс заходів з виробництва високоякісної, екологічно чистої, маловитратної та рентабельної м'ясної продукції. Залежно від вагомості витрат виробництва для підприємства може бути виділена стратегія зниження собівартості продукції [5].

Виробництво продукту із нижчим рівнем собівартості збільшує можливість варіації ціни і забезпечує комерційний успіх підприємству, особливо в умовах низького платоспроможного попиту. Так, при виробництві нового виду продукції необхідно розробити ефективну систему її збуту. Перш за все, при створенні нового виду продукції необхідно вивчити потреби споживачів, кон'юнктуру ринку, слід провести маркетингові дослідження і розрахувати економічну доцільність його виробництва. Таким чином, розвиток м'ясопереробного підприємства залежатиме від правильного вибору стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції й оперативності управлінських рішень.

Слід зазначити, що всі стратегії підприємства взаємопов'язані та в сукупності є системою заходів виробництва конкурентоспроможної продукції. У практичній діяльності один або два види стратегії є переважаними, а решта доповнюють основні. Існування лише однієї стратегії неможливе навіть теоретично, оскільки на створення конкурентних переваг впливають різноманітні чинники, внаслідок чого існує необхідність розробки різних напрямів діяльності підприємства.

При визначенні економічної ефективності здійснення маркетингових стратегій, спочатку встановлюють ступінь досягнення мети. Для м'ясопереробних підприємства коефіцієнт досягнення головної мети можна визначити співвідношенням запланованих показників цільових програм із фактичними показниками їх виконання.

Висновки. Дослідженням встановлено, що залежно від напрямів формування конкурентних переваг необхідно розрізняти: аналітичну маркетингову стратегію, яка ґрунтується на проведенні маркетингових досліджень ринку з метою максимального задоволення споживчого попиту та збільшення обсягу реалізації; товарну та збутову стратегію, яка передбачає розробку перспективних заходів просування продукції до кінцевого споживача без втрат, збереження її якісних характеристик, створення привабливих умов реалізації; асортиментну стратегію, яка характеризується розширенням номенклатури за рахунок удосконалення продукції або створення її нових видів; цінову стратегію, яка включає гнучку цінову політику підприємства, впроваджуючи систему знижок і проводячи різноманітні акції.

Результати проведеного дослідження свідчать, що всі стратегії м'ясопереробного підприємства між собою взаємопов'язані та в сукупності становлять систему заходів з виробництва конкурентоспроможної продукції. Отже, поєднанням алгоритмів формування маркетингових стратегій з галузевою і регіональною специфікою можливо забезпечити конкурентоспроможність м'ясопереробних підприємств регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Подухович Ю. П. Сучасні проблеми та перспективи розвитку м'ясопереробної галузі АПК / Ю. П. Подухович // Вісник ЛНАУ. — Луганськ, 2009. — № 6. — С. 34–41.
2. Чередніченко О. О. До питання виробництва і збереження якості м'яса та м'ясопродуктів / О. О. Чередніченко // Наук. вісн. Нац. аграр. ун-ту. — 2007. — № 110, Ч. 2. — С. 163–165.
3. Пасичный В. Н. Оценка потребительской привлекательности продукции мясоперерабатывающих предприятий / В. Н. Пасичный // Мясное дело. — 2006. — № 1. — С. 24–26.
4. Азарян О. М. Маркетингова діяльність підприємств на ринку м'ясопродуктів: монографія / О. М. Азарян, Е. М. Локтєв, І. А. Оносова. — Донецьк: ДОНДУЕТ, 2006. — 229 с.
5. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємства: стратегічний підхід / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. — Донецьк: ДУЕТ ім. Туган-Барановського, 2006. — 294 с.

Одержано 25.05.12

В статье обоснованы и систематизированы факторы, которые влияют на развитие маркетинговых стратегий мясоперерабатывающих предприятий. Предложена модель формирования маркетинговых стратегий мясоперерабатывающих предприятий. Обоснованы направления формирования конкурентных преимуществ на целевых рынках, опираясь на маркетинговые стратегии.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, регион, мясоперерабатывающие предприятия, конкурентоспособность.

Factors influencing the development of marketing strategies of meat-processing enterprises were substantiated and systematized in the articles. The model of forming marketing strategies of meat-processing enterprises was offered. Directions of the formation of competitive advantages at target markets were grounded basing on marketing strategies.

Key words: marketing strategies, region, meat processing enterprises, competitiveness.

УДК 005.21:658.8

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ФІЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНИХ ПОСЛУГ, ЇХНЯ СУТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

І.П. ПОТАПЮК, аспірант, П.М. ПОТАПЮК

Луцький національний технічний університет,

Волинський національний університет ім. Лесі Українки

У статті описано ринок фізичної культури та спорту, визначено основний компонент ринку, виділено основні види фізкультурно-спортивних послуг, акцентована увага на основних послугах підприємств фізкультурно-спортивного профілю, виокремлено головні особливості ринку фізкультурно-спортивних послуг.

Сьогодні у багатьох країнах відбувається інтеграція сфери фізичної культури і спорту у ринкове середовище. Як відзначає російський дослідник П. Рожков, „сьогодні ще немає стрункої концепції розвитку фізичної культури і спорту, яка враховує сучасні реалії соціально-економічного розвитку суспільства, особливості ринкових відносин та застосування нових механізмів управління організаціями та підприємствами різних форм власності” [5].

Проблеми діяльності ринку фізкультурно-спортивних послуг тривалий час знаходяться у центрі уваги багатьох дослідників. Велике значення для розвитку сфери фізичної культури і спорту мають наукові розробки С. Гуськова, В. Дудова, М. Золотова, А. Єрмакова, А. Ізидорчика, Й. Клісінські, В.

Кузіна, М. Кутепова, Ю. Мічуди, Р. Пілояна, В. Платонова, П. Рожкова, Б. Руби, І. Руденко, С. Сланди, С. Сейранова, О. Степанової, Ю. Фоміна та ін. Дослідження цих учених містять наукові положення стосовно функціонування та розвитку сфери фізичної культури і спорту в умовах перехідних соціально-економічних систем.

Метою даної статті є дослідження ринку фізичної культури і спорту, визначення основного компоненту ринку, виділення основних видів фізкультурно-спортивних послуг.

Методика досліджень. Базою теоретичних і методологічних розробок даної статті є критично наукове та творче осмислення досягнень зарубіжних і вітчизняних науковців проблем розвитку підприємств фізкультурно-спортивного профілю. У розвідці застосовувалися методи теоретичного узагальнення і порівняння — для розкриття сутності та виявлення основних тенденцій.

Результати досліджень. Сфера фізичної культури та спорту, яка функціонує у ринковому середовищі, займає важливе місце у соціально-економічному житті суспільства, відіграючи важливу роль у добробуті людей, створюючи сприятливі умови для здорового способу життя, забезпечуючи певні фінансові надходження до державного бюджету, розвиваючи галузі економіки, а саме — виробників спортивних товарів і послуг. Функціонування ринку базується на складній системі економічних відносин, які виникають між різними суб'єктами господарської діяльності.

На думку російських фахівців М. Золотова, В. Кузіна, М. Кутепова, маркетингу фізкультурно-спортивних послуг, на відміну від маркетингу товарів, приділяється набагато більша увага з боку практикуючих менеджерів. Окрім очевидного зростання економіки зазначеної сфери, така зміна пріоритету зобов'язана також багатьом іншим факторам. Зі скороченням обсягу втручання держави в економіку таких сфер, як фізкультура і спорт, під час управління підприємствами спортивно-оздоровчого напрямку діяльності необхідно вирішувати ряд нових проблем, пов'язаних із пропозицією послуг, ціною політикою і рекламою, що раніше регулювалися централізованими інструкціями.

Зазначимо, що з появою нових конкурентів ринкова частка кожного підприємства зменшується, у той час як потенціал розвитку інших фірм швидко розширюється. Окрім специфічних особливостей маркетинг послуг також включає і традиційні питання оперативного управління: розробку продукту, розробку процесу, якість і вибір місця розташування. З іншого боку, менеджери, які працюють у сфері послуг, зацікавлені у вивченні проблем маркетингу, наприклад, таких як задоволення потреб клієнтів, вивчення реакції покупця на придбану послугу, збереження клієнтів і їх поведінка [1, с. 14–15].

Оскільки попит на ринку фізкультурно-спортивних послуг характеризується попитом окремих споживачів на окремі послуги, то в основі попиту на такі послуги знаходяться потреби конкретного споживача. У зв'язку з

нааявністю у споживачів різноманітних потреб на практиці ринок фізкультурно-спортивних послуг сформувався як складна сукупність ринкових сегментів, що об'єднують споживачів зі схожими потребами й близькими за рівнем доходів. Тому в діяльності кожного підприємства, що надає фізкультурно-спортивні послуги, повинна приділятися особлива увага вивченню ринку потенційних споживачів з урахуванням розвитку особливостей сфери в цілому. Причому сегментація ринку може здійснюватися за допомогою використання критеріїв регіональної демографії, критерію стилю життя і т. п.

Основним компонентом ринку сфери фізичної культури та спорту виступає фізкультурно-спортивна послуга, яка є специфічною діяльністю фахівців із фізичного виховання і спорту, пов'язаною з використанням економічних ресурсів та спрямованою на досягнення бажаного психофізіологічного або емоційного стану людини.

Слід зазначити, що поняття «фізкультурно-спортивна послуга» — це наукова абстракція, оскільки виявляє себе у сукупності конкретних форм, які відображають процес розподілу праці в галузі фізичної культури і спорту. Іншими словами, фізкультурно-спортивні послуги можуть бути диференційовані за певними видами. Належність послуги до того чи іншого виду обумовлене корисністю, тобто здатністю задовольняти відповідну потребу споживача.

Послуги, які виробляються у сфері фізичної культури і спорту, можна об'єднати у такі три великі групи:

- 1) фізкультурно-спортивні;
- 2) додаткові;
- 3) супутні.

Так, фізкультурно-спортивні послуги — це головні послуги сфери фізичної культури і спорту, наявність яких визначає її соціальну значущість.

Зокрема науковець Ю. Мічуда *фізкультурно-спортивну послугу* розуміє як діяльність фахівців з фізичного виховання і спорту, пов'язану з використанням специфічних економічних ресурсів та спрямовану на досягнення бажаного психофізіологічного чи емоційного стану людини засобами фізичної культури і спорту. Така діяльність наділена загальноекономічними ознаками виробничого процесу. Як і в інших сферах економіки, вона потребує відповідного речового фактора — засобів виробництва. Виробництво фізкультурно-спортивних послуг базується на використанні специфічних засобів виробництва, тобто спортивних споруд, обладнання, інвентаря, екіпіровки тощо [3].

Щодо *додаткових послуг*, то їх трактують як споріднену з фізкультурно-спортивними послугами діяльність, яка спрямована на створення певних умов для виробництва фізкультурно-спортивних послуг, забезпечення високої якості, підвищення ефекту від їх споживання [3]. До них відносимо медичний контроль, наявність допоміжних приміщень (роздягалень, душових кімнат,

кімнат відпочинку тощо), лікувально-оздоровчий масаж, сауну, лазню, джакузі, солярій, інформаційні та консультаційні послуги, прокат спортивного інвентаря, торгівлю, яка співпадає з часом споживання основних послуг.

Супутні послуги — це діяльність, яка безпосередньо не пов'язана з виробництвом фізкультурно-спортивних послуг, проте створює сприятливі умови для підвищення мотивації її споживання [3]. До таких послуг відносимо забезпечення безпеки тих, хто займається, паркування та охорону транспортних засобів споживачів послуг, наявність дитячої кімнати, забезпечення глядачів спортивних видовищ підвищеним комфортом (окремі приміщення, ліжко тощо), оренду спортивних споруд та приміщень, соціально-побутові послуги (кафе, бар, їдальня, камера схову, салон краси тощо), торгівлю продуктами харчування та сувенірами, лотереї, розіграші призів, клубні заходи (клубні свята, святкування днів народження членів клубу тощо).

Серед усіх типів основних і супутніх їм послуг, які пропонуються фізкультурно-спортивними підприємствами, нам вдалося визначити такі:

- фізкультурно-виховні або спортивно-педагогічні (фізичний розвиток, оволодіння навичками здорового способу життя, освітні);
- фізкультурно-оздоровчі (зміцнення здоров'я, оволодіння навичками здорового способу життя, користування лазнями, саунами, спортивний масаж та ін.);
- спортивно-оздоровчі (зміцнення здоров'я, оволодіння навичками здорового способу життя, змагальна діяльність);
- спортивно-видовищні (видовища, задоволення естетичних потреб, організація і проведення спортивних змагань);
- спортивно-тренувальні (досягнення та підтримка спортивної форми);
- фізкультурно-реабілітаційні;
- супутні інтелектуальні (методичні, консультаційні, інформаційні та ін.);
- супутні соціально-побутові (торгівля і прокат предметів спортивного інвентаря, товарів для відпочинку та ін.);
- послуги оренди спортивних споруджень (спортивних залів, кортів, басейнів та ін.) і приміщень спортивної бази;
- забезпечення безпеки занять (присутність чергового інструктора і рятувальників (зазвичай — в басейні);
- послуги спортивного страхування.

Водночас основні послуги можна поділити на такі основні групи:

- 1) фізкультурно-виховні;
- 2) фізкультурно-оздоровчі та спортивно-оздоровчі;
- 3) спортивно-тренувальні;
- 4) фізкультурно-реабілітаційні;
- 5) спортивно-видовищні.

Так, *фізкультурно-виховна послуга* — це різновид фізкультурно-спортивної діяльності, що базується на використанні засобів фізичного виховання з метою досягнення оптимального рівня здоров'я, а також формування психофізіологічних якостей і рухових навичок, необхідних для дотримання здорового способу життя та забезпечення трудової діяльності людини [3]. Безпосередніми виробниками даного виду послуг є вихователі дошкільних виховних закладів, викладачі середніх загальноосвітніх та вищих навчальних закладів. Споживачами — вихованці дошкільних виховних закладів, учні, курсанти, військовослужбовці, студенти.

Фізкультурно-оздоровча послуга — це різновид фізкультурно-спортивної діяльності, що базується на використанні фізичних вправ з метою збереження та зміцнення здоров'я людей, формування у них навичок здорового способу життя [3]. Даним видом послуг можна скористатися у фізкультурно-оздоровчих організаціях, тобто фізкультурно-оздоровчих клубах, фітнес-клубах, центрах здоров'я та ін. Виробниками цих послуг є інструктори, методисти, тренери, організатори, споживачами — люди різного віку та різних професій.

Спортивно-оздоровчу послугу розуміють як різновид фізкультурно-спортивної діяльності, що базується на використанні видів спорту з метою збереження та зміцнення здоров'я людей, залучення до цінностей спорту, формування навичок здорового способу життя [3]. Спортивно-оздоровчі послуги споживачі отримують у спортивних клубах, центрах з певних видів спорту, спортивних спорудах тощо. Виробляють ці послуги інструктори та тренери, споживають — люди різного віку та різних професій, тобто спортсмени-аматори.

Щодо спортивно-тренувальної послуги, то її розглядають як різновид фізкультурно-спортивної діяльності, спрямованої на досягнення бажаного психофізіологічного стану спортсмена, що виявляється у рівні його спортивної підготовки [3]. Такі послуги надаються тренерами спортивних клубів, центрами з певних видів спорту, спортивних споруд спортсменам.

Фізкультурно-реабілітаційна послуга постає як різновид фізкультурно-спортивної діяльності, спрямованої на відновлення здоров'я або певних фізичних якостей людей після перенесених ними захворювань або травм засобами фізичної культури [3]. Виробниками даного виду послуги є фахівці з фізичної реабілітації у фізкультурно-реабілітаційних центрах, спортивних та фізкультурно-оздоровчих клубах. У ролі споживачів тут виступають особи, яким необхідне відновлення після перенесених захворювань та травм.

Спортивно-видовищна послуга — це різновид фізкультурно-спортивної діяльності, що базується на використанні видів спорту з метою досягнення специфічного психоемоційного стану людей і характеризується виникненням відчуття співпереживання та естетичної насолоди [3]. Глядачі (споживачі спортивно-видовищних послуг) можуть скористатися такими послугами у спортивних організаціях та клубах, де їх виробниками є спортсмени, тренери та судді.

Як бачимо, фізкультурно-спортивні послуги спроможні задовольняти різноманітні потреби людей, тому кожна з них має свою відповідну категорію споживачів. У тому випадку, коли споживач оплачує можливість користування послугою, вона набуває форми товару. Внаслідок цього формується ринок фізкультурно-спортивних послуг.

А, отже, ринок послуг сфери фізичної культури та спорту — це обіг специфічних товарів фізкультурно-спортивних послуг і сукупність відносин з приводу їх купівлі та продажу. У широкому значенні, це певний спосіб організації економічного життя у сфері фізичної культури та спорту.

Серед основних особливостей ринку фізкультурно-спортивних послуг можна виділити:

- *відносну обмеженість ринку* (причиною є те, що порівняно з іншими галузями економіки у сфері фізичної культури та спорту, ринкові відносини розвиваються у досить жорстких межах). Однією з суб'єктивних причин цього є специфіка фізкультурно-спортивних послуг.
- *вторинність ринку фізкультурно-спортивних послуг* (досвід розвитку сфери у різних країнах світу свідчить про те, що функціонування ринку фізкультурно-спортивних послуг залежать від зовнішніх економічних факторів, зокрема рівня розвитку економіки країни, розвитку різних галузей народного господарства).
- *інтернаціоналізацію ринку фізкультурно-спортивних послуг* (об'єктивною основою виникнення такої тенденції є інтернаціональний характер міжнародного фізкультурно-спортивного руху).

Висновки. Аналіз літературних джерел дозволяє дійти висновку, що протягом останніх років проблеми функціонування та розвитку фізичної культури і спорту в умовах ринкових відносин постійно перебувають у полі зору дослідників. Сфера фізичної культури та спорту займає значне місце у соціально-економічному житті суспільства, відіграючи важливу роль у добробуті людей.

Таким чином, основним компонентом ринку сфери фізичної культури та спорту постає фізкультурно-спортивна послуга, яка є специфічною діяльністю фахівців із фізичного виховання і спорту, пов'язана з використанням економічних ресурсів і спрямована на досягнення бажаного психофізіологічного або емоційного стану людини. Оскільки фізкультурно-спортивні послуги спроможні задовольняти різноманітні потреби людей, то кожна з них має свою категорію споживачів.

Основними видами послуг сфери фізичної культури і спорту є фізкультурно-виховні, фізкультурно-оздоровчі та спортивно-оздоровчі, спортивно-тренувальні, фізкультурно-реабілітаційні, спортивно-видовищні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дудов В.А., Степанова О.Н. Сфера услуг физической культуры и спорта: формирование маркетинговой стратегии. Учебно-методическое пособие / В.А. Дудов, О.Н. Степанова. — М.: Изд-во РАГС, 2001. — 62 с.
2. Мичуда Ю.П. Особенности маркетинга физкультурно-спортивных клубов Украины в современных условиях // Наука в олимпийском спорте. „Спорт для всех”. Специальный выпуск. — 2000. — С. 48–52.
3. Мічуда Ю.П. Сфера фізичної культури і спорту в умовах ринку: закономірності функціонування та розвитку: монографія / Ю.П. Мічуда. — К.: Олімпійська література, 2007. — 215 с.
4. Потапюк І.П. Ринок фізичної культури та спорту: суть і види послуг // Економіка, менеджмент, маркетинг і логістика: теорія, практика, перспективи: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції студентів і молодих науковців (м. Ялта, 15–16 квітня 2011 року). — Ялта, РВНЗ КГУ, 2011. — 416 с.
5. Рожков П.А. Развитие экономических отношений в отрасли физической культуры и спорта Украины. — Донецьк, 2005. — 87 с.

Одержано 28.05.12

Основным компонентом рынка сферы физической культуры и спорта является физкультурно-спортивная услуга, которая есть специфической деятельностью специалистов по физическому воспитанию и спорту, связанная с использованием экономических ресурсов и направленная на достижение желательного психофизиологического или эмоционального состояния человека.

Ключевые слова: *физкультурно-спортивные услуги, рынок услуг сферы физической культуры и спорта, физкультурно-воспитательные услуги, физкультурно-оздоровительные услуги, спортивно-оздоровительные услуги, спортивно-тренировочные услуги, физкультурно-реабилитационные услуги, спортивно-зрелищные услуги.*

The basic component of the physical training and sport market is a sports service which is a specific activity of specialists on physical education and sport, connected with the use of economic resources and aimed at achieving the desirable psychological, physiological or emotional state of a person.

Key words: *physical education and sports services, physical education and sports services market, physical educational services, health improvement and fitness services, sports and recreation services, sports and training services, physical rehabilitation services, sports and entertainment services.*

СТАН ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПЛОДІВ ЗА ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА

Г.В. ВИННИК, аспірантка *

Проведена комплексна оцінка тенденцій та закономірностей розвитку продовольчо-органічного плодово-ягідного комплексу країни, розроблені пропозиції щодо удосконалення організації продовольчих комплексів регіонів, визначені перспективи розвитку продовольчо-органічного плодово-ягідного комплексу України.

Україні передбачає створення конкурентоспроможного продовольчого комплексу з оптимальною структурою виробництва, здатного в умовах міжнародної економічної інтеграції та глобалізації випускати високоякісну конкурентоспроможну продукцію, забезпечувати потреби населення у продуктах харчування та належний рівень продовольчої безпеки держави.

Дослідженню економічних проблем розвитку органічних продуктів харчування присвячено наукові праці вчених Ради по Формування ефективного механізму забезпечення продовольчої безпеки вивченню продуктивних сил України НАН України, Інституту аграрної економіки Української академії аграрних наук, Об'єднаного інституту економіки НАН України, Інституту економічного прогнозування НАН України, Федерації органічного руху України. Була проведена Українська аграрна конфедерація в яких основна увага була приділена проведенню аграрної реформи, формуванню принципів аграрної політики органічних продуктів. Особливий внесок у розвиток галузі органічних продуктів харчування зробили такі вітчизняні науковці: Артиш В.І., Скрипчук П., Чайка Т.О. Разом з тим актуальною залишається необхідність вивчення сучасних теоретичних і практичних аспектів розвитку продовольчого органічного комплексу України, його структурно-динамічних змін у загальнодержавному та регіональному аспекті в умовах ринкових трансформацій на тривалу перспективу, що й зумовлює актуальність даного дослідження.

Метою статті є розробка теоретико-методологічних засад розвитку органічного продовольчого комплексу України на довготривалу перспективу та вироблення відповідних наукових рекомендацій щодо структурних змін, переходу на інноваційний шлях розвитку і підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного продовольчого комплексу з метою забезпечення належного рівня продовольчої безпеки країни.

* Науковий керівник — доктор економічних наук В.С. Уланчук

Результати досліджень. Органічні плоди та ягоди отримують все більшу популярність у всьому світі. Західноєвропейські країни, США, Японія є самими великими ринками органічної продукції. Попит на органічні продукти харчування в Україні за останні десять років значно зріс. Хоча продовольчі магазини втратили частку, загальна роздрібна торгівля органічними продуктами харчування отримала значну частку ринку. Виробники органічних плодів та ягід продають фрукти які не помічені як екологічно чисті. Тільки 15% від виробленої продукції помічені як органічні продукти харчування. З урахуванням швидко зростаючих імпорتنих поставок органічних продуктів харчування, виникає питання щодо вітчизняного плодово-ягідного виробництва. На українському ринку органічних продуктів ми спостерігаємо торгівлю рослинницькою (зерно, фрукти, ягоди, овочі) і тваринницькою (молоко, м'ясо, яйця) продукцією.

Фрукти мають значну частка на ринку органічних продуктів, і яблука, у свою чергу виступають основним продуктом плодово-ягідної галузі. Майже 13% від загального обсягу продажів свіжих фруктів — органічна продукція. Яблуко — є лідером споживання плодово-ягідної продукції. Англійці звичайно кажуть: «По яблуку в день, і лікар не потрібен». На ринок України надходить зарубіжна та вітчизняна плодово-ягідна органічна продукція. У 2007 і 2008 рр., врожай плодів та ягід був відносно високим, що привело до зменшення імпорتنюї продукції на внутрішньому ринку. Також причинами зменшення імпорتنюї продукції на внутрішньому ринку були названі: кращі умови зберігання вітчизняної продукції, а також покупцями була віддана перевага українському виробнику. Щодо вітчизняного ринку органічних продуктів харчування, то незаперечним лідером екологічно чистого виробництва є яблуко. До цих пір вітчизняний ринок екологічно чистої плодово-ягідної продукції майже не був досліджений.

Дослідження показують, що тенденція продажу екологічно чистих яблук як і у інших секторах ринку органічної продукції зростає. Реалізація екологічно чистої продукції здійснюється через: оптові організації, роздрібну мережу, у торговельних центрах — 13%, у плодово-ягідних господарствах — 27%, на ринках та сільськогосподарських ярмарках — 36%, в інших місцях — 24%. Екологічно чисті яблука займають малу частину на ринку країни. Високий рівень організації є важливою причиною успіху виробників екологічно чистих яблук на ринку. В той же час виробники органічної продукції стикаються з труднощами доставки високоякісної свіжої плодово-ягідної продукції до споживача. Західно-європейський обсяг виробництва органічних яблук у 2011 році склав близько 75000 тонн, певні успіхи має й Україна. Виробляють та експортують органічні продукти харчування такі країни Європи: Німеччина, Нідерланди, Франція, Бельгія, Австрія, Словаччина, Словенія та інші. З даних таблиці видно, що лідером виробником органічних яблук у Європі — Італія.

1. Врожай яблук у країнах Європи, тонн

Країни	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Італія	28809	31556	34036	38413	43349
Німеччина	32511	31164	29207	25198	34537
Австрія	2244	7748	10492	9995	10862
Нідерланди	4774	3903	4670	3593	5673
Бельгія	2147	2015	2498	2287	2670
Франція	1110	1570	1749	2224	2679
Всього	71595	77956	82652	81710	99770
Свіжі та перероблені яблука	75029	82919	94673	93369	111242

*Джерело: Власні розрахунки на основі даних національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України.

Валове виробництво органічних яблук збільшилося з 2006 до 2011 рр. у 1,5 рази. Виробництво органічних продуктів харчування у останні шість років значно зросло. Яблука імпортуються у порти Європи, порти отримують митні данні, але точної статистики розподілу екологічно чистого товару по країнам Європи не існує.

На базі плодово-ягідних виробництв утворюється органічне садівництво. Деякі господарства поєднують вирощування екологічно чистих яблук з іншими галузями. Груша має також не суттєве значення у органічному садівництві країни.

Сорти яблук відрізняє не тільки зовнішній вигляд (колір, форма, розмір), а також смак, час цвітіння, сприйнятливність до пізніх заморозків, час збирання врожаю, стійкість до хвороб, урожайність, т. д. Такі фактори як хвороби і шкідники у органічному виробництві яблук не дивина. Використання різних сортів приведе до того, що видове різноманіття органічних яблук буде більше, ніж звичайних яблук. В даний період в різних регіонах України найбільше поширеніші 15 сортів органічних яблук, які вирощуються і в країнах Європи.

В табл. 2 наведена структура виробництва органічних яблук у Європі. Серед них «Голден Делішес» є найбільш важливою різноманітністю, потім «Гала», Йона групи («Джонаголд» і «Джонагоред»), «Елстар», «Браебурн» і «Топаз».

Споживач має можливість купувати яблука цілий рік. Урожайний період у Україні з серпня до жовтня. Продаж яблук, підлягає значним сезонним коливанням. Обсяги продажів знижуються з листопада до грудня, а потім з січня до березня залишаються на відносно високому рівні. Починаючи з квітня, обсяг продажів знижуються, зменшується рівень їх запасів.

Основними західно-європейськими країнами — виробниками органічних яблук є Італія, Німеччина і Австрія. У останні роки, органічне виробництво яблук сильно змістилося на південь. У 2010 і 2011 рр., майже

половина західно-європейських органічних яблук вирощують у Південному Тіролі. В цьому кліматично сприятливому регіоні відбулося у останні роки розширення обсягів виробництва. Також значно збільшилось промислове садівництво у 2007 і 2009 рр. у Австрії. У Німеччині у 2007 р. врожай через природно-кліматичні умови був низький. У 2011 р. врожай органічної рослинницької продукції у західно-європейських країнах склав майже 1 млн т.

2. Виробництво органічних яблук у Європі за сортами, тонн

Назва сорту	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Голден Делішес	8462	11435	15459	14122	14589	15535
Гала	6170	7225	9655	11279	12710	14190
Йона	7381	10481	11193	10818	8593	12422
Елстар	6331	10112	7787	9205	6841	10647
Браебурн	2988	4009	5309	6553	8082	9906
Топаз	6290	6919	7761	9252	8226	9732
Красна Пинова	875	1484	2110	2943	3483	4176
Червоний Старк	1797	1365	2066	1668	2155	2784
Айдаред	1989	1841	2160	1898	2234	2439
Інші	10306	14124	16825	14430	14798	17939
Загальний	52590	68995	80325	82166	81711	99770

* Джерело: Власні розрахунки на основі даних національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України.

Імпорттери органічної продукції стверджують щодо поставок яблук: товар із Італії надходить з липня до травня, яблука з Австрії та Словенії надходять на ринок у серпні. Товар з Аргентини надходить з лютого до вересня, починаючи з березня і до квітня імпортують яблука з Чилі і з квітня до листопада з Зеландії. Доходи на Європейському органічному ринку у 2009р майже на 5% та 18,4 млн євро зросли. У той час як населення Німеччини, Франції, Швеції та Бельгії на 13–19% витратили більше грошей на органічні продукти. У 2009р. американські споживачі витратили 17,78 млн євро (24,8 млн доларі) на органічні продукти харчування, це на 5,1% більше, ніж у минулому році. У 2009 році було витрачено на органічні продукти харчування: Німеччина 5900 млн євро, Франція 3041 млн євро, Італія 1600 млн євро, Швейцарія 1023 млн євро, Україна 1 млн євро. У середньому кожен споживач країни витратив: Данія 138,8 євро, Швейцарія 132,9 євро, Австрія 103,9 євро, Люксембург 103,3 євро, Німеччина 70,7 євро, Італія 25 євро, Іспанія 19,7 євро. Щодо вітчизняних покупців, то не кожен купує органічні продукти харчування [2].

Дослідження стандартів якості експорту органічних продуктів показали, що вони достатньо високі, але ціни вітчизняної продукції нижче цін західноєвропейської продукції. Також Україна експортує перероблену плодово-ягідну продукцію. Такий алкогольний напій як сидр, є конкурентоспроможним

та має попит на західному ринку. Останнім часом налагоджується випуск класичного сидру в Україні.

Було проведено опитування фірм-оптовиків органічного харчування, що поставляють екологічно чисті яблука у незалежні магазини, мережі магазинів та розвозять побутовим покупцям додому. Проведено інтерв'ю з представниками роздрібної торгівлі і з представником супермаркета. Воно показало, що спостерігаємо тенденцію швидкого зростання ринку органічних продуктів харчування в Україні. Через супермаркети реалізується 24% екологічно чистих яблук та через роздрібну мережу 7,6–13% продукту від загальної суми органічних продуктів.

У останні шість років зросла потреба у органічних продуктах харчування, у цей час відбувалося зростання якості та доступності до даних продуктів покупців. Попит на товари буде зростати і в подальшому, що приведе, зокрема, до підвищення попиту на органічні плоди та ягоди. Тому необхідно нарощувати обсяги врожаю саме такої плодово — ягідної продукції, що не завжди вдається. Засуха та сильні морози привели до того, що врожай 2007 року був вище врожаю екологічно чистих яблук 2011р.

Цей фактор має вплив на ринкові ціни та кількість продукції, яка імпортується. У майбутньому очікується більше гравців на цьому ринку. Ціни на органічні продукти харчування залишаються дуже високими.

Ми повинні розраховувати, що будуть постійно зростати: вимоги до якості, попит у населення на органічні та дієтичні продукти харчування. Вітчизняним сортам яблук має бути приділено більше уваги. Необхідно враховувати, що вітчизняні сорти яблук мають вищу концентрацію кислоти та збалансований кисло-солоний рівень ніж деякі імпортні фрукти.

Були опитані оптові продовольчі фірми, які повідомили про те, що у останні роки екологічно чисті апельсини та банани були запропоновані дешевше, ціни на органічні яблука залишилися незмінними. Працівники плодово — ягідної галузі стверджують, що попит на екологічно чисті яблука у майбутньому підвищиться та органічні продукти харчування будуть більш доступними для вітчизняних споживачів. Необхідно поширити виробництво таких фруктів як: вишня, слива, смородина, суниця і чорниця. Україна має потенціал для виробництва органічної плодово-ягідної продукції. Переробка органічної продукції та виробництво органічних продуктів харчування також знаходиться на початковій стадії розвитку. Необхідно приділити увагу охороні навколишнього середовища. Однією з проблем може стати сильна регіональна концентрація виробництва органічних плодів та ягід. Малі підприємства не володіють знаннями маркетингу та не мають можливості збувати свою продукцію через торговельні мережі. Необхідно визначити різницю у зберіганні таких продуктів як картопля, морква, цибуля та плодово — ягідної продукції.

На основі опитування населення (710 покупців), було виявлено, що при купівлі екологічно-чистої плодово-ягідної продукції людина звертає увагу на декілька дуже важливих факторів(табл. 3).

3. Фактори впливу на формування критеріїв купівлі та оцінки якості екологічно-чистої плодово-ягідної продукції.

№	Мотиви купівлі органічних плодів та ягід	Опитані в%
1.	Здорове харчування	24,7
2.	Смак	13,51
3.	Охорона навколишнього середовища	12,61
4.	Відсутність забруднюючих речовин	11,59
5.	Підтримка органічних виробників	9,28
6.	Регіональне походження	5,52
7.	Якість, свіжість	5,25
8.	Інші мотиви	17,54

* Джерело: За даними проведеного опитування.

Екологічно-чисте садівництво поставлене перед багатьма проблемами для вирішення яких необхідна тісна співпраця між зацікавленими сторонами та співробітництво на усіх рівнях: виробниками, оптовими підприємствами, плодоконсервними заводами, торговими підприємствами, споживачами. Кооперація між виробниками, переробними підприємствами, оптовиками — є одним з інструментів для вирішення проблем у органічному садівництві. Необхідно заключити довгострокові торговельні відносини на всіх рівнях між підприємствами і створити кооперативні та довірчі відносини, навіть на рівні виробничо-збутового ланцюга. Мета плодово-ягідних господарств повинна бути спільною — багаторічні цілі, співпраця підприємств, високий рівень організації, широкий обмін інформацією, забезпечення вітчизняного ринка високоякісними продуктами харчування. Кооперація плодово-ягідних виробників: регіональна спрямованість, зберігання, упаковка, транспорт, суспільний збут продукції. Співпраця, цілеспрямоване співробітництво між компаніями, які залишаються юридично окремими і переваги всіх зацікавлених сторін.

Є горизонтальне і вертикальне співробітництво яке відрізняється різними обов'язками. Горизонтальне співробітництво — компанії працюють на тій же стадії ланцюжка створення вартості, а при вертикальній кооперації компанії працюють на різних етапах ланцюжка створення вартості. Однією з найважливіших типових цілей співробітництва та кооперації є економія коштів. Переваги вертикальної кооперації присутні при зростаючих вимогах до якості продукції. Співпраця та зв'язок власності визначають у значній мірі спроможність щодо вирішення поставлених задач учасниками ринку, а також конкурентоспроможності компанії.

З метою поліпшення ринка органічних яблук доцільно: збільшити площі для виробництва фруктів; поширити внутрішній ринок екологічно чистих плодів та ягід; ІМО маркування продуктів садівництва; інформувати покупців щодо Українського виробництва фруктів та пояснити необхідність споживання

екологічно чистих, дієтичних продуктів харчування. Важливо розповсюджувати ідеї органічного харчування, видавати більше літератури що до екологічно чистих та дієтичних продуктів, інформувати населення через телебачення, а також Інтернет. Передумовами успішного розвитку органічної плодово — ягідної галузі є розробка нових технологій щодо зберігання фруктів, збільшення різноманіття органічних плодів та ягід та сортів яблук.

Необхідно створити структуру ринку органічних продуктів харчування, наладити зв'язки між виробниками і торгівельними організаціями, поліпшити упакування та доставку фруктів, необхідно розширити органічне садівництво, провести сертифікацію плодів та ягід, а не готової продукції. Задовольнити внутрішній та зовнішній ринок органічних фруктів. Збільшення виробництва органічних продуктів харчування вимагає додаткових капіталовкладень, тому має бути розроблена програма інвестування у нову сільськогосподарську та виробничу техніку, нові технології зберігання, нові сорти органічних яблук. Також необхідно розглянути проблеми зниження коливань річного обсягу врожаю, поліпшення якості продукції, зменшення коливань цін на ринку.

Висновки. Проведені дослідження показали, що об'єктивні та суб'єктивні чинники вплинули на розвиток органічного садівництва. На Україні у останні десять років розширилось органічне садівництво, це обумовлено збільшенням попиту на екологічно чисту продукцію як на внутрішньому та і зовнішньому ринку. Плодово-ягідні виробництва повинні вирішувати багато гострих проблем до яких належить: екологічно чиста атмосфера, використання біогазу, бережне використання водних ресурсів. Необхідно збільшити площі органічного садівництва, знизити коливання річного обсягу врожаю. Обґрунтовано, що незадовільний рівень органічного садівництва приводить до низької конкурентоспроможності фруктів. Правовий захист ринку екологічно чистих плодів та ягід не достатній, що привело до різкого та неконтрольного збільшення зарубіжної продукції на вітчизняному ринку органічних продуктів харчування. Вирішення проблем продуктивності екологічно-чистого плодово-ягідного комплексу можливе за рахунок підвищення урожайності та біологічної стійкості насаджень, зростання конкурентоспроможності через вирішення проблеми якості продукції на усіх стадіях її виробництва, поліпшення ефективності виробництва, підвищення задоволеності споживачів, та забезпечення країни високоякісними продуктами харчування. Необхідно провести стандартизацію плодів та ягід, знизити рівень собівартості екологічно-чистої продукції і розширити асортимент органічної продукції садівництва.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аніщенко Г. Ю. Розвиток ефективного та конкурентоспроможного садівництва в сільськогосподарських підприємствах: монографія/ Г. Ю. Аніщенко, В. С. Уланчук — Умань: Вид. “Сочінський”, 2011. — 224 с.

2. (Електр.ресурс www.boelw.com).
3. (Електр.ресурс www.niss.gov.ua).
4. (Електр.ресурс www.niss.gov.ua) Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України.
5. Агрохімічний вісник №1, 2006р.
6. www.plantsman-compuserve.co.uk.
7. Рутковене В. Мир выращивает экологически «Моё хозяйство» /В. Рутковене. — 2000. №11. — С. 60.
8. 8.Правила ЭКО сельского хозяйства: производство, переработка, реализация, маркировка. — Каунас ЛР сельскохозяйственная продукция, 1997. — 15 с.
9. Роль экосемледелия в увеличении роли страны в конкурентноспособности либерализации, в условиях международных торговых отношений// Конкурентноспособность сельского хозяйства и его важность в экономике страны. 2001. — С. 200–215.

Одержано 29.05.12

Проведена комплексная оценка тенденций и закономерностей развития продовольственно-органического плодово-ягодного комплекса страны, разработаны предложения по усовершенствованию организации продовольственных комплексов регионов, определены перспективы развития продовольственно-органического плодово-ягодного комплекса Украины.

Ключевые слова: *плодово-ягодная продукция, органические плоды, продовольственные фирмы, конкурентноспособность.*

A complex evaluation of trends and objective laws of the development of food-organic fruit and berry industry of the country was carried out, proposals for improving the organization of the regions' food complexes were developed and prospects of the development of food-organic fruit and berry complex of Ukraine were defined.

Key words: *fruit and berry products, organic fruits, food firms, competitiveness.*

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

В.В. ГУДАК

Львівський національний аграрний університет

В статті досліджуються основні проблеми в галузі кредитування сільськогосподарських підприємств, обґрунтовано важливість матеріального забезпечення для ефективного розвитку аграрного сектору, визначено напрямки подальшого вдосконалення кредитних відносин в сільськогосподарській галузі.

Важливим моментом у системі удосконалення організаційно-економічного механізму господарювання і забезпечення дохідності сільськогосподарських товаровиробників залишається покращення фінансово-кредитного забезпечення аграрних підприємств. Варто відмітити, що ця галузь без фінансової підтримки не може нормально функціонувати навіть у високорозвинутих країнах, де міцна матеріально-технічна база аграрного сектору, налагоджені чіткі господарські механізми виробництва, переробки, зберігання і збуту продукції. Чинна нині структура кредитної системи тільки частково відповідає фінансовим умовам сільськогосподарських підприємств, рівню їх розвитку і не враховує усієї складності нагромаджених соціально-економічних проблем сільськогосподарських товаровиробників. При цьому специфічність кредитних відносин в аграрній сфері економіки пояснюються сезонністю виробництва, тобто розбіжністю у часі між виробництвом та реалізацією продукції, між вкладенням коштів та їх поверненням. Тому, кредитне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників є однією з актуальних проблем розвитку аграрного сектора економіки.

Загалом проблеми кредитування та забезпечення фінансовими ресурсами аграрних формувань ґрунтовно висвітлили у своїх працях такі вчені, як: В.М. Алексійчук [1], В.Я. Амбросов [2], П.І. Гайдуцький [3], Я.Т. Гацура [4], М.Я. Дем'яненко [6], І.Г. Кириленко [7], П.Т. Саблук, М. Gudger [8] та інші. Попри це, проблема забезпечення кредитними ресурсами сільськогосподарських підприємств є не повністю розв'язаною, в першу чергу, з огляду на регіональні умови розвитку сільських територій.

Необхідність обґрунтування основних тенденцій розвитку кредитного забезпечення, як основи формування ресурсного потенціалу сільських аграрних підприємств, та прийняття на основі цього необхідних рішень для забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі регіонів обумовило мету і завдання даного дослідження.

Методика досліджень. Дослідження проводилися шляхом використання економіко-статистичного, історичного, абстрактно-логічного методів. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугували теоретичні розробки вітчизняних і зарубіжних вчених, нормативно-правові документи з питань розвитку аграрної галузі, а також статистичні дані із зазначеної проблематики.

Результати досліджень. Варто наголосити на тому, що сільське господарство об'єктивно вважається кредитомісткою галуззю, тобто потребує значних обсягів кредитних вкладень. Ця особливість галузі зумовлена, по-перше, специфікою сільськогосподарської діяльності, оскільки для забезпечення неперервності поточного циклу виробництва необхідно нагромаджувати великі запаси матеріально-технічних ресурсів. Таким чином, витрати на їх авансування характеризуються поступовим наростанням від початку виробничого періоду до його завершення й одночасним вивільненням коштів у кінці виробничого процесу, при одержанні готової продукції.

По-друге, кредитомісткість галузі сільського господарства зумовлена економічно-політичними чинниками. Зокрема, за роки реформ внаслідок макроекономічної дестабілізації (інфляція, диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і спожиті матеріально-технічні ресурси промислового виробництва, криза неплатежів) власні оборотні кошти сільськогосподарських підприємств фактично були втрачені. Відновити їх за рахунок залучення зовнішніх джерел інвестування сільськогосподарські товаровиробники були не в змозі, оскільки обсяги державного фінансування з року в рік зменшувалися і здійснювалися за залишковим принципом.

Таким чином, кредитування сільськогосподарських товаровиробників має свої особливості, які визначаються специфікою відтворювального процесу в галузі і полягають в тісному взаємозв'язку відтворення в сільському господарстві з природними умовами, які зумовлюють:

1) чітку періодизацію процесу виробництва, що викликає потребу у забезпеченні надання кредитів для товаровиробників галузі у чітко визначений час і в повному обсязі;

2) потребу у збільшенні темпів залучення кредитних ресурсів;

3) нееквівалентність обміну та понижений рівень прибутковості сільськогосподарського виробництва, що потребує зниження плати за кредит;

4) низький рівень технічної озброєності виробництва при високому рівні зносу техніки та використання застарілих технологій, що вимагає значного обсягу кредитного забезпечення інвестиційного характеру;

5) підвищений рівень ризикованості галузі, що потребує застосування адекватного рівня страхового захисту.

Тому на сьогодні необхідна розробка комплексу фінансових заходів, які б надійно захищали сільське господарство в ринкових умовах. Вирішення такого завдання стосовно сільськогосподарської галузі України ускладнюється

дуже важким її фінансовим станом. Це накладає суттєвий відбиток на пошук шляхів виходу з кризового стану, розробку відповідного механізму фінансового забезпечення аграрного сектору [7].

Сьогодні однією із проблем, з якими стикаються аграрні товаровиробники, є дефіцит, насамперед, обігових коштів. Доступність ресурсів значною мірою визначається політикою держави, банків і кредитних спілок у цій галузі. За певних умов споживчі кредитні спілки можуть стати істотною підтримкою в забезпеченні сільського господарства фінансовими ресурсами, але капітали сільської кредитної кооперації є поки що невеликими й збільшуються повільно. Через нерозвиненість сільської кредитної кооперації основним джерелом забезпечення аграріїв залишаються банки, хоча механізм їх дії також потребує вдосконалення з урахуванням особливостей галузі, а також світового досвіду [3, 4].

При цьому, на нашу думку, сьогодні необхідно вжити наступні державні заходи, виконання яких забезпечить доступ сільськогосподарських товаровиробників до кредитних ресурсів:

- розширення участі держави в страхуванні прибутків і ризиків неповернення кредитів товаровиробниками шляхом субсидіювання частки страхових внесків;
- створення державного гарантійного агентства.

Грунтуючись на міжнародному досвіді, доцільним є створення в Україні державного сільськогосподарського гарантійного агентства для надання гарантій з інвестиційного кредитування, діяльність якого буде здійснюватися за наступною схемою (рис.).

Так, за необхідності отримання коштів для вдосконалення, модернізації виробництва сільськогосподарський товаровиробник звертається до банку. При цьому кредит видають у сумі, що складає 80% від вартості придбаного обладнання. Джерело решти суми (20%) — кошти самого аграрного виробника. Це підтверджує його надійність, серйозність намірів у здійсненні підприємницької діяльності. Як забезпечення з кредиту банк приймає гарантію, видану державним гарантійним агентством. Агентство видає гарантію за умови, що для забезпечення суми позики отримувач кредиту запропонує свою земельну ділянку.

Даний механізм кредитування дозволить забезпечити доступність коштів товаровиробникам, які володіють земельними ділянками. При цьому банки будуть видавати кредитні кошти під державні гарантії, а держава в особі сільськогосподарського гарантійного агентства має можливість контролювати ринок земельних ресурсів.

На наш погляд, не менш важливе значення, зважаючи на зарубіжний досвід у сфері кредитування аграрних підприємств, має створення приватних товариств взаємних гарантій, які можуть функціонувати у всіх регіонах України. Слід зазначити, що товариства взаємних гарантій не тільки необхідні

для того, щоб забезпечити ефективне кредитування з боку спеціалізованих банків. Вони дають змогу малим підприємствам, як свідчить досвід їхньої діяльності в західних країнах, залучати певну частину кредитів, наданих приватними кредитними інститутами.

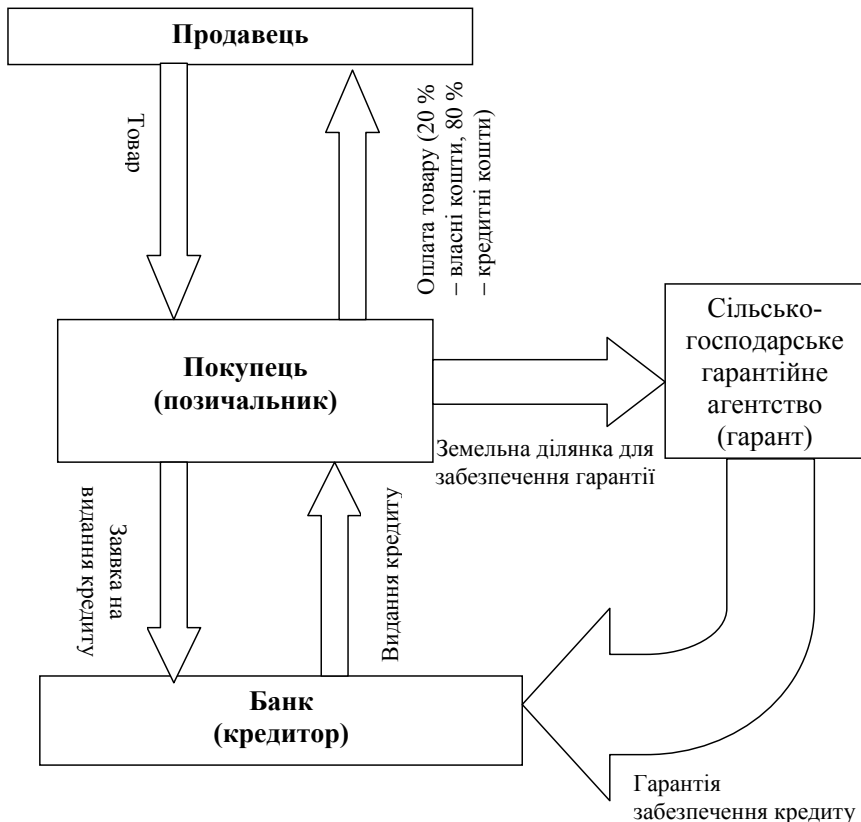


Рис. Схема кредитування сільськогосподарських товаровиробників за участі державного гарантійного агентства*

* Розроблено автором.

З погляду успішного впровадження цієї форми стимулювання інвестицій у розвиток малого бізнесу в нашій країні, у вітчизняному законодавстві доцільно було б зафіксувати суть цих фондів і їхню роль у розвитку кредитування малих підприємств. Але й навіть без цього товариства взаємних гарантій на законних підставах можуть створюватися в Україні, для чого цілком

достатня ініціатива з боку тих організацій, що мають відношення до малого бізнесу: малих підприємств, їхніх асоціацій, фондів підтримки малого підприємництва, регіональної та місцевої влади тощо.

При цьому, з метою подолання кризи довіри в кредитних відносинах між малим підприємництвом і банками, необхідні організаційні зусилля щодо створення адекватних систем безпеки кредиторів, як вихідної, так і посередницької інстанцій.

У літературі наводяться аргументи як на користь, так і проти існування офіційних гарантійних установ [8], проте, на нашу думку, для умов України, у період реорганізації й переходу до ринкових відносин, розвитку і стабілізації агропромислового комплексу гарантії третіх осіб стануть особливо важливими, оскільки в переважній більшості підприємства-виробники ще не мають достатніх активів фінансового забезпечення.

Разом з тим, проблему гарантування кредитів можна вирішити шляхом наділення відповідними функціями Аграрного фонду, який створено згідно із Законом України “Про державну підтримку сільського господарства України”. Хоча в Законі не передбачено здійснення відповідних функцій [5], а тільки запровадження інтервенцій на ринку сільськогосподарської продукції, фінансування програм у тваринництві та надання державних кредитів, вважаємо, що більшої ефективності у використанні коштів державного бюджету можна досягти шляхом не цільового державного кредитування, а запровадження гарантійного механізму за допомогою державних коштів, який забезпечить оптимальні умови роботи банків, за рахунок чого збільшиться кількість кредитів і зменшиться їх вартість для кредитоотримувачів.

Слід зауважити, що для успішної діяльності Аграрного фонду необхідні певні гарантії, тому що в процесі здійснення гарантійних операцій може виникнути від’ємне значення в різниці між прибутками Фонду та його збитками. Саме тому постає необхідність опрацювання механізмів перетворення збитків Аграрного фонду від здійснення гарантійних операцій у зовнішній борг держави (під певні відсотки), тому що необхідність кредитування агропромислового виробництва визначається стратегічним питанням на рівні держави.

Останніми роками одним із основних шляхів виходу аграрного сектору економіки України з кризи багато науковців визначають необхідність впровадження державної фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників. Ідея пільгового кредитування і дотації сільського господарства України розглядається як основна. Для прикладу наводяться великі суми, які для цього використовуються за кордоном. Насправді фінансові кошти витрачаються на підтримку не окремих товаровиробників, а конкурентного середовища — стабілізацію обсягів виробництва на рівні внутрішнього та зовнішнього попиту на сільськогосподарську продукцію.

Наприклад, у США та Франції цілою системою економічних заходів і цільових Програм з випередженням на рік гарантується конкурентний рівень

ринкових цін. Разом з тим, фермери постійно працюють над удосконаленням організації виробництва, його управління і, як результат, отримують високі врожаї сільськогосподарських культур, підвищується продуктивність тварин, якість продукції, забезпечується низька її собівартість.

В Україні, за винятком окремих підприємств, усі надії щодо результативного господарювання покладаються на дотації, пільгове кредитування технологічних процесів, субсидування експорту надлишків продукції. При цьому механізм пільгового кредитування в своїй основі передбачає компенсацію з бюджету банкам різниці, яку вони витратили внаслідок кредитування за неринковими (пільговими) процентними ставками [1, 2].

Варто наголосити на тому, що одним із завдань державної підтримки сільськогосподарського товаровиробника в кожній розвинутій країні є стабілізація обсягів виробництва аграрної продукції на рівні сукупного попиту (внутрішні потреби плюс експортні угоди) на сільськогосподарську продукцію (відхилення 4–7% від потреби). У результаті цього забезпечується підтримка конкурентного середовища, а відповідно, стабільні закупівельні ціни на продукцію аграрного сектору. У ситуації ринкової стабільності пільгове кредитування розглядається як одноразова акція, а не постійна підтримка, і спрямована на вирішення проблеми поповнення оборотних коштів в сільськогосподарських товаровиробників до повного освоєння ними виробничих потужностей на рівні сукупних потреб держави. Комерційні банки при цьому нічим не ризикують — суми кредитів буде повернуто товаровиробниками, і пільгову різницю буде компенсовано державою.

Тому можна стверджувати, що чим більше буде кредитних пільг, тим більша ймовірність підтримки неконкурентного середовища, а отже, збитковості сільськогосподарської діяльності. Після створення конкурентного середовища (стабілізації виробництва на рівні сукупного попиту) саме собою вирішиться питання щодо надання кредитів взагалі, та пільгових, зокрема. Без стабілізації виробництва залучення кредитів банків України при варіаціях виробництва до 50% є безнадійною справою через неконтрольоване поведіння ринкових цін.

В даній ситуації важливе значення має введення в Україні для забезпечення сільськогосподарських товаровиробників необхідними фінансовими ресурсами механізмів форвардного кредитування аграрної сфери. При цьому сільськогосподарським підприємствам доцільно укладати кредитний договір з банком значно раніше реального одержання кредитних коштів, тим самим забезпечуючи певну диверсифікованість своєї діяльності. При цьому за допомогою коефіцієнтів еластичності споживання продуктів харчування визначаються необхідні для країни обсяги сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки в залежності від доходів населення країни, прогнозу рівня ВВП і характеристик параметрів експортних угод. Для необхідних обсягів продукції підраховується потреба в кредитних ресурсах.

Банки, пов'язані інформаційною мережею, мають загальні дані про кредитні ліміти (граничну потребу в кредитних ресурсах) на виробництво кожного конкретного виду продукції, що в цілому в державі буде гарантувати виробництво сільськогосподарської продукції в необхідних обсягах.

При цьому, важливе значення, на нашу думку, має обґрунтування термінів надання і повернення кредитів. Як свідчить практика останніх 3 років, встановлені для підприємств терміни повернення кредитів вимагають від них якнайшвидших дій по збуту щойно отриманого врожаю. Масова пропозиція сільськогосподарської продукції на ринку (в першу чергу це зерно) призводить до падіння цін і значних втрат виробниками, тому це питання має бути вирішене шляхом перегляду терміну повернення основної суми кредиту.

Варто наголосити на тому, що сьогодні найбільш актуальним напрямком удосконалення фінансового механізму підтримки аграрних товаровиробників є розвиток саме системи довгострокового кредитування, для чого необхідно розробити, насамперед, дієвий механізм іпотечного кредитування [6].

Таким чином, сьогодні в країні потрібна злагоджена і дієва кредитна політика. Її зміст повинен полягати в забезпеченні раціональності та ефективності державного втручання, яке покликане забезпечити формування сприятливого ринкового середовища, в якому економіка стає сприйнятливою до інвестицій, а у суб'єктів господарювання з'являється потреба в оновленні виробничого потенціалу. Держава має впливати на інвестиційний процес, використовуючи відповідні економічні важелі, а саме через: амортизаційну, кредитну, цінову, податкову та зовнішньоекономічну політику.

Висновки.

Отже, кредитування сільськогосподарських товаровиробників має ряд проблем, а саме: висока ціна кредиту, відсутність гарантій повернення кредиту, високий рівень витрат банків при наданні послуг та ін. Вирішити ці проблеми допоможе впровадження ефективної аграрної політики, іпотеки земель, а також зниження кредитних ставок. Також для залучення кредитних ресурсів в аграрний сектор економіки, необхідно створити більш досконалу інфраструктуру фінансово-кредитного забезпечення сільського господарства. При цьому істинне розв'язання зазначених проблем із забезпечення галузі кредитними ресурсами залежить, насамперед, від позитивного вирішення основного питання — подолання цінового диспаритету, повернення селянам створеного в галузі продукту. Як наслідок, зростання рівня прибутковості сільськогосподарського виробництва автоматично вирішить питання і щодо доступності кредитів, і щодо можливості їх повернення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Алексійчук В.М. Кредитне обслуговування АПК: досвід та напрямки розвитку / В. М. Алексійчук. — К.: ІАЕ УААН, 2009. — 92 с.
2. Амбросов В.Я. Напрями покращання кредитного забезпечення

- сільськогосподарських підприємств / В.Я. Амбросов, М.В. Вацька // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. — 2010. — Вип. 1. — С. 3–7.
3. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. — 2005. — № 11. — С. 43–50.
 4. Гацура Я.Т. Методологічні положення інтенсифікації аграрного виробництва на інноваційній основі / Я.Т. Гацура // Економіка АПК. — 2001. — №9. — С. 65–71.
 5. Закон України “Про державну підтримку сільського господарства України” від 24.06.2004. № 1877–IV. [Електронний ресурс]. — Режим доступу до док.: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1877-15>.
 6. Дем’яненко М.Я. Проблеми іпотеки сільськогосподарських земель / М.Я. Дем’яненко // Економіка АПК. — 2003. — №2. — С. 98–104.
 7. Кириленко І.Г. Перспективи вітчизняного АПК в контексті сучасних проблем та нових ризиків / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. — 2007. — № 11. — С. 61–68.
 8. Gudger M. Credit guarantees — an assessment of the state of knowledge and new avenues of research. FAO? / M. Gudger // “Agricultural Services Bulletin” Rome. — №129. — 1998. — P. 15–16.

Одержано 29.05.12

Исследуются основные проблемы в отрасли кредитования сельскохозяйственных предприятий, определенно направления последующего совершенствования кредитных отношений в сельскохозяйственной отрасли.

Ключевые слова: *сельскохозяйственная отрасль, кредитование, гарантийное агентство, кредитные льготы, кредитные ресурсы*

The major problems in the sphere of farm enterprises crediting were considered, the directions for further improvement of credit relations in agricultural sector were defined.

Key words: *agricultural sector, crediting, guarantee agency, credit benefits, credit resources*

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

О. В. КІФОРЕНКО

Розглянуто суть поняття конкурентоспроможності. Запропоновано принципово нову схему інтернаціоналізації. Запропоновано схему типового непрямого дистрибутивного каналу. Проаналізовано практичний досвід інтернаціоналізації діяльності.

Сьогоднішня ситуація чітко вказує на економічне та логістичне зростання світу, що, в свою чергу, дає підприємствам можливість вийти на нові ринки, які стрімко розвиваються. Проте ця ситуація підвищує конкурентний тиск. Отже, якщо підприємства хочуть вижити в умовах глобальної конкуренції, перед ними постає завдання підвищення власної конкурентоспроможності. Основними цілями таким чином є створення та розвиток динамічних, гнучких та успішних підприємств всіх розмірів та сфер діяльності, які могли б виробляти продукцію та послуги високої якості, одночасно забезпечуючи створення нових робочих місць. Важливим способом досягнення даних цілей є інтернаціоналізація діяльності.

Проблему конкуренції та конкурентоспроможності у своїх працях розглядали зарубіжні вчені А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, Д. Мілл, Д. Робінсон, М. Калецький М. Портер та ін. Різні аспекти конкурентоспроможності досліджували такі вітчизняні науковці, як В. Денисюк, Я. Базилук, В. Гесць, А. Гальчинський, Я. Жаліло, Б. Буркинський та інші.

Метою статті є дослідження суті понять «конкурентоспроможність» та «інтернаціоналізація» та вивчення практичного досвіду інтернаціоналізації діяльності окремих компаній.

Методика досліджень. При дослідженні теоретичних основ понять конкурентоспроможності та інтернаціоналізації використовувалися метод порівняння, абстрагування, аналізу та синтезу.

Результати досліджень. В умовах нестабільності світової економіки та постійного зусу в балансі економічної активності конкурентоспроможність стає однією з найважливіших рис, які визначають рівень успішності функціонування підприємства на ринку. В той же час конкурентоспроможність вважають визначальним фактором розвитку підприємства. Конкуренція між підприємствами це стала риса ринкової економіки. Залежно від галузі економіки конкуренція має місце на різних рівнях та виступає у різних формах. З практичної точки зору важливо знати та розуміти які умови та фактори впливають на конкурентоспроможність підприємства. Конкурентну позицію

підприємства варто розуміти як функцію підприємства у певному секторі економіки або як шанси підприємства на розвиток у порівнянні з його конкурентами. Конкурентна позиція інформує нас про те, як підприємство використовує свої ресурси, уміння та здібності для задоволення потреб клієнтів та боротьби зі своїми конкурентами. Існує два підходи до оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Перший, так званий ринковий підхід, шукає джерела успіху у здатності підприємства пристосуватися до зовнішніх умов, аналізуючи його частку на ринку та відданість клієнтів. Другий, так званий ресурсний підхід, оцінює потенціальні можливості підприємства для досягнення успіху. Цей підхід оцінює те, як підприємство може підібрати відповідні ресурси та наскільки ефективно воно їх використовуватиме [1].

Важливим способом підвищення конкурентоспроможності підприємства є інтернаціоналізація його діяльності, тобто вихід підприємства на зовнішні ринки. Однією з найважливіших проблем є відповідне використання всіх тих можливостей, які несе з собою функціонування на ринках різних країн, тобто інтернаціоналізація, або, іншими словами, перетворення економічної діяльності в міжнародну. Нерідко інтернаціоналізація діяльності є для підприємства абсолютною необхідністю, бо, як зазначив Портер, кількість глобальних та наближених до глобальних секторів економіки постійно зростає і зростатиме в майбутньому, що, в свою чергу, вимагає від підприємств присутності на ринках інших країн та необхідності конкурування на глобальному рівні [2].

Інтернаціоналізація виступає у таких формах, як експорт, імпорт, прямі іноземні інвестиції, міжнародні субконтракти та міжнародне співробітництво. На нашу думку до цього списку необхідно додати наступні види інтернаціоналізації діяльності підприємств — франчайзинг, створення спільних підприємств, закордонних філій та дочірніх підприємств. Таким чином інтернаціоналізацію можна представити у наступному вигляді (рис. 1).

Вибір підприємством оптимального виду інтернаціоналізації його діяльності залежить від найрізноманітніших чинників, найважливіші серед яких це тип підприємства, продукція чи послуги, які воно продукує, та вид ринку, на який дане підприємство має намір вийти. Вихід на ринки інших країн та на міжнародний ринок можливий за рахунок використання прямих (анг. direct distribution channel) та непрямих дистрибутивних каналів (анг. indirect distribution channel). Непрямі дистрибутивні канали означають, що продукція доправляється до кінцевого споживача через посередників. Схема типового непрямого дистрибутивного каналу включає в себе виробника, посередника-експортера, посередника-імпортера, дистриб'ютора та споживача. Дану схему представлено на рисунку 2:

Даний вид дистрибуції продукції підходить для виробників, які мають обмежений капітал, малий досвід або чия марка ще не дуже відома. Отже, фірми такого типу не мають змоги зрозуміти вимоги та психологію іноземного споживача.



Рис. 1. Схема інтернаціоналізації

Прямий дистрибутивний канал означає, що продукція рухається від виробника до кінцевого споживача без жодних посередників. Даний тип каналу є найшвидшим. Існує два види прямого дистрибутивного каналу: перший — це експорт імпортеру. Даний тип використовують підприємства незнайомі з попитом на імпорт в країні — імпортері. Другий канал є експортом акредитованим в обраній країні організаціям. Такий тип дистрибутивного каналу використовують підприємства із досвідом діяльності на міжнародних ринках.

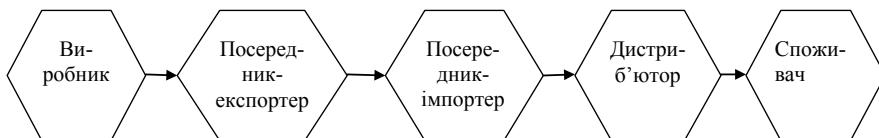


Рис. 2. Схема непрямого дистрибутивного каналу

Вартим уваги є той факт, що в економіці існує велика кількість підприємств, які орієнтуються на міжнародну діяльність з моменту свого заснування, шукаючи ринки збуту для своєї продукції за межами рідної країни.

Класичним прикладом такого підприємства є компанія «Nestle», яку в середині 1860-х у Швейцарії створив фармацевт Генрі Нестле. Розроблений ним продукт «Молочна мука Генрі Нестле» став настільки популярним, що компанія почала стрімко розвиватись, поглинаючи при цьому інші компанії. У період зі свого заснування і до 1905 року відбулося перше і одне із найважливіших поглинань в історії компанії — «Nestle» поглинула «Англо-швейцарську компанію по виробництву згущеного молока». Таким чином з 1905 року дана компанія вже володіла фабриками в Сполучених Штатах, Британії, Німеччині та Іспанії. В 1907 году компанія почала завойовувати ринок Австралії, що дозволило їй удвічі збільшити об'єм виробництва. В той же час для забезпечення потреб у цій продукції азіатського ринку, що швидко розвивався, були відкриті склади в Сингапурі, Гонконгу та Бомбеї [3].

Подальший розвиток «Nestle» дає нам класичний приклад мудрого менеджменту у кризових ситуаціях. Початок Першої Світової війни означав величезні труднощі із сировиною та збутом продукції для компанії, але вона зробила ставку на виробництво сухого та згущеного молока і виграла. Наприкінці війни «Nestle» володіла вже 40 фабриками та подвоїла об'єми виробництва вдвоє порівняно з 1914 роком. Друга Світова війна негативним чином вплинула на діяльність компанії, скоротивши її прибутки з 20 мільйонів доларів у 1938 році до 6 мільйонів у 1939. У цей період фірма концентрується на виробництві нового продукту Nescafé, який після вступу США у війну, став головним напоєм американських солдатів та офіцерів. Така стратегія дала більш ніж позитивні результати — загальний обсяг продажу збільшився із 100 мільйонів доларів у 1938 році до 225 мільйонів у 1945 році.

Фінансові результати діяльності компанії «Nestle» чітко вказують на успішність обраної стратегії направленої на інтернаціоналізацію та диверсифікацію діяльності. Даний висновок підтверджує той факт, що «Nestle» є найбільшим виробником продуктів харчування в світі. Сьогодні компанії належить 449 фабрика в 83 країнах світу. Компанія нараховує 265 000 співробітників. Продукція «Nestle» представлена на ринках напоїв, кондитерських виробів, кулінарних продуктів, дитячого і спеціального харчування, заморожених продуктів, морозива, готових сніданків, мінеральної і содової води, а також кормів для домашніх тварин. Крім виробництва продуктів харчування, компанія володіє акціями підприємств парфюмерно-косметичної та фармацевтичної промисловості. Прибуток на одну акцію компанії «Nestle» у період з 2006 по 2010 р. р. зріс на 0, 93 швейцарських франки (рис. 3).

Сьогодні в компанії Nestlé в Україні працює близько 4500 чоловік. Загальний обсяг продажів Nestlé в Україні у 2010 році склав 4,016 млрд. гривень, продемонструвавши 30,5% зростання. Компанія є одним з найбільших інвесторів у харчову промисловість України, а також одним з найбільш платників податків. З 2004 року Nestlé S.A. інвестувала в українську економіку близько 2,5 млрд. гривень. У 2010 році підприємства Nestlé в Україні виплатили до державного бюджету 325 млн гривень різних податків і зборів [4].

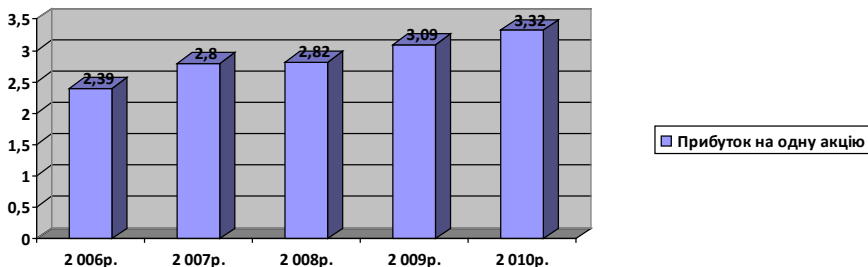


Рис. 3. Прибуток на одну акцію, швейцарські франки

Структура компанії «Nestle» в Україні представлена на рисунку 4.

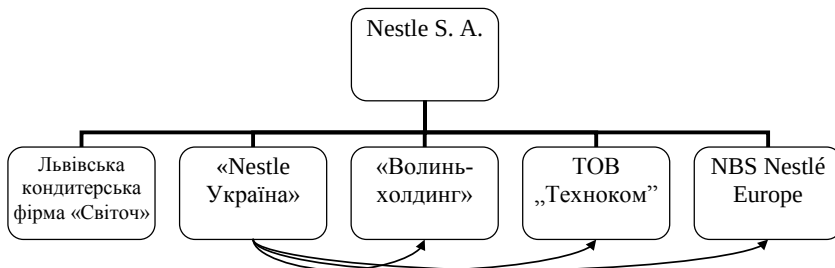


Рис. 4. Структура компанії «Nestle» в Україні

Інтернаціоналізація діяльності, як ми бачимо на прикладі компанії «Nestle» та її підрозділу «Nestle Україна», є дуже вигідною стратегією, результатом якої є збільшення обсягів продажу, підвищення прибутків, здобуття все нових сегментів ринку та розширення сфер впливу. Але хотілося б звернути увагу на результати даного процесу для країн, на ринку яких виходить те чи інше іноземне підприємство. Серед позитивних чинників потрібно перш за все назвати інвестиції в економіку, збільшення кількості робочих місць та збільшення надходжень до бюджету (рис. 5).

Розглянувши досвід великих закордонних компаній, бачимо пряму залежність між інтернаціоналізацією діяльності підприємства та підвищенням його конкурентоспроможності. Вихід підприємства на ринки інших країн, поряд із певними негативними, має також багато позитивних наслідків на розвиток економіки даної країни. Серед найважливіших потрібно назвати створення нових робочих місць та збільшення надходжень до бюджету.

Поглянувши на те, скільки іноземних підприємств інтервенює на ринок України, бачимо тверду висхідну тенденцію. Що ж до виходу українських підприємств на ринки інших країн, то тут ситуація не дуже райдушна. Серед головних проблем, які перешкоджають виходу українських підприємств на ринки іноземних країн, вважаємо необхідно назвати недостатня конкурентоспроможність вітчизняної продукції, захищеність іноземних ринків від втручання із зовні, недоліки вітчизняного менеджменту, різниця у системі стандартів та деякі інші.

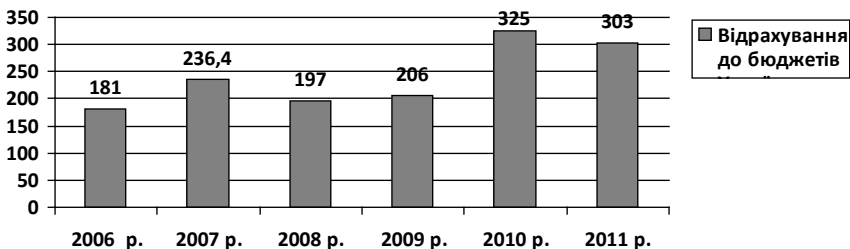


Рис. 5. Відрахування компанії «Nestle» в Україні до бюджетів усіх рівнів, млн грн

Висновки. Конкурентоспроможність стала однією з найважливіших рис, які визначають рівень успішності функціонування підприємства на ринку. Важливим способом підвищення конкурентоспроможності підприємства є інтернаціоналізація його діяльності, тобто вихід підприємства на зовнішні ринки. Інтернаціоналізація виступає у таких формах, як експорт, імпорт, прямі іноземні інвестиції, міжнародні субконтракти та міжнародне співробітництво. На нашу думку до цього списку необхідно додати наступні види інтернаціоналізації діяльності підприємств — франчайзинг, створення спільних підприємств, закордонних філій та дочірніх підприємств. Вибір підприємством оптимального виду інтернаціоналізації його діяльності залежить від найрізноманітніших чинників, найважливіші серед яких це тип підприємства, продукція чи послуги, які воно продукує, та вид ринку, на який дане підприємство має намір вийти.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кіфоренко О. В. Конкурентоспроможність як необхідна складова ринкової економіки // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин». Умань, видавець «Сочінський». — 2012.
2. Michael E. Porter Publications [Електронний ресурс] // Режим доступу:

- <http://www.isc.hbs.edu/firm-competitive>.
3. Nestle Україна [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://companies.kontrakty.ua>.
 4. Діяльність Nestle в Україні — приклад успішного розвитку транснаціональної корпорації [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://ekonomistoff.ru>.

Одержано 29.05.12

Рассмотрена суть понятия конкурентоспособности. Предложена принципиально новая схема интернационализации. Предложена схема типичного непрямого дистрибутивного канала. Проанализирован практический опыт интернационализации деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интернационализация, непрямо́й дистрибутивный канал, экспорт, импорт, производитель, потребитель

The essence of the concept of competitiveness was considered. A new scheme of internationalization was suggested. The scheme of a typical indirect distribution channel was suggested. The practical experience of activity internationalization was analyzed.

Key words: competitiveness, internationalization, indirect distribution channel, export, import, producer, consumer.

УДК 338.48:65.012.2

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТУРИСТСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Н.О. ЗАЦЕПІНА, кандидат педагогічних наук

О.А. ЛОЗОВА, кандидат економічних наук

Запорізький національний технічний університет

Встановлено, що стратегічне управління базується на припущенні про неможливість з достатньою мірою точності прогнозувати довгострокові тенденції. Стратегічне планування визначено як технологія управління в умовах підвищеної нестабільності чинників зовнішнього середовища та їх невизначеності в часі.

Туризм в сучасній світовій економіці, в економіці окремих країн відіграє все більш важливу роль, оскільки є не лише економічним комплексом, що

постійно розвивається, але і найважливішим каталізатором економічного зростання. З кожним роком туристична індустрія України все активніше включається в світовий ринок. Однак цей процес стримується низкою факторів, в тому числі недоліками державної політики в галузі туризму, відставанням галузі від зарубіжних аналогів і т.д. Особливо явно це простежується в умовах переходу туристської індустрії на нові форми господарювання, коли відбувається зниження інвестицій в галузь, погіршення організації планової діяльності, обмеження можливості здійснювати довгострокову інвестиційну політику і т.п. У міру загострення конкуренції, зростання витрат, падіння продуктивності та погіршення якості туристських послуг все більше туристських організацій починають проявляти інтерес до стратегічного управління і маркетингу. В умовах розвинутого ринку і високого рівня банкрутств успіху домагаються лише ті компанії, які здатні створити і реалізувати на відповідному організаційному рівні довгострокові стратегії. Сьогодні на ринку виживають професіонали, тому створення і реалізація стратегії стає найважливішою умовою існування фірми в сучасних умовах [1]. Стратегічне управління, яке включає передбачення, планування, контроль і оцінку, передбачає також діяльність вищого керівництва організації по визначенню переважних напрямів розвитку, які дають як конкурентні переваги, та по засобах реалізації поставлених цілей через відповідні стратегії шляхом змін в організації. Ідеологія стратегічного управління базується на припущенні про неможливість з достатньою мірою точності прогнозувати довгострокові тенденції, таким чином, стратегічне планування визначається як технологія управління в умовах підвищеної нестабільності чинників зовнішнього середовища та їх невизначеності в часі.

Джерелами підвищеної складності управління туристською фірмою є висока міра невизначеності ринкової ситуації, сезонна нестабільність попиту на туристські послуги, посилювання конкуренції в туристському бізнесі, брак фінансових ресурсів тощо. У таких умовах назріла необхідність стратегічного мислення, яке повинне втілитися в програму дій, що уточнює цілі і засоби реалізації вибраного шляху розвитку.

Методика досліджень. Теоретико-методичною основою дослідження послужили фундаментальні наукові концепції та прикладні розробки вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків в області управління підприємствами, економіки туризму, стратегічного менеджменту, маркетингу, програми та інші матеріали з управління підприємствами. Проблеми стратегічного менеджменту досліджувалися в роботах наступних зарубіжних фахівців: Аокофа Р., Кінга В., Кліланда Д., Коно Т., Ламбена Жан-Жак, Мінцберга Р., Нортон Д., Портеру М., Томпсона А.А., Хаміла Р. та інших. Серед фахівців в області стратегічного управління слід зазначити роботи Зуба А.Т., Катькало В.С., Кузнецової С.А., Маркової В.Д., Петрова А.Н., Фатхутдінова Р.А., Лук'яненкої А.В. та ін. Аналіз міри наукової розробленості теми дослідження дозволяє зробити висновок про недостатній

об'єм досліджень, присвячених проблемам стратегічного управління туристськими фірмами в Україні.

Результати досліджень. Метою дослідження є вивчення ситуації на ринку туристських послуг України та розробка теоретичних і методичних положень щодо вдосконалення стратегічного планування діяльності туристського підприємства.

Конкурентоспроможність багатьох країн в області міжнародного туризму безпосередньо пов'язана з наявністю природних ресурсів. Вартість природних ресурсів та історико-культурних пам'яток залежить від їх доступності та якісних характеристик. Отже, залежно від міри доступності цих ресурсів і можливості їх експлуатації для цілей туризму вони набувають економічного значення.

В Україні сформувався ринок пропозиції туристичних послуг, заснований на приватній власності. З усіх видів організованого туризму найбільш поширеним для України за кількістю туристів є внутрішній туризм, по обороту (загальна вартість проданих путівок) — виїзний.

Український туристичний бізнес в якійсь мірі явище унікальне. Туристський продукт на українському ринку — сама по собі річ незвичайна, непорівнянна ні з якою іншою послугою або товаром. Це демонструється такими його властивостями, як: невідчутність (купується якась мрія чи очікування клієнта), досить висока вартість (тижневий відпочинок мінімально обходиться клієнтові у місячний заробіток, не враховуючи додаткових витрат на місці), обмеженість використання (намічену поїздку не можна перенести або відмовитися від неї, повністю повернувши собі гроші), кредитування з боку клієнта (оплата турпоїздки в візові країни відбувається за кілька тижнів і навіть місяців). Сюди можна додати ризики, пов'язані з технічними і природними катастрофами. Тому не випадково динаміка зміни числа туристських фірм дуже рухлива, а терміни їх існування невеликі.

Саме тому конкурентними перевагами туристської організації можна вважати унікальні відчутні та невідчутні ресурси, якими володіє організація, а також стратегічно важливі для даної організації сфери бізнесу, які дозволяють їй перемагати в конкурентній боротьбі.

В умовах жорсткої конкурентної боротьби та швидко змінної ситуації туристські підприємства повинні не лише концентрувати увагу на внутрішньому стані справ, але і виробляти довгострокову стратегію поведінки, яка дозволяла б встигати за змінами, що відбуваються в їх оточенні [2].

Виходячи з цього можна виділити наступні риси, характерні для планування діяльності будь-якого туристського підприємства:

- по-перше, при плануванні туристської діяльності в основу повинні ставитися потреби і бажання кінцевих споживачів. З врахуванням цього визначається сфера праці будь-якого туристського підприємства;
- по-друге, непервинність туристської послуги. Хоча на сучасному етапі

в світі значення туризму як засобу відновлення сил і здоров'я величезно, туристський продукт не став ще товаром першої необхідності і навряд чи стане ним в найближчій перспективі. Крім того, на туристських послугах більше, ніж на інших платних послугах, позначається зміна купівельної здатності населення. На розвиток туризму також дуже сильно впливають політичні та екологічні чинники;

- по-третє, в туристській галузі набагато більше значення має маркетинг. Це пов'язано з тим, що продавець туристської послуги, не маючи можливості представити її зразок-еталон (як це практикується при реалізації товарів), повинен знайти аргументи на користь свого товару-послуги, а це можна зробити лише при добре налагодженій системі маркетингу. Крім того, у зв'язку з непостійністю якості послуги, суб'єктивізмом в її оцінці виникає необхідність її постійного контролю, тобто ця функція менеджменту набуває особливої значущості;
- по-четверте, туристська послуга унікальна (повторити її у всіх аспектах не представляється можливим). Це маршрут поїздки, умови обслуговування, вартість і так далі. Навіть два тури поодиночки по тому ж маршруту в одній і тій же фірмі часто проходять по-різному (це і стан транспортного засобу, події в країні перебування та тому подібне).

Хоча загальний алгоритм процесу стратегічного планування універсальний для підприємств всіх галузей, досліджені особливості галузі туризму та туристських фірм роблять вплив майже на всі його етапи [3].

Цикл стратегічного планування діяльності туристського підприємства повинен складатися з наступних основних етапів:

- стратегічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища;
- визначення місії організації і розробка довгострокових і короткострокових цілей;
- розробка стратегічного плану;
- реалізація стратегічного плану;
- оцінка ефективності реалізації стратегічного плану та корекція її попередніх етапів.

Управління економічною стійкістю туристської фірми розглядається як система управлінських заходів, направлених на прогнозування економічної кризи в діяльності організації і виявлення його на ранніх стадіях, в результаті яких організація зберігає можливість стійкого функціонування, якому відповідає раціональне використання економічних ресурсів і стабільні конкурентні переваги в умовах ринкових стосунків.

Стрімкий розвиток ринку туристських послуг, характерною рисою якого сьогодні є динамічна зміна туристського попиту і пропозиції, привів до різкого

зростання ролі маркетингу в управлінні організаціями індустрії туризму.

Насиченість ринку туризму різноманітними туристськими послугами, гостра конкурентна боротьба турфірм за переваги споживачів, можливість підприємців самостійно визначати цілі, стратегії, управлінські структури зумовили необхідність використання маркетингу у сфері туризму.

У міру розвитку глобалізації та комп'ютерних технологій процес виробництва нових товарів та послуг значно прискорюється, життєвий цикл туристського продукту нестримно скорочується. Сьогодні туристському менеджменту необхідно враховувати, що сучасний споживач — це грамотний, добре інформований споживач. Розвиток інформаційних технологій, Інтернет і ЗМІ зруйнували монополію виробників на повноту інформації: якість, ціна, різноманіття послуг і товарів стали інформаційно доступні зацікавленому споживачеві. Тому в стратегічному плануванні діяльності покладатися тільки на послугу (продукт) і об'єм недостатньо.

У сучасних умовах науково-технічного прогресу, який нестримно розвивається, та конкуренції слід змінити філософію управління бізнес-процесами. Головним стратегічним завданням туристської фірми в цих умовах є побудова бізнесу на новій моделі комерційного успіху, в якій чинники прискорення змін грають позитивну роль. Деякі туристські компанії зрозуміли це і узяли за основу у своїй діяльності. Ця модель туристського менеджменту заснована на рівні стосунків фірми з клієнтами і вартістю реалізації туристського продукту. До такого підходу неминуче в різний час підійдуть усі учасники туристського ринку, які хочуть бути фінансово стійкими і професійно продовжувати свій бізнес. У реалізації цього підходу відразу ж виявляються наступні проблеми:

- зміна внутрішньої структури управління; створення клієнтської бази, постійне її розширення та аналіз;
- точне визначення змісту та об'єму туристського продукту, який реалізовується, і послуг;
- включення клієнта, споживача в створення вартості туристського продукту, яку він дійсно оцінить.

Для вирішення цих питань потрібний кваліфікований персонал, навчений мистецтву спілкування з клієнтом і мистецтву продажів туристських послуг. Нині існують ефективні методики, які дозволяють набути необхідних навичок і умінь в спілкуванні з клієнтом. Знання технологій спілкування і продажів дозволяють забезпечити споживчі переваги клієнтів і створити стійку систему стосунків з ними.

Маркетингове планування — один з найважливіших елементів управління маркетингом, яке включає наступні етапи:

- вивчення попиту на туристський продукт, вимог споживачів до якості послуг, рівня цін;
- складання програм маркетингу з продукту з урахуванням витрат

- виробництва, витрат на рекламу;
- встановлення верхньої межі цін на продукцію, послуги і рентабельність їх виробництва;
- розробка асортиментної і інвестиційної політики фірми;
- визначення кінцевого результату діяльності фірми, доходів і прибутку.

При цьому основними цілями для туристської компанії є:

- збереження і захист традиційного ринку(клієнтури);
- введення, розвиток і збільшення нового ринку;
- розширення сезонності.

Для виконання цих цілей необхідно:

- щорічно коригувати маркетингові плани;
- призначати групи для розробки програми діяльності фірми;
- проводити кооперацію з туроператором по завантаженню, індустриальному забезпеченню на умовах спільної участі в ринку;
- розробляти спільні заходи по просуванню продукту на туристському ринку;
- апробувати нові товари, послуги і так далі.

Стратегія маркетингу ґрунтується на рекламі, виробництві і просуванні туристського продукту.

Тому в сучасному туристському бізнесі жорстку конкурентну боротьбу витримують тільки ті організації, які можуть запропонувати своїм клієнтам високоякісне обслуговування, а це неможливо без використання нових підходів до менеджменту, маркетингу і впровадження передових технологій. Таким чином, початкові положення для вибору стратегії туристської організації пов'язані з маркетингом. Маркетингова діяльність туристської організації є базою для планування усіх аспектів роботи і передбачає два напрями активності:

1) стратегічний маркетинг (постійний аналіз потреб, розробка нових товарів і видів сервісу, споживачів, що забезпечують визнання, і стійку конкурентну перевагу організації) — це аналітичний процес, орієнтований на довгострокову перспективу;

2) операційний маркетинг (організація збуту, продажів і комунікацій для демонстрації відмінних якостей туристської послуги при зниженні витрат на пошук покупців) — активний процес з короткостроковим горизонтом планування.

Висновки. Таким чином, стратегічний план розробляється з урахуванням особливостей підприємницької діяльності організації та його обліку, етапів підприємницької діяльності, особливостей менеджменту. Стратегічний план деталізується на відповідні заходи, склад і зміст яких повинен відповідати стадії процесу розвитку туристської організації. Ці заходи формуються у вигляді конкретних завдань, які є необхідними, і що важливо,

здійсними в даний момент. Головні принципи, які повинні дотримуватися при розробці таких заходів: реалістичність, обмеженість в часі і раціональність, витрати на вирішення проблеми не повинні перевищувати отриманого в результаті їх проведення ефекту.

Стратегічний план має бути гнучким, містити альтернативні варіанти розвитку подій. Його зміст і основні акценти повинні мінятися по мірі надходження нових даних про зміну довкілля і залежно від результатів вже впроваджених заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Квартальнов В. И. Туризм / В. И. Квартальнов. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 320 с.
2. 2 Лукьяненко А.В. Особенности стратегического управления туристской фирмой // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. — 2009. — №3. — 0,5 п.л.
3. Менеджмент: Учебник для вузов. / М. М. Максимцов, А. В. Игнатьева, М. А. Комаров и др.; Под ред. М. М. Максимцова, А. В. Игнатьевой. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002. — 343 с.
4. Пивоваров К.В. Бизнес-планирование. — М.: Дашков и К, 2005. — 401 с.
5. Современный менеджмент: теория и практика. / Под ред. А. Г. Комарова, Г. Г. Муфтиева. — СПб.: Питер, 2004. — 432 с.

Одержано 29.05.12

Установлено, что стратегическое управление базируется на предположении о невозможности с достаточной мерой точности прогнозировать долгосрочные тенденции. Стратегическое планирование определено как технология управления в условиях повышенной нестабильности факторов внешней среды и их неопределенности во времени.

Ключевые слова: стратегическое управление, планирование, стратегическое планирование, факторы, внешняя среда.

It was established that strategic management is based on the assumption of the impossibility to forecast long-term tendencies precisely enough. The strategic planning was defined as a technology of management in the conditions of the increased instability of external factors and their uncertainty in time.

Key words: strategic management, planning, strategic planning, factors, the external environment.

ЕКСПОРТНІ МОЖЛИВОСТІ ЗЕРНОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

О.І. КОНДРАТЮК, кандидат економічних наук

В статті розглянуті питання зовнішньоекономічної діяльності України на світовому ринку зерна, визначені проблеми та перспективи розвитку експорту у зерновому підкомплексі

Стабілізація та нарощування експортного потенціалу є одним із центральних і водночас найскладніших завдань реформування української економіки. В умовах коли дефіцит зовнішньої торгівлі товарами України невинно зростає, агропромисловий комплекс стає перспективною галуззю, що орієнтована на експорт. Зростання світового попиту на продовольство сприяє нарощуванню обсягів експорту зернового сектору економіки України. І тому виробництво зернових культур є основним напрямком в АПК України. Проте розвиток зернового ринку нашої країни обтяжений недостатнім фінансуванням та надмірним втручанням держави, яка замість стабільності та прогнозованості увесь час змінює правила гри, намагаючись регулювати ринок у ручному режимі [7].

Питання теорії і практики розвитку економічних відносин на вітчизняному та світовому ринках зерна досліджуються такими вченими-економістами, як В. Андрійчук [1], П. Гайдучкий [2], П. Саблук [11], О. Шпичак [16] та ін. Проте і зараз проблема експортних операцій на ринку зерна України залишається актуальною та потребує подальшого аналізу і вдосконалення.

Мета дослідження. Проаналізувати зерновий експорт України виявити основні проблеми та оптимальні шляхи їх вирішення.

Методи дослідження. У статті використані такі методи: описовий, який посприяв ретроспективному вивченню досліджень з порушеної теми; систематизації та аналізу, що допомогли проаналізувати і систематизувати фактичний матеріал; узагальнення та прогнозування, які на основі результатів дослідження дали змогу сформулювати відповідні висновки, зокрема — щодо експортних можливостей зернового підкомплексу України у майбутньому.

Основні результати дослідження. Зернові культури традиційно займають вагомe місце у формуванні зовнішньоекономічного обороту країни. Їх стратегічне значення полягає: по-перше, в універсальності як продукту харчування; по-друге, в можливості тривалого зберігання; по-третє, у транспортуванні на далекі відстані.

Зерновий сезон 2011 року в Україні відзначився рекордним урожаєм. Стрімке зростання цін на продовольчі товари призвело до суттєвого збільшення

посівів сільськогосподарських культур, що разом із сприятливими погодними умовами дало змогу отримати високу врожайність і, відповідно, валовий збір [5]. Так у 2011 році Україна виробила понад 55 млн тонн зернових, що є історичним рекордом. Стільки зерна наша країна не виробляла навіть за радянських часів, коли агропромисловий комплекс мав потужну державну підтримку. В історії незалежної України до цього найбільшим був урожай зернових 2008 року — 53,29 млн тонн. Позначку 50 млн тонн українські аграрії долали також у 1990 році, коли було вироблено 51,01 млн тонн, а потім ще тричі перевершували рівень у 40 млн тонн: 1993 — 45,62 млн тонн, 2004 — 41,81 млн тонн і 2009 — 46,03 млн тонн [12].

Підводячи підсумки врожаю 2011 року, міністр аграрної політики та продовольства України М. Присяжнюк зазначив: «У цьому році вперше отримано рекордну врожайність зернових культур — 38 ц/га, а по кукурудзі ми вийшли на один із найвищих показників у світі — 64 ц/га. Україна ввійшла в трійку найбільших експортерів зерна у світі. По ячменю в цьому питанні нам немає рівних, а по пшениці — займаємо третє місце. Ми також на другому місці у світі за виробництвом соняшникової олії, і перше — за експортом цієї продукції» [13].

У 2015 році врожай зернових культур в нашій країні має досягти 80 млн тонн. У всякому разі таку мету поставили перед агросектором чиновники, заклавши її в програму «Зерно України». План на 2012 рік, озвучений віцепрем'єром Андрієм Клюєвим, припускає урожай в обсязі 54,3 млн тонн. Україні пощастило з географічним розташуванням, з кліматом, з людьми і з землею. Тому врожай у такому обсязі — це не фантазія, а реальні цифри [6].

Основними культурами, що формують вал у зерновій галузі України є пшениця, ячмінь і кукурудза. Їх виробництвом зайняті десятки тисяч сільгоспідприємств, але у сфері експорту рахунок йде на сотні операторів, і лише з десятком компаній можна вважати помітними гравцями в національному масштабі. Першість за популярністю серед зернових культур утримує пшениця — на неї припадає майже половина всього виробництва зерна в країні (45%). Її вирощуванням займаються більше 24 тисяч сільськогосподарських підприємств, абсолютна більшість з яких сіють озимі сорти. Виробництво пшениці (протягом останніх трьох років її урожай становив в середньому 21,2 млн тонн) перевищує внутрішнє споживання майже вдвічі, що робить цю культуру експортноорієнтованою. За даними Українського клубу аграрного бізнесу, за три останніх маркетингових сезони експортні поставки забезпечили майже 38% загального попиту на пшеницю. Основними країнами-покупцями української пшениці є Єгипет, Туніс, Лівія, Ізраїль, Туреччина, Бангладеш.

Після пшениці ячмінь — друга за обсягами виробництва культура в зерновому господарстві України. Його частка складає близько 25% у структурі вирощування зернових [3]. Виробництво ячменю в Україні за останні три роки в середньому складало близько 11 млн тонн. Внутрішнє споживання ячменю

оцінюється в 5 млн тонн, тобто в два рази менше зібраного в останні роки врожаю. Більше половини всього українського ячмінного експорту (53%) направляється до Саудівської Аравії. Тому ціни на внутрішньому ринку безпосередньо залежать від подій в цій країні — зростання чи зниження попиту, наявності чи скасування імпорتنних субсидій і т.п.

Як і у випадку з іншими двома культурами, виробництво кукурудзи набагато перевищує внутрішнє споживання — сміньє внутрішнього ринку становить не більше 6 млн тонн. В останні роки близько 41% вирощеного врожаю експортувалося. У сезоні 2011/2012 рекордний урожай кукурудзи в Україні (близько 17 млн тонн) генерує потенціал експорту цієї культури на рівні 10–11 млн тонн. Це дозволяє нашій країні стати третім за величиною експортером кукурудзи на світовий ринок після США і Аргентини. У сезоні 2010/2011 Україна поставляла кукурудзу тільки в ЄС і Єгипет. А в сезонах 2008/2009 та 2009/2010 українську кукурудзу купували ще й Японія та Південна Корея. У 2010 році українську кукурудзу експортували 204 підприємства. Географію експорту зернових з України складає близько 100 країн п'яти континентів. Україна є першою з експорту ячменю, другою — з експорту кукурудзи й п'ятою — пшениці [3].

Високі обсяги виробництва зерна в Україні повинні були надати широкі можливості для його експорту, але на жаль, цього не сталося. Експортне мито на зерно вводилося при високих цінах, але дуже швидко, з новим урожаєм, його вартість просто обвалилася. Введення експортних мит призупинило експорт зернових культур, внаслідок чого наша країна недоотримала 1,5 млрд дол. США виручки [17]. Цим становищем скористалася Росія. Відчуваючи, що Україна сама себе загородила експортним митом, вона уміть знайшла вигоду та практично повністю перекрыла український експорт. Російська Федерація, значною мірою демпінгуючи, стала постачати на світовий ринок багато свого зерна. Завдячуючи підтримці власного уряду, який всіляко сприяв і заохочував експорт зернових, маючи суттєві перехідні запаси, які через ембарго не були реалізовані минулого року, російське збіжжя заповнило світовий ринок, обвалюючи ціни. Активний, агресивний експорт дав змогу вивезти за перші три місяці маркетингового року майже 10 млн тонн зерна — абсолютний рекорд для Росії. Причому багато збіжжя було реалізовано традиційним споживачам українського зерна [7]. В результаті Україна втратила такі звичні ринки, як країни Північної Африки та Близького Сходу, які були традиційними споживачами українського зерна.

Вже два роки поспіль Україна вирощує рекордні урожаї зернових, входить у світову десятку країн за обсягами виробництва і продажу зерна за кордон. Крім того, сільське господарство чи не єдина галузь економіки, яка послідовно демонструє позитивну динаміку розвитку (табл. 1). Якщо простежити динаміку експорту та імпорту зернових культур, то після вступу в СОТ Україна значно збільшила їх експорт (рис. 1).

1. Світові лідери-експортери зернових (тис. тонн) [14]

Країни	Маркетинговий рік				
	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11
США	83 069	104 256	78 577	78 816	88 989
ЄС-27	18 477	16 904	30 873	25 105	27 505
Аргентина	27 646	28 142	19 221	23 682	25 505
Канада	23 085	22 679	22 689	22 111	21 225
Австралія	10 699	11 931	19 155	19 526	19 160
Україна	9 498	4 378	24 917	20 713	14 930
Бразилія	10 957	8 711	7 545	12 366	8 105
Росія	12 444	13 441	23 186	21 655	4 280

Розвиток зовнішньої торгівлі зерновими культурами в Україні відбувається із значними труднощами, що спричинено недосконалістю інфраструктури, відсутністю належної біржової торгівлі, монополізацією посередницьких послуг комерційними фірмами, а також відмежованістю безпосередніх виробників від експортно-імпортних процесів. Сьогодні сільськогосподарські товаровиробники не мають можливості експортувати продукцію чи сировину самостійно [15]. Для цього потрібні значні кошти, великі обсяги експортованої продукції, знання світових ринків і транспортних можливостей. Реалізувати експортний потенціал України можливо лише за допомогою інвестицій.

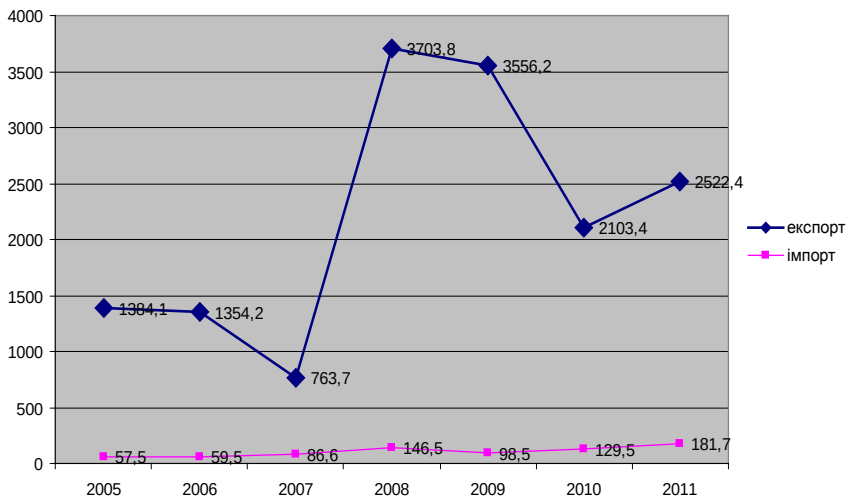


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту зернових культур в Україні, млн дол. США [4]

Щоб зібрати вагомий урожай, потрібно інвестувати близько 4 тис. грн на гектар. Але проблема не в самому врожаї, а в прибутковості. На жаль, Україна сьогодні не розглядається як країна, в яку вигідно вкладати гроші, і це має низку причин:

- приватизація землі — для чого потрібен час, і ніхто не знає як це буде виглядати у майбутньому, які будуть обмеження для іноземних компаній у купівлі землі;
- експортна політика уряду;
- не прогнозованість внутрішньої і зовнішньої політики.

Ринок зерна в Україні сьогодні функціонує не стабільно, що пов'язано з конфліктними ситуаціями, які склалися між сільськогосподарськими виробниками, урядом та трейдерами, а також зі встановленням взаємовигідних цін на зерно та проблемами експорту українського зерна закордон. В рамках чинного Закону України "Про зерно та ринок зерна в Україні" ринок зерна фактично монополізували трейдери, скуповуючи все зерно за низькими цінами і мінімізуючи прибуток його виробників [10].

Економічна ситуація та наявні недоліки у реформуванні економічних відносин в аграрному секторі України, порушення оптимальних інтеграційних зв'язків між учасниками зернового ринку, особливо між товаровиробниками й елеваторами, монополізація посередницьких послуг комерційними фірмами та відсутність реального впливу держави на системні прогнози щодо майбутньої кон'юнктури призвели до спотворення ринкових механізмів ціноутворення. Низькі ціни на зерно на внутрішньому ринку (як наслідок обмеження експорту) спричинили недоотримання значних коштів виробниками, які сьогодні мають збитки через відчутне збільшення витрат на виробництво продукції у зв'язку зі зростанням цін на паливно-мастильні матеріали, мінеральні добрива тощо.

Питання регулювання ринку зерна та інших видів продовольчих товарів, особливо їхнього експорту, в Україні сьогодні як ніколи актуальне. Державне регулювання виробництва зерна має значний вплив на його ринок. Основними проблемами функціонування механізмів державного регулювання зернового ринку в Україні є:

- неузгодженість обсягів виробництва з наявним попитом на зерно та стихійність розвитку ринку, що при цьому спостерігається. Особливо загострилася ця проблема після ліквідації державної системи контрактації сільськогосподарської продукції та її інфраструктури;
- не розв'язано проблеми визначення якості (а значить і ціни) вітчизняної продовольчої пшениці при експортних операціях внаслідок розбіжностей у критеріях визначення якості (класу) пшениці між національним стандартом на неї, згідно з яким основним показником є вміст клейковини, тоді як у світовій практиці використовується показник вмісту білка [8].

Залишаються не розв'язаними проблеми, що ускладнюють експорт зерна та іншої сільськогосподарської продукції:

- затратність та довготривалість процедур митного оформлення, сертифікації;
- близько половини продукції сільськогосподарських підприємств проходить через канали комерційних структур, які контролюють експортні, оптові і дрібнооптові товаропотоки та основні доходи від реалізації. Внаслідок непрозорості збуту за цим каналом в Україні ціни на продовольчу пшеницю найнижчі;
- немає сприяння укладанню ф'ючерсних і форвардних контрактів на біржах;
- біржова торгівля відбувається, в основному, на засадах аукціонів, а не здійснюється в режимі поточного котирування. Практично відсутні гарантії виконання біржових договорів, як і відсутні ефективні розрахунково-клірингові механізми;
- відсутні координація експортно-імпортних операцій, їх квотування;
- недосконалість механізмів ціноутворення на зернову продукцію. До цієї системи механізмів належать державні заставні закупівлі і заставні ціни на зерно, а також державний інтервенційний фонд та інтервенційні ресурси зернових тощо.

Висновки. Україна з населенням 46 млн виробляє продовольства на 120 мільйонів осіб, тоді як потенційно може прогодувати 200–250 млн осіб. Це ставить її в ряд найперспективніших гравців на світовому аграрному ринку. Таким чином, зерновий підкомплекс України має величезний експортний потенціал. В умовах розгортання світової продовольчої кризи він може стати одним з ключових в експортній стратегії держави.

Найбільшими проблемами минулорічного зернового сезону було стрімке зниження цін та дефіцит складських приміщень. Вдосконалення потребує рівень технологічної ефективності виробництва, про що свідчить невисока якість зібраного врожаю [5].

Актуальною в Україні залишається проблема стандартизації зернової продукції. Вітчизняні стандарти визначають клас зерна не за вмістом (він може стати одним з ключових в експортній стратегії держави) білка, а за вмістом клейковини, що є предметом скарг українських сільгоспвиробників. Тому вирішенням даної проблеми буде прийняття Україною нових стандартів, які будуть діяти на користь вітчизняних виробників [9].

Монополізація аграрних, у тому числі зернового, ринків, усунення конкуренції при закупівлях, особливо — зерна, на внутрішньому ринку України для його подальшого експорту, може призвести до катастрофічних втрат доходів товаровиробників і, як наслідок, до прогресуючої деградації аграрного сектора економіки України.

Основним пріоритетом розвитку зернового ринку має стати насичення його великою кількістю якісного та недорогого зерна, що вимагає реалізації великої кількості заходів, спрямованих на оптимізацію усіх сфер діяльності АПК. Експортна політика України щодо зерна повинна бути ретельно вписаною у загальну програму економічного розвитку країни на найближчу перспективу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник/2-ге вид., доп. і перероб // В.Г. Андрійчук. — К.: КНЕУ, 2002. — 624 с.
2. Гайдуцький П.І. Аграрний сектор: від реформи до стратегії розвитку (питання власності та господарювання) / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. — 2003. — № 2. — С. 29–32.
3. Філіпенко І. Державна продовольчо-зернова корпорація — національний чемпіон аграрної ліги / І. Філіпенко // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://pzcu.gov.ua/uk/news/items/113/DPZKU-champion>
4. Динаміка експорту-імпорту зернових культур в Україні, млн дол. За даними Державної служби статистика України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Маслак О. Зернові перспективи України / О.Маслак // [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page>
6. Крупнейшие аграрные компании Украины // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://online-agro.com/ru/publications/item_150/
7. Євтєєв О.Ложка меду в бочці дьогтю / О.Євтєєв // Агропрофі. — 2011. — № 39. — С. 2.
8. Мелешко М.І. Механізми державного регулювання ринку зерна та шляхи його вдосконалення // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://intkonf.org/meleshko-mi-mehanizmi-derzhavnogo-regulyuvannya-rinku-zerna-ta-shlyahi-yogo-vdoskonalennya/>
9. Власік Т.В. Проблеми функціонування ринку зерна в Україні та його експортні можливості / Власік Т.В. // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=968>
10. 10.Рынок зерна в Украине — цивилизованный или «цивилизованный»? // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://online-agro.com/ru/publications/item_97/
11. Саблук П. Сельское хозяйство в современной экономике Украины [Текст] / П. Саблук // АПК: економіка, управління. — 2011. — № 4. — С. 78-83.
12. Україна планує експортувати 27 млн тонн зерна // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://news.dt.ua/ECONOMICS/ukrayina_planue_eksportuvati_27 mln_tonn_zerna-93504.html
13. Урожай зерна в Україні у 2011 році перевищить 55 млн тонн //

- [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://news.dt.ua/ECONOMICS/>
14. Українська зернова Асоціація огляд преси // www.uga-port.org.ua
 15. Куусвек А. Український агробізнес — міжнародна справа / А.Куусвек // Агропрофі. — 2011. — № 39 (164). — С. 5.
 16. Шпичак О. СОТ та економічні проблеми АПК України [Текст] / О. Шпичак // Агро інком. — 2008. — № 3– 4. — С.18–23.
 17. Громов О. Що робити із зерновим цунамі? / О.Громов. // Урядовий кур'єр. — 2011. — 15 грудня.

Одержано 30.05.12

В статье рассмотрены вопросы внешнеэкономической деятельности Украины на мировом рынке зерна, определены проблемы и перспективы развития экспорта в зерновом подкомплексе.

Ключевые слова: экспортный потенциал, рынок зерна, экспорт, импорт, внешняя торговля, экспортная политика.

The issues of foreign economic activity of Ukraine on the world grain market were considered, the problems and prospects of the development of grain export in the grain sub- complex were identified.

Keywords: export potential, grain markets, exports, imports, foreign trade, export policy.

УДК 330.131.7

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКИМИ РИЗИКАМИ У ПІДПРИЄМСТВАХ АПК

Л.В. МАРТИНОВА, аспірант*

Луганський національний аграрний університет

Розглянуто зміст та класифікацію методів управління господарськими ризиками на підприємствах АПК. Обґрунтовано вибір методів управління господарськими ризиками в агропромисловій сфері.

Господарська діяльність підприємств АПК в умовах нестабільної економіки супроводжується великою кількістю ризиків. Джерела виникнення господарських ризиків мають свої особливості. Це пов'язано з тим, що на результати господарської діяльності підприємств АПК поряд із факторами, які обумовлюють економічну ситуацію у країні, значний вплив здійснює

*Науковий керівник — доктор економічних наук, професор ЛНАУ В.М.Гончаров

природно-кліматичний фактор. Тому інструментарій управління ризиками на підприємствах АПК повинен враховувати особливості цієї галузі економіки.

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває дослідження питань вибору ефективних методів управління господарськими ризиками на підприємствах АПК.

Аналіз наукових літературних джерел показав, що теоретичним дослідженням проблем управління господарськими ризиками, а також вивченню практичних аспектів управління присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: І.Т. Балабанов, В.М. Гранатуров, В.І. Грушко, С.М. Ілляшенко, Р.М. Качалов, Н.О. Рихтікова, Э.А. Уткин, В.Н. Уродовских, О.Л. Устенко, О.Д. Шарапова, А.І. Ястремський, Дж. Мілл, А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, М. Фрідмен, У. Шарп, К. Ерроу та інші.

Дослідженню особливостей управління ризиками в АПК висвітлені в роботах таких дослідників як: В.В. Чепурко, В.Г. Андрійчук, В.В. Вітлінський, С.М. Васін, В.К. Збарський, С.І. Наконечний та ін.

Проте, незважаючи на широкі наукові дослідження цієї сфери, питання вибору оптимальних методів управління господарськими ризиками на підприємствах АПК залишається відкритим, оскільки не визначено єдиний механізм вибору інструментарію управління господарськими ризиками, що враховує особливості агропромислової сфери та відповідає специфіці діяльності окремо взятого підприємства сфери АПК.

Враховуючи значення АПК в економіці та особливості формування ризиків в цій сфері дослідження підходять до вибору методів управління ризиками на підприємствах АПК є важливим науковим завданням.

Метою статті є дослідження змісту основних методів управління ризиками на підприємствах АПК, розробка їх класифікації, а також обґрунтування вибору найбільш придатних методів управління господарськими ризиками в сфері АПК.

Методика досліджень. Методологічною основою статті є сукупність загальнонаукових принципів проведення досліджень, способів наукового пізнання, методів і прийомів, що використовувалися в процесі дослідження. Теоретичною основою дослідження є фундаментальні положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених в галузі управління ризиками. Правове поле дослідження склали чинні законодавчі документи, що регулюють застосування окремих методів управління ризиками в господарській діяльності підприємств АПК.

Результати досліджень. Управління ризиками пов'язано із вирішенням таких завдань: на рівні окремого підприємства — реалізації концепції максимізації прибутку шляхом пошуку оптимального співвідношення між рівнями господарського ризику та прибутку; на рівні держави — забезпеченню достатнього рівня її продовольчої безпеки.

Відповідно до діючого законодавства сутність категорії "продовольчої безпеки" визначається як захищеність життєвих інтересів людини, що

виражається у гарантуванні державою безперешкодного економічного доступу людини до продуктів харчування з метою підтримання її звичайної життєвої діяльності (п.п. 2.13, ст. 2 Закону України "Про державну підтримку сільського господарства України" від 24.06.2004 р. № 1877-IV) [1].

Вибір методів управління господарськими ризиками на підприємствах АПК — це одна із ключових стадій процесу управління ризиками. У загальному розумінні, управління ризиками в економіці представляє собою сукупність процесів, пов'язаних з ідентифікацією, аналізом ризиків та прийняттям рішень, які передбачають максимізацію позитивних та мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій [3, с.21].

Методи управління господарськими ризиками включають в себе прийоми та способи дій, які направлені на досягнення основної мети з управління господарським ризиком.

Основною метою управління ризиком в АПК є усунення або мінімізація його негативного впливу на результати господарської діяльності підприємства, на основі прогнозування ризикової події і реалізації заходів по управлінню ризиком.

Вибір методів управління господарськими ризиками в АПК здійснюється із врахуванням сезонності сільськогосподарського виробництва, впливом ризику, обумовленого дією погодних умов, та відносно повільним оборотом капіталу у порівнянні із іншими галузями економіки.

На підставі дослідження джерел наукової літератури розроблено узагальнену класифікацію методів управління господарськими ризиками на підприємствах АПК (табл. 1).

1. Узагальнена класифікація методів управління господарськими ризиками на підприємствах АПК [4, с. 193–197; 5, с. 91; 6, с. 88–110; 7, с.153–165]

№ з/п	Класифікаційні напрямки	Методи	Зміст
1	Способи впливу на ризик	Зниження	Виключення ризику, зниження ймовірності виникнення ризику, зниження можливостей збитку
		Збереження	Без фінансування, самофінансування, залучення зовнішніх джерел (дотації, позики)
		Передача	Страховання, отримання фінансових гарантій, трансфер ризику
2	Прийоми зниження ризику	Відхилення від ризику	Відмовлення від здійснення господарських операцій, від банківських кредитів, від будь-якої інвестиційної політики, від постачань імпортової сировини та ін. у разі, якщо ризик надмірно великий і обтяжливий для підприємства
		Прийняття ризику	Залишення всього ризику чи його частини на відповідальність підприємства
		Запобігання ризику	Здійснення підприємством певних мір і дій, які спрямовані на недопущення ризикових ситуацій за рахунок одержання додаткової інформації, підвищення обґрунтованості управлінських рішень тощо

Продовження табл. 1

2	Прийоми зниження ризику	Зниження ризику шляхом економічних методів:	—
		Створення спеціального резервного фонду або самострахування	Створюється за рахунок відрахувань із прибутку підприємства на випадок виникнення непередбачених ризикових ситуацій або збитків з метою забезпечення нейтралізації їх негативних фінансових наслідків у процесі розвитку підприємства, а також в оперативному подоланні тимчасових утруднень фінансово-господарської діяльності
		Створення страхового запасу товарів або коштів	Створюється відповідно з метою компенсації коливань попиту на товари для забезпечення можливості нормального функціонування в умовах невиконання графіків постачань і ажіотажного попиту на товар: або з метою компенсації коливань надходжень і використання коштів підприємства.
		Розробка і впровадження системи штрафних санкцій	Використовується тільки по тим видам ризику, ймовірність виникнення яких залежить від контрагентів підприємства
		Страхування	Страхові компанії забезпечують захист від ризиків шляхом залучення коштів страхувальників і використання їх для відшкодування понесених цими страхувальниками збитків
		Хеджування	Діяльність підприємства зі зниження цінових та інфляційних ризиків шляхом підписання ф'ючерсних угод — угод на постачання (купівлю) у визначений в майбутньому термін певної кількості товару за існуючою ціною
3	Форми профілактики ризиків	Уникнення ризику	Розробка заходів, що цілком виключають конкретний вид підприємницького ризику за рахунок відмови від здійснення господарських операцій, коли рівень ризику надмірно великий і не відповідає цілям фінансової політики підприємства; зниження частини позикових засобів у господарському обороті тощо.
		Диверсифікація	Процес розподілу капіталу між різними об'єктами вкладення, що безпосередньо не пов'язані між собою. Диверсифікації підлягають різні види діяльності, постачальники товарів, асортимент продукції, депозитний портфель та портфель цінних паперів.
		Лімітування	Встановлення ліміту (граничних сум) затрат, обсягів реалізації, кредиту тощо
4	Ухилення від ризику	Відмова від ненадійних партнерів, інноваційних проектів, деяких видів господарської діяльності	—

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
4	Ухилення від ризику	Страхування Пошук "гарантів"	–
5	Локалізація ризику	Виділення "економічно небезпечних" ділянок у структурно або фінансово самостійні підрозділи Утворення венчурних підприємств Послідовне розукрупнення діяльності	Ці методи базуються на виявленні таких ділянок діяльності підприємства, де присутня достатньо висока концентрація факторів господарського ризику, з метою відокремлення їх в самостійну обліково-фінансову або організаційно-правову структуру
6	Дисипація ризику	Диверсифікація видів діяльності, ринків збуту та зон господарювання, інвестиційного портфелю підприємства тощо Інтеграційний розподіл відповідальності між партнерами по виробництву Розподіл ризику за етапами роботи (за часом)	Ці методи полягають у розподілі виявлених факторів ризику між учасниками виробничого процесу та тим самим виключенні надмірної концентрації ризику у будь-якого одного виробника.
7	Компенсація ризику	Створення резервних фондів на підприємстві Впровадження стратегічного планування на підприємстві Прогнозування зовнішньої економічної ситуації в країні, регіоні та/або галузі господарювання Активний цілеспрямований ("агресивний") маркетинг на підприємстві Лоббірування законопроектів, що нейтралізують чи компенсують передбачувані фактори ризику Боротьба з промислово-економічним шпionaжем	Ці методи засновані на формуванні механізму попереджувачої дії, що передбачають розробку та реалізацію превентивних аналітичних, організаційних та інших заходів щодо зі зниження рівня господарського ризику

Як бачимо із табл. 1 деякі методи управління ризиками відносять до різних класифікаційних напрямків. Наприклад, такий найрозповсюджений метод управління ризиком як страхування класифікують як: спосіб впливу на

ризик, зниження ризику, ухилення від ризику. Метод диверсифікації ризиків відносять до напрямку профілактики ризиків та напрямку дисипації ризиків. Створення резервних фондів (коштів, товарів, запасів тощо) автори класифікують як прийом зниження та як прийом компенсації ризику. При цьому підходи до структуризації методів управління ризиками варіюються відповідно до цілей дослідження.

Отже, явище господарського ризику має складну багатоаспектну природу, тому інструментарій управління ризиком розглядаються з різних позицій відповідно до обраного контексту тлумачення сутності господарського ризику.

На наш погляд, всю різноманітність методів управління ризиками з позицій розподілу або передачі ризиків можна виділити в два основні напрями, які вказані у табл. 2.

2 Класифікація основних методів управління господарськими ризиками на підприємствах АПК

Методи управління господарськими ризиками	
методи мінімізації ризиків за рахунок власних ресурсів підприємства	методи розділення та/або передачі ризиків третім особам
Відмова від ненадійних партнерів, інноваційних проєктів, деяких видів господарської діяльності	Хеджування
Створення резервних фондів	Зовнішнє страхування
Самострахування	Диверсифікація
Лімітування	
Бізнес-планування	
Отримання додаткової інформації	

До першого напрямку входять методи мінімізації ризиків за рахунок власних ресурсів підприємства.

Відмова від ненадійних партнерів, інвестиційних проєктів, ефективність впровадження яких носить сумнівний характер, є досить розповсюдженим методом уникнення (профілактики) господарського ризику.

Як правило, такої тактики додержуються ті суб'єкти господарювання, що звикли працювати напевно, не ризикуючи. Така тактика сприяє сталому розвитку агропромислового підприємства, проте, коли основною метою підприємства стає його інтенсивний розвиток, даний метод управління ризиком не є ефективним.

Ефективним методом управління господарськими ризиками є створення резервного фонду грошових коштів шляхом відрахування відсотків від чистого прибутку на випадок виникнення непередбачуваних ситуацій. З метою управління господарським ризиком в аграрній сфері резервуванню підлягають не тільки грошові кошти, але й запаси сировини, матеріалів та комплектуючих тощо. При цьому доцільно створювати як внутрішньогосподарські резервні

фонди (резервні фонди грошових коштів, комбікормів ПММ та ін.), так і централізовані (державні резервні запаси зерна, насіння та ін.).

Методом попередження (мінімізації) впливу господарських ризиків підприємств аграрного сектору економіки є бізнес-планування, що змушує керівників підприємств замислитися над проблемними ділянками ("вузькими місцями") в господарській діяльності та знайти шляхи усунення негативних проявів факторів ризику або їх нейтралізації. Підручним методом управління господарським ризиком при плануванні господарської діяльності може виступати отримання додаткової інформації відносно майбутніх подій або контрагентів господарської діяльності з метою усунення невизначеності щодо виникнення несприятливих ситуацій, обумовлених впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища сфери господарювання.

Маючи додаткову інформацію відносно майбутніх подій та факторів ризику, керівництво підприємства може приймати відповідні рішення щодо нейтралізації або повного усунення факторів ризику відповідно до рівня їх небезпечності для господарської діяльності підприємства.

Лімітування як метод управління господарськими ризиками полягає у встановленні лімітів (граничних сум) витрат коштів, закупівлі або продажу запасів, взяття зобов'язань з кредиту тощо. Цей метод є ефективним у ситуації, коли підприємство має обмежені ресурси.

Вдалим методом управління господарським ризиком є самострахування. Цей метод доцільно застосовувати у випадку, коли вартість майна, яке страхується, відносно невелика у порівнянні з фінансовими критеріями всього бізнесу і коли ймовірність збитків мала. Як правило, самострахування здійснюється підприємством за рахунок коштів резервного фонду та сприяє економії коштів підприємства за рахунок відмови від сплати страхових внесків іншій особі — страховій компанії.

До другої групи управління господарськими ризиками входять методи розділення та/або передачі ризиків третім особам.

Найрозповсюдженим та ефективним методом управління господарським ризиком у сфері АПК є сільськогосподарське страхування. Це комплексний вид страхування, що включає в себе страхування сільгоспкультур, тварин, капітальних активів сільгоспвиробників.

Провідна роль в сільськогосподарському страхуванні в Україні відводиться державі, яка на законодавчому рівні забезпечує страхування ризиків сільгоспвиробників та здійснює тим самим ряд найважливіших функцій [7, с.254]:

- ризикову функцію, сутність якої полягає у перерозподілі грошової форми вартості серед учасників страхування наслідків випадкових страхових подій. Відповідно до ст. 11 Закону про державну підтримку сільського господарства України державною спеціалізованою установою, яка створюється для надання страхових субсидій

виробникам сільськогосподарської продукції є Фонд аграрних страхових субсидій України (ФАСС). Доходи ФАСС формуються за рахунок: обов'язкових відрахувань страховиками від суми страхових премій, отриманих внаслідок обов'язкового або добровільного страхування окремих видів сільськогосподарської продукції; первинного внеску з державного бюджету; кредитів державного бюджету [1];

- попереджувальну функцію, яка направлена на фінансування за рахунок частини коштів страхового фонду заходів щодо зменшення страхового ризику;
- інвестиційну функцію, яка полягає у залученні інвестицій до реального сектору економіки.

Дієвим методом зниження цінових та інфляційних ризиків для підприємств аграрної сфери економіки є хеджування, що здійснюється шляхом укладання таких форм біржових контрактів як ф'ючерси та опціони.

Ф'ючерс — це контракт на постачання (купівлю) у визначений в майбутньому термін певної кількості товару за існуючою нині ціною [6, с. 99].

Опціон — це угода, за якою покупець отримує право на купівлю (продаж) товару за здалегідь обумовленою ціною.

Слід відмітити, що основна відмінність між опціоном та ф'ючерсом полягає в тому, що постачання за ф'ючерсом носить обов'язковий характер, тоді як за опціоном це носить можливий характер. Інакше кажучи, укладаючи (купуючи) опціон підприємство може відмовитись від нього, втративши лише суму гарантійного забезпечення (премій).

Так, наприклад, сільгоспвиробник, підписавши контракт щодо продажу визначеної кількості свого врожаю (який на момент підписання контракту ще не дозрів) за визначеною ціною, попереджує себе від несприятливого коливання цін на його продукцію. І навпаки, з метою зниження ризику від підвищення цін на ресурси (ПММ, добрива, корма, техніка, запчастини, сімена тощо) той же самий сільгоспвиробник може укладати строкові угоди на закупівлю цих ресурсів через деякий період часу за існуючою нині ціною. Таким чином, сільгоспвиробник хеджується.

При операціях хеджування сільгоспвиробник передає свій ризик іншій особі — біржовому спекулянту.

В Україні в якості такого основного біржового спекулянта виступає сама держава, закупаючи ризик у сільгоспвиробників та не допускаючи різких коливань цін на сільгосппродукцію. Така діяльність держави призводить до зрушення споживання у часі: закупаючи сільгосппродукти у врожайні роки, держава продає їх у роки неурожаю. [7, с. 254]

Так, з метою вирішення ситуації невизначеності та мінімізації економічних ризиків на ринку зерна в Україні діє Закон про зерно та ринок зерна, основною метою якого відповідно до ст. 2 є забезпечення продовольчої

безпеки держави шляхом: формування сприятливої для ринку зерна інвестиційної, кредитної, податкової, митної політики; оптимізація структури та ефективності зернового виробництва з урахуванням потенціалу природно-кліматичних умов та ринкової кон'юнктури; забезпечення функціонування ринку зерна на засадах поєднання вільної конкуренції та державного регулювання з метою збалансування інтересів суб'єктів господарювання та держави; встановлення державного контролю за якістю зерна, продуктів його переробки та сортового насіння; стабілізація ринкових ресурсів зерна; нарощування експортного потенціалу ринку зерна; визнання пріоритетності розвитку ринку зерна; застосування режиму державних заставних закупівель; здійснення державної аграрної інтервенції; визначення порядку експорту та імпорту зерна та продуктів його переробки за міжнародними договорами. [2]

Регулювання коливання цін на сільгосппродукцію регламентується Законом України "Про державну підтримку сільського господарства України" від 24.06.2004 р. № 1877–IV [1]. Ст. 3 цього Закону визначено правила цінового регулювання на окремі види сільгосппродукції, а саме: держава в особі Аграрного фонду державних інтервенцій здійснює регулювання гуртових цін окремих видів сільськогосподарської продукції, встановлюючи мінімальні та максимальні інтервенційні ціни в межах аграрного ринку України.

На наш погляд, найперспективнішим методом управління господарським ризиком у сфері АПК є метод диверсифікації. Диверсифікація є найбільш обґрунтованим і відносно менш витратним способом зниження ризику, що дозволяє розподілити загальний ризик шляхом об'єднання з іншими учасниками, які зацікавлені в успіху загальної справи. Тобто підприємство має можливість зменшити рівень власного ризику, залучаючи до вирішення загальних проблем в якості партнерів інші підприємства.

Метод диверсифікації господарських ризиків у сфері АПК може застосовуватись у разі створення регіональних кластерів шляхом об'єднання ресурсів учасників кластеру та розподілу ризиків між ними.

Регіональний кластер — це просторова агломерація подібних та економічно пов'язаних видів діяльності, що формує основу місцевого середовища за рахунок розповсюдження знань та навиків, а також сприяє і стимулює різні форми навчання і адаптації. Такі кластери, зазвичай, складаються із малих та середніх підприємств, основу успіху яких складає накопичений капітал та географічна близькість [8, с.48].

При формуванні регіональних агропромислових кластерів в Україні не слід забувати про роль держави в цьому процесі, яка повинна всіляко підкреслювати важливість створення найперспективніших бізнес-проектів, залучаючи інвестиції для їх розвитку та бути готовою розділяти ризики на всіх етапах здійснення цього проекту.

Висновки. За результатами проведеного наукового дослідження було визначено економічну сутність процесу управління господарськими ризиками на підприємствах АПК, особливості класифікації методів управління

господарськими ризиками.

Автором запропоновано напрям класифікації методів управління ризиками з позицій їх розподілу або передачі, а також розглянуто практичні аспекти вибору методів управління господарськими ризиками на підприємствах АПК.

На основі проведеного дослідження обґрунтовано, що перспективною формою диверсифікації ризиків у сфері АПК є створення регіональних кластерів.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на пошук організаційно-економічних форм реалізації кластерного підходу до диверсифікації господарських ризиків в АПК.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України "Про державну підтримку сільського господарства України" від 24.06.2004 р. № 1877-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2004. — N 49. — Ст. 527.
2. Закон України "Про зерно та ринок зерна в Україні" від 4.07.2002 р. N 37-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — N 35. — Ст. 258.
3. Уродовских В.Н. Управления рисками предприятия: Учеб. пособие./ В.Н. Уродовских. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010. — 168 с.
4. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків. Навч.посібник/ Донець Л.І., Шепеленко О.В., Баранцева С.М., Сергеева О.В., Веремейчик О.Ф.; за заг. ред. Донець Л.І. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 472 с.
5. Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском / Р.М. Качалов. — М.: Наука, 2002. — 192 с.
6. Ілляшенко С.М. Економічний ризик: Навчальний посібник. 2-е вид., доп. перероб./ С.М. Ілляшенко — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 220с.
7. Васин С.М. Управление рисками на предприятии: учебное пособие / С.М. Васин, В.С. Шутов. — М.: КНОРУС, 2010. — 304 с.
8. Захарченко В.И. Кластерная форма территориально-производственной организации — Ч.1. — Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе / В.И. Захарченко, В.Н. Осипов. — Одеса: "Фаворит" — "Печатный дом", 2010. — 122 с.

Одержано 30.05.12

Рассмотрено содержание и классификация методов управления хозяйственными рисками на предприятиях АПК. Обоснованно выбор методов управления хозяйственными рисками в агропромышленной сфере.

Ключевые слова: *методи управління ризиками, класифікація методів управління ризиками, диверсифікація, хеджирование, фьючерс, опціон, лімітування, страхування, кластер.*

The essence and classification of methods of economic risk management at agro-industrial complex enterprises were considered. The choice of methods of economic risk management for agro-industrial sphere was substantiated.

Key words: *risk management methods, risk management methods classification, diversification, hedging, futures, option, limitation, insurance, cluster.*

УДК 633.1.003.13

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОЩУВАННЯ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР

О.А. КУЗЬМЕНКО, аспірант

В статті розкрито регіональні особливості формування ефективного виробництва круп'яних культур та вказані фактори підвищення конкурентоспроможності їх продукції.

Методика досліджень. В умовах ринкової економіки основним критерієм, що визначає ефективність виробництва продукції є отримання нехай і не великого, але стабільного прибутку. Сума отриманого доходу та рентабельність виробництва — основні показники, які визначають ефективність виробництва.

В Україні сучасний рівень споживання основних продуктів харчування значно поступається рекомендованій нормі за енергетичною цінністю і структурою раціону. У зв'язку з цим зростає роль круп, як одних з економічно доступних і повноцінних продуктів харчування. Виконання соціальної функції аграрного ринку України — забезпечення населення продовольства згідно з науково обґрунтованими нормами, лежить у площині ефективної роботи ринкових механізмів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що круп'яне виробництво рідко стає предметом соціального дослідження. Окремими проблемами формування ринку зерна круп'яних культур та підвищенню ефективності їх виробництва присвятили свої праці такі вчені: В.М. Андрусак, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, Є.М. Лебідь, І.Г. Миколенко, В.С. Рибка, Л.М. Худолій, О.В. Ульянченко та інші. Однак питання, пов'язані з вивченням ринку круп'яних культур, залишаються нерозкритими й потребують подальшого їх дослідження.

Результати досліджень. За останні декілька десятиріч у світі спостерігається стабільне зростання виробництва зерна гречки, яка поряд із рисом і просом є однією з найбільш важливих круп'яних культур. Зважаючи на те, що Україна поряд із Росією, Китаєм, Польщею, Францією, США та Бразилією є основним виробником зерна гречки та споживачем гречаної продукції, особливо гостро стоїть питання інтенсифікації її вирощування за рахунок впровадження у виробництво і суворе дотримання нових технологій.

1. Динаміка посівних площ, валового збору та врожайності гречки в Україні

Показник	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2007	2008	2009	2010
Зібрана площа, тис. га	350,19	447,6	528,9	396,2	310,1	281,8	254,3	198,6
Валовий збір, тис. ц	4200,6	3405,4	4806,2	2747,3	2174,3	2406,1	1885,8	1336,6
Урожайність, ц/га	11,6	7,6	9,1	6,9	9,0	8,5	7,4	6,7

Джерело: за даними Державного комітету статистики України

Протягом 2010–2011 маркетингового року нестача гречаної крупи на ринку України виникла внаслідок різкого зменшення посівних площ в державі. Дослідження динаміки її виробництва за останнє десятиліття показало, що починаючи з 2000 року площі посіву гречки щорічно скорочуються. За даними Державного комітету статистики України у 2005 році зібрана площа становила 396,2 тис.га., а в 2008 році вона зменшилась на 28,9%. У 2010 році площі збору цієї культури становили всього 198,6 тис.га., що на 62,4% менше ніж у 2000 році, відповідно і її валовий збір скоротився на 72,2%.

Варто зазначити, що на прибутковість галузі впливає сукупність різноманітних чинників. Для їх оцінки потрібна система показників та критеріїв, що віддзеркалюють такий вплив. Використання вказаного методичного підходу дозволяє прогнозувати та планувати фінансові результати виробництва круп'яних культур, раціонально розмішувати їх посіви, здійснювати забезпечення попиту, планувати процеси переробки і реалізації готової продукції. Необхідно вказати, що визначення прибутковості галузі круп'яного виробництва залежить від її оцінки на рівні окремих підприємств. Це пов'язано з можливостями або необхідністю страхових відшкодувань, пільгового кредитування, інноваційно-інвестиційного проектування виробництва, розвитку маркетингових стратегій формування ринку споживання круп'яної продукції.

За оцінками науковців, низький рівень економічної ефективності вирощування гречки став наслідком дії низки чинників, серед яких виділяють: погіршення соціально — економічних умов господарювання; недостатнє забезпечення матеріально — технічними засобами виробництва й

недотримання у зв'язку з цим вимог технології вирощування культури. Все це призвело до зниження її урожайності, а також збільшення собівартості продукції. Такий стан характерний для всіх регіонів України.

Серед яких можливо виділити Кіровоградську область. Вплив урожайності на ефективність виробництва гречки можливо дослідити на прикладі сільськогосподарських підприємств даного регіону (табл. 2).

2. Групування підприємств Кіровоградської області за врожайністю гречки 2010р.

Групи підприємств за врожайністю, ц/га	Показники							
	Кількість підприємств у групі	Збиральна площа, га	Валовий збір, ц	Урожайність, ц/га	Собівартість, грн на 1 ц	Прибуток, грн		Рівень рентабельності, %
I — до 4	5	1181	4467	3,8	300,9	1060	280,05	93,1
II — від 4,1–6	29	1887	10248	5,4	229,9	500	91,08	39,6
III від 6,1–8	54	2882	19960	6,9	226,6	1590	229,3	101,2
IV понад 8,1	43	2285	20296	8,9	325,6	1390	156,3	48,0

Із даних таблиці видно, що нарощення урожайності призводить до підвищення ефективності виробництва гречки. Особливу увагу привертають дані тих підприємств, де врожайність була вищою 8,1ц/га., а саме господарства IV групи, недивлячись на це рівень рентабельності є достатньо низьким на що вплинула висока собівартість 325,6 грн на 1ц. Найвищого рівня рентабельності та прибутку досягнуто підприємствами III групи 101,2% та 1590 грн на 1 га. і 229,3 грн на 1 ц. відповідно, але досягнуто їх завдяки уміло організованим каналам збуту продукції.

За умов зростання ефективності маркетингових заходів, які сприяють збільшенню реалізації гречки, можна забезпечити більше виробництво продукції з розрахунку на одиницю земельної площі при найменших витратах, підвищити рівень прибутків і рентабельність у виробництві.

Просо — одна з найпоширеніших круп'яних культур, яка має велике значення для харчових та кормових цілей. Основним напрямком використання проса в Україні є згодовування на корм худобі та птиці, певна частина виробленого зерна іде на потреби переробної промисловості для виробництва крупи, зокрема, пшона. Проте, незважаючи на існуючий попит, останніми роками спостерігається поступове скорочення посівних площ даної культури. У 2010 році найбільший обсяг виробленого зерна проса припав на Донецьку — 124,2 тис.ц., Дніпропетровську — 107,5тис.ц., Запорізьку — 107,2тис.ц., Харківську — 100,8тис.ц. та Миколаївську 100,4тис.ц. області.

Дані табл. 3 свідчать про наявність значних проблем та протиріч у вирощуванні проса в Україні. Нездивлячись на те, що собівартість його за останні чотири роки суттєво не змінювалась, мало місце зниження ціни реалізації особливо в 2009 році майже вдвічі в порівнянні з 2007р. В результаті цього отримано збитків на суму 157,9 грн/тонну, а рівень збитковості становив

21,2%. В 2010 році підвищення попиту на крупи призвело до підвищення цін, виробництво проса стало рентабельним.

3. Показники економічної ефективності виробництва проса в Україні

Показник	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2010 до 2007,(+,-)
Повна собівартість 1тонни, грн	764,5	768,5	743,8	932,0	167,5
Середня ціна реалізації 1т.грн	1032,8	877,5	585,9	1035,0	2,2
Прибуток (збиток)від реалізації 1т. грн	268,3	109,0	-157,9	102,3	-165,8
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва, %	35,1	14,2	-21,2	11,0	-24,1

Дослідження показують, що одним із факторів підвищення ефективності виробництва проса є урожайність (табл. 4).

4. Групування підприємств Кіровоградської області за врожайністю проса в 2010р.

Групи підприємств за врожайністю, ц/га	Показник						
	Кількість підприємств у групі	Збиральна площа, га	Валовий збір, ц	Урожайність, ц/га	Собівартість, грн на 1 ц	Прибуток (збиток), грн на 1ц	Рівень рентабельності, %
I — до 13	11	328	12,3	70,64	66,23	4,41	6,7
II — 13,1–15,0	13	795	14,1	107,3	130,6	-23,3	-17,8
III — 15,1–20,0	24	1175	16,4	97,8	129,2	-31,4	-24,3
IV понад 20,1	6	167	21,5	90,8	61,4	29,4	47,9

Варто відмітити, що ефективне виробництво проса мають підприємства I та IV груп, в даних підприємствах найменша собівартість 66,23 та 61,4 грн/ц. відповідно, але врожайність в першій групі становить 12,3ц/га., а у четвертій — 21,5ц/га.(на 9,24 ц/га. більша). Найвищий рівень рентабельності виробництва проса мали підприємства з урожайністю більше 20,1 ц/га. Це вказує на те, що в сільськогосподарських підприємствах підвищення ефективності виробництва проса пов'язане з нарощенням урожайності.

Через недбале ставлення та недотримання технології вирощування гречки й проса, що є основною причиною низької їх врожайності, площі під круп'яними культурами, особливо під просом, постійно зменшуються. Якщо у 80-ті роки в Україні просо вирощували на 340 тис. га, то в 90-ті — лише на 200

тис., а за останні 15–17 років площі скоротилися до 120–92 тис. га. Посівні площі під гречкою скорочено менше, вони не суттєво змінюються за роками й становлять 310–370 тис. га. За нашими підрахунками, для повного забезпечення внутрішніх потреб у крупах гречки й проса круп'яні культури слід висівати на площі 750–800 тис. га. Це забезпечить валовий збір зерна близько 1 млн т, а виробництво крупи — 600 тис. тонн.

За оцінками багатьох науковців, низький рівень економічної ефективності галузі став наслідком дії низки чинників, серед яких погіршення соціально-економічних умов господарювання, недостатнє забезпечення засобами виробництва й недотримання у зв'язку з цим вимог технології вирощування культур, а також збільшення собівартості продукції (підвищення цін на пестициди, мінеральні добрива, пально-мастильні матеріали, насіння тощо). Повне використання потенційних можливостей круп'яних культур щодо нарощування їх врожайності забезпечить високий економічний ефект.

Висновки. В умовах ринкових відносин слід відмовитися від концепції вирішення тих чи інших проблем лише за рахунок окремих локальних заходів. Необхідно перейти до комплексного підходу до вирішення взаємопов'язаних проблем єдиної системи виробництва, зберігання, переробки та реалізації продукції, особливо щодо залучення інвестицій в зерно-продовольчий підкомплекс. Адже фінансові вкладення в кожен з галузей зерно — продуктового підкомплексу окупаються сумарними (інтеграційними) результатами від реалізації кінцевої продукції, що приведе до підвищення конкурентоспроможності продукції круп'яних культур.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Камінська А.І. Проблеми формування та розвитку ринку круп'яних культур в Україні / А.І. Камінська // Економіка АПК. — 2011. — №8. — С. 42–47.
2. Ляшенко В.В. Оцінка адаптивного потенціалу сортів гречки в умовах Лісостепу України / В.В. Ляшенко, Тригуб О.В. // Вісник Полтавської державної аграрної академії. — 2009. — №4. — С. 80.
3. Нісходовська О.Ю. Фінансово-економічні показники виробництва круп'яних культур / О.Ю. Нісходовська // Вісник Полтавської державної аграрної академії. — 2010. — № 2. — С.154–161.
4. Драган М. Круп'яні культури: сучасні аспекти технології вирощування / М. Драган, Р. Грищенко, О. Любич // Пропозиція. — 2011. — № 8. — С. 18.
5. Ульяновченко О.В. Зернокруп'яне виробництво як важіль підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / О.В. Ульяновченко // Агроінком. — 2009. — № 9–12. — С. 9–13.

Одержано 31.05.12

В статье раскрыты региональные особенности формирования эффективного производства крупных культур и указанные факторы повышения конкурентоспособности их продукции.

Ключевые слова: экономическая эффективность, урожайность, крупные культуры, конкурентоспособность.

Regional peculiarities of the formation of the efficient production of grain crops were considered and the factors helping to increase the competitiveness of the products were defined.

Key words: economic efficiency, crop capacity, grain crops, competitiveness.

УДК 631.162:657.1:005.591.6

АВТОМАТИЗАЦІЯ ОБРОБКИ ДАНИХ У КОНТЕКСТІ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

**Д.В. ЛЮДВЕНКО, кандидат економічних наук
Білоцерківський національний аграрний університет**

Розглядається діяльність підприємств і використання на них комп'ютерної техніки для ведення обліку. Перераховано можливості автоматизації для системи внутрішнього контролю сільськогосподарських підприємств, що пов'язані з використанням інформаційних технологій в бухгалтерському обліку.

В економіці України відбуваються зміни, обумовлені глобалізацією підприємницької діяльності, швидкими темпами розвитку інформаційних технологій. Тому на сучасному етапі удосконаленню управління і поліпшенню якості економічної інформації сприяє використання засобів обчислювальної техніки для обліку, аналізу господарської діяльності і планування виробництва. Комп'ютеризація суспільства обумовлює необхідність використання електронно-обчислювальної техніки у всіх галузях людської діяльності. Впровадження комп'ютерної обробки інформації до облікового процесу обумовлює інтеграцію всіх видів обліку в межах єдиної комп'ютерної облікової системи, уніфікацію первинних документів та скорочення їх кількості, поєднання аналітичного та синтетичного обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що у теоретичному плані проблему обліково-інформаційного забезпечення управління не можна вважати новою. Її досліджували багато вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, М.Я. Дем'яненко, Г.Г. Кірейцев, М.Ф. Кропивко, В.Г. Лінник, Ю.Я. Литвин, Л.В. Нападовська, О.В. Олійник,

М.С. Пушкар, П.Т. Саблук, В.В. Сопко, Л.К. Сук, В.О. Шевчук, В.П. Ярмоленко та інші. Це питання традиційно в складі облікової проблематики розглядався закордонними авторами, серед яких Р. Ентоні, Дж.Ріс, К. Друрі, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Б. Нідлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл, М.Х. Мескон, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, М.Т. Чумаченко та інші. Проте, найбільш традиційні системи бухгалтерського обліку не готові реагувати на виклики сьогодення.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування доцільності та ефективності, щодо інтеграції функції управління в обліково-інформаційні систем в сільськогосподарських підприємствах та її вплив на процес автоматизації обробки даних в господарському процесі підприємства.

Методика досліджень. Методологічною базою дослідження були праці вітчизняних та зарубіжних учених, діалектичні та абстрактно-логічні методи аналізу і синтезу балансових звітів досліджуваних підприємств та анкетне опитування керівників господарств.

Результати досліджень. Як зазначає В.Д. Шквір [4, с. 12], вивчати комп'ютерні системи бухгалтерського обліку потрібно на прикладі комплексних систем масштабу середнього підприємства, тому що саме вони забезпечують вивчення універсальних бухгалтерських інформаційних технологій, включаючи ввід і підготовку первинних документів, виконання облікових функцій, формування звітів, довідок тощо.

За оцінками спеціалістів, у світі щоденно з'являється понад мільярд нових документів. В основному це тестова інформація, і лише 10% — це документи, що пристосовані для подальшого автоматизованого оброблення. Це свідчить про необхідність організації на підприємствах електронного документообігу [1, с. 105].

Розглянувши тенденції щодо використання комп'ютерної техніки та спеціалізованих програм для автоматизації обліку на прикладі сільськогосподарських підприємств Житомирської та Київської областей і зробивши аналіз форм ведення бухгалтерського обліку, було отримано наступні результати. Із загальної кількості діючих сільськогосподарських підприємств, проведено дослідження близько 50 підприємств, які за формами ведення обліку розподілились наступним чином:

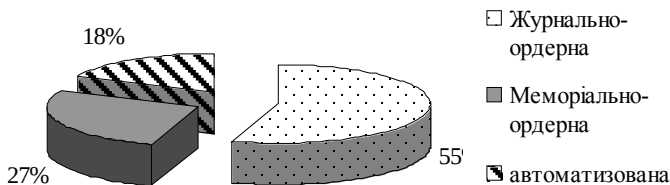


Рис. 1. Структура досліджуваних підприємств за формою ведення обліку*

*Складено автором

Розглянувши отриманий результат, необхідно зазначити, що автоматизована форма обліку використовується лише у 18,33% досліджуваних підприємств, що є недостатнім у сучасному інформаційному суспільстві і викликано, на нашу думку, відсутності кваліфікованих кадрів і можливо, відсутності коштів, (або небажання), для придбання комп'ютерної програми для сільськогосподарського підприємства.

Управління інформацією, необхідною для вирішення стратегічних і тактичних завдань може здійснюватись лише комп'ютерною системою інформаційного забезпечення. Ця система створюється як засіб прийняття рішень на кожному рівні, кожній ланці управління і сприяє виявленню виробничих особливостей даної ділянки, зайнятої вирішенням конкретної проблеми. При розробці інформаційного забезпечення уніфікується мова запису даних, класифікація всіх видів інформації, форми документообігу, обліку і звітності та забезпечується оперативність і надійність зв'язків між керівниками та виконавцями.

Основна ідея розвитку програмного забезпечення на сьогодні — рішення не тільки безпосередньо бухгалтерських завдань, але і аналіз, планування діяльності підприємства, реалізація оперативного обліку. Це відбувається внаслідок орієнтації сьогодишніх систем не тільки на працівників бухгалтерії, але також і на працівників складу, менеджерів і керівників. Причому перевага віддається програмним продуктам, які дозволяють автоматизувати всі напрями діяльності підприємства. В даний час на підприємствах при виборі систем автоматизації дуже часто постає питання про її доцільність і ефект від цього. Варто визнати, поки не всі підприємства можуть дозволити собі дійсно хороші рішення автоматизації.

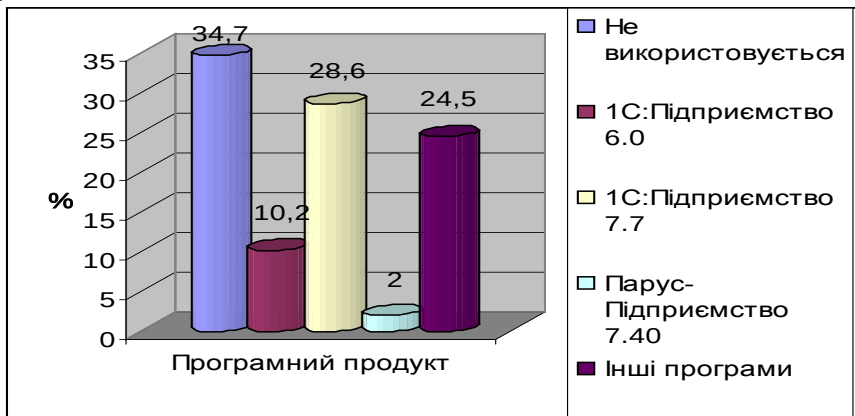


Рис. 2. Процентне співвідношення спеціалізованих бухгалтерських програм, які використовуються на досліджуваних підприємствах*

*Складено автором

Переважна більшість сільськогосподарських підприємств використовує комп'ютерну техніку для ведення бухгалтерського обліку і для листування, меншою мірою вони використовують техніку для реклами. Серед тих підприємств, в яких бухгалтерський облік автоматизований, переважна більшість використовує програмні продукти фірми 1С (38,8% — 1С: Підприємство 6.0 (10,2%), 1С: Підприємство 7.7 (28,6%)), програми інших фірм (Finexpert, Бест-Звіт, 1С ПРО та ін.) — 24,5% (рис. 2).

Для тих підприємств, де не використовується комп'ютерна техніка для ведення бухгалтерського обліку, проблемним є навчання персоналу, підготовка бухгалтерського обліку до автоматизації (організація документообігу; синтетичний і аналітичний облік, Положення про бухгалтерську службу підприємства і посадові інструкції працівників бухгалтерії), введення бухгалтерських даних.

Загально відомо, що для більшості бухгалтерів, котрі ведуть бухгалтерський облік за допомогою бухгалтерських програм, найкращою є та програма, на котрій вони працюють, а для тих бухгалтерів, які б все-таки хотіли б запровадити автоматизацію бухгалтерського обліку, найбільш досконалою є продукти фірми 1С.

В даний час на підприємствах при виборі систем автоматизації дуже часто постає питання про доцільність і ефект цієї автоматизації. Варто визнати, поки не всі підприємства можуть дозволити собі дійсно сучасні рішення. Зрозуміло, що дефіцит висококласних фахівців на ринку інформаційних технологій викликає зростання цін на послуги автоматизації, що, безумовно, створює певний дискомфорт у потенційних клієнтів. Намагаючись вирішити наболілі проблеми, вони намагаються заощадити на впровадженні, тим самим подвоюючи їх.

На нашу думку, перевагами програм з автоматизації господарської діяльності сільськогосподарських підприємств є:

- доцільність і ефект автоматизації, як продовження інтеграції з системами бухгалтерського обліку;
- надійність та оперативність підприємства при прийнятті правильних господарських та управлінських рішень;
- регулярне виконання бухгалтерських завдань, оперативний аналіз та планування;
- вирішення проблеми з навчанням персоналу сільськогосподарських підприємств з інноваційними комп'ютерними технологіями.

Керівництво має усвідомити про неминучість застосування впровадження інформаційних технологій в бухгалтерському обліку підприємств аграрної сфери.

Висновки. Отже, на сьогодні в умовах інформаційного суспільства єдино вірним підходом до вирішення проблеми є впровадження автоматизованої системи бухгалтерського обліку. Враховуючи що на сьогодні в

сільськогосподарських підприємствах бухгалтерський облік є єдиним достовірним джерелом управлінської інформації нагальною є потреба у його автоматизації. При цьому в його основі має бути покладені принципи системності інтеграційні різних видів обліку і підсистем управління, оскільки це дозволяє об'єднати безпосередньо облік і аналіз господарської діяльності

З метою підвищення якості обліково-інформаційного забезпечення господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, нами в подальшому буде розроблений алгоритм, на основі якого будуть розкриті стадії планування та реалізації оперативного обліку за допомогою комп'ютерних технологій.

Таким чином, використання комп'ютерних технологій та інформаційних систем в обліку на сільськогосподарських підприємствах є актуальним завданням і найважливішим фактором успішної їх діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Іванюта П.В. Управлінські інформаційні системи в аналізі та аудиті: [навч. посіб.] / П.В. Іванюта. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 180 с.
2. Партин Г.О. Управлінський облік: [навч. посіб.] / Г.О. Партин, А.Г. Загородній — К.: Знання, 2007. — 303 с.
3. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту: [навч. посіб.] / Т.А. Писаревська. — К.: КНЕУ, 2004. — 369 с.
4. Сук Л.К. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. — [2-ге вид., перероб. і доп.] — К.: Знання, 2008. — 439 с.
5. Терещенко Л.О. Інформаційні системи та технології в обліку: [навч. посіб.] / Л.О. Терещенко, І.І. Матієнко-Зубенко. — К.: КНЕУ, 2004. — 187 с.
6. Шквір В.Д. Інформаційні системи і технології в обліку: [навч. посіб.] / В.Д. Шквір, А.Г. Загородній, О.С. Височан. — [3-тє вид., перероб. і доп.] — К.: Знання, 2007. — 439 с.

Одержано 31.05.12

Рассматривается деятельность предприятий и использование на них компьютерной техники для ведения учета. Перечислены возможности автоматизации для системы внутреннего контроля сельскохозяйственных предприятий, связанных с использованием информационных технологий в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: *аграрные предприятия, упрощение бухгалтерского учета, дефицит управленческой информации, информационные технологии в учете.*

The activities of businesses and their use of computers for record-keeping were considered. The opportunities for automation of the system of internal control

for farm enterprises related to application of information technologies in accounting were enumerated.

Keywords: *farm enterprises, simplification of accounting, the deficit management information, information technologies in accounting.*

УДК 336.748.12 (477)

ІНФЛЯЦІЯ ТА ДЕФЛЯЦІЯ ЯК МАКРОЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ

О.П. МЕЛЬНИК, аспірант*

Білоцерківський національний аграрний університет

У статті інфляція та дефляція розглядаються з позиції ризик-менеджменту. Досліджуються зовнішні та внутрішні впливи, що призводять до реалізації ризику інфляції та дефляції в сучасних умовах. Надається висновок щодо необхідності комплексного підходу до управління цими ризиками.

Інфляція є порушенням процесу суспільного відтворення внаслідок перенасичення сфери обігу грошовими знаками понад реальні потреби господарського комплексу та їх знецінення. Інфляція є одним із найтяжчих проявів макроекономічної нестабільності. У світі немає країни, яка б тією чи іншою мірою не зазнала втрат від інфляції. Дефляція на практиці означає від'ємне значення індексу споживчих цін до аналогічного періоду минулого року. Дефляцію можна розглядати у трьох площинах: пропозиції, попиту, а також монетарних агрегатів і фінансових ринків.

Зниження витрат виробництва у результаті зростання продуктивності праці може призвести до зниження рівня цін. У такому випадку дефляція є продуктом прогресу і не створює додаткових ризиків для макроекономічної стабільності.

Другий підхід є наслідком спаду в економіці. Зниження рівня сукупного попиту в результаті рецесії призводить до зниження рівня цін у процесі взаємодії попиту і пропозиції. Справедливе і зворотнє твердження: зниження попиту провокує рецесію. У рамках третього підходу джерелом скорочення загального рівня цін є зниження монетарних агрегатів і цін фінансових активів. Це призводить до скорочення сукупного попиту, що, в результаті, стає причиною дефляції.

Таким чином, за винятком випадку підвищення продуктивності праці, поняття дефляції нерозривно пов'язане з економічним спадом.

Отже, дефляція є одночасно наслідком і причиною глибокого

* Науковий керівник Губенко В.І., доктор економічних наук

економічного спаду, який через дії негативних ефектів дефляційної спіралі перетворює рецесію у депресію.

Економісти давно намагаються з'ясувати першопричини інфляції, щоб запропонувати ефективні методи боротьби з нею та її негативними соціально-економічними наслідками. Загроза прискорення відкритої інфляції або поява дефляції завжди існує в економіці змішаного типу. Вони можуть спричинити будь-який прояв політико-економічної чи соціально-психологічної нестабільності. Цей факт знайшов відображення у публікаціях ряду відомих фахівців, зокрема В.Гесця, А.Даниленка, А.Гальчинського та інших). У цій статті зосереджено основну увагу на розгляді інфляції та дефляції з позиції ризик-менеджменту.

Метою дослідження і завдання є дослідження інфляції та дефляції, а також зовнішні та внутрішні впливи, що призводять до реалізації ризику інфляції та дефляції в сучасних умовах.

Результати досліджень. Ризики інфляції та дефляції знаходяться у можливості проявлення нестабільності загального рівня цін. Його зміни мають негативні наслідки для ведення бізнесу, державних доходів та витрат, накопичень домашніх господарств [1]. Інфляційні та дефляційні процеси впливають не тільки на рівень цін, а і на відсоткову ставку. Так, знецінення грошей призводить до розбіжностей між реальною та номінальною відсотковими ставками. Відбувається формування «надбавки» до ставки відсотка, яка враховує знецінення грошей. Ця надбавка відображає не тільки існуючий, а і очікуваний темп зростання цін, в неї включаються як існуюче знецінення грошей, так і ризик зниження їх купівельної спроможності.

Взаємозв'язуюча зміна цін та відсоткової ставки має вплив на рентабельність у реальному секторі, а також на динаміку біржових котирувань і капіталізацію компаній. Крім того, динаміка відсоткових ставок відображає вартість обслуговування державного та муніципального боргу. Підвищення відсоткових ставок обмежує можливості держави нарощувати бюджетні видатки, у тому числі інфраструктурні видатки.

Інфляція та дефляція є ризиками, які здатні з'являтися при реалізації макроекономічної, зокрема, грошово-кредитної та бюджетної політики і суттєво ускладнювати регулювання господарської системи. Тому виникає необхідність дослідження особливостей інфляції та дефляції як макроекономічних ризиків, оцінки зовнішніх та внутрішніх впливів, які призводять до їх виникнення.

При виявленні особливостей інфляції та дефляції, як макроекономічних ризиків реалізації макроекономічної політики, важливо враховувати, що вони зможуть з'являтися як вплив світової економіки, так і внаслідок особливостей розвитку національної господарської системи.

До зовнішніх впливів, що призводять до реалізації ризику інфляції, відносяться:

- динаміка ліквідності у резервних валютах та її тиск на світові ціни, відсоткові ставки, валютні курси, біржові котирування;
- динаміка імпорتنих цін;
- надходження іноземного короткострокового капіталу;
- спекулятивні операції на строкових товарних ринках.

Динаміка ліквідності у резервних валютах та її тиск на світові ціни, відсоткові ставки, валютні курси, біржові котирування в умовах фінансової глобалізації перетворилися у ключовий фактор інтернаціоналізації інфляційного процесу.

Посткризовий розвиток світової економіки показує, що її стійкість великою мірою відзначається зниженням ризику надлишкової міжнародної ліквідності. Рішення цього питання залежить від здібностей уряду і центральних банків провідних країн створити і впровадити механізм формування такого об'єма ліквідності у провідних валютах, який мінімізує ризик інфляційного процесу у світовій економіці. Ця мета можливо бути досягнута при погоджуванні заходів по регулюванню грошової пропозиції провідних країн. Перш за все необхідно забезпечити плавні зміни у динаміці ліквідності в економіках провідних країн. Очевидно, що на самому початку глобального кризису стрибки у грошових агрегатах були неминучі. Швидкий зріст ліквідності у цей період забезпечував функціонування національних міжбанківських кредитних ринків та платіжних систем. Однак такі різкі рухи регулювальних органів можуть бути оправдані лише у екстраординарних обставинах.

Джерелом формування надлишкової міжнародної ліквідності і, відповідно, ризику інфляції у світовій економіці є мультипліцирування резервних валют понад межами країн-емітентів. Проявлення цього ефекту було вперше відмічено у 1950-х роках у період формування у Європі ринку доларів. Цей процес усилювся при створенні міжнародних фінансових центрів у Нью-Йорку, Токіо, Гонконзі, Сінгапурі. На його інтенсифікацію вплинуло розширення діяльності офшорних банків. Закритість інформації о кредитних установах, які діють в офшорних зонах, не дозволяє зробити обґрунтовані оцінки масштабів мультипліцирування резервних валют у світовій економіці. Однак очевидно, що вони оказують суттєвий вплив на сукупний грошовий попит та цінову динаміку.

Відсутність достовірної інформації при формуванні міжнародної ліквідності в результаті дії ефекту грошового мультиплікатора створює додатковий ризик інфляційного процесу у світовій економіці. Це пов'язано з тим, що значний об'єм ліквідності створюється поза сферою діяльності регулюючих органів. Вжиття заходів по зниженню впливу на цінову динаміку цієї частини грошової пропозиції в резервних валютах виявляється малоефективним. Єдиним інструментом, який може вплинути на інтенсивність мультипліцирування резервних валют поза країнами-емітентами, є динаміка

відсоткових ставок на світовому ринку. Її підвищення через зниження об'ємів кредитування призводить до зменшення величини грошового мультиплікатора.

Динаміка імпорتنих цін призводить до реалізації ризику інфляції внаслідок переносу змін у світових цінах до національної господарської системи. Цей ефект діє в умовах як відкритої, так і закритої економіки. Він є результатом високого рівня залежності конкретної країни від імпортних поставок. Така залежність складається під впливом багатьох причин. По-перше, необхідність імпортних поставок визначається дефіцитом корисних копалин та несприятливими природно-кліматичними умовами виробництва конкретних видів сільськогосподарських культур. По-друге, залежність від імпортних поставок підсилюється в умовах кризового стану національного господарства у результаті війн, соціальних конфліктів, невдалих структурних реформ при переході від однієї моделі економіки до іншої. По-третє, значний вплив імпортних цін на інфляційний процес у національній економіці з'являється в умовах модернізації.

Надходження іноземного короткострокового капіталу призводить до збільшення золотовалютних резервів центрального банку для забезпечення приємного для експортерів курсу національної валюти. Зріст цих резервів супроводжується збільшенням грошової маси, різким зростанням її тиску на ціни. При цьому зростаюча цінова динаміка може проявлятися в умовах зростання як курсу національної валюти, так і відсоткових ставок [2].

Спекулятивні операції на строкових товарних ринках мають суттєвий вплив на існуючі ринкові ціни через формування інфляційних очікувань господарських суб'єктів. Аномальна підвищувальна динаміка котирувань на строкових товарних ринках являє різновид зовнішнього шоку, який означає реалізацію ризику інфляційного процесу. Зокрема, у 2007 р. спекулятивна активність на строковому ринку нафти стала причиною встановлення рекордних котирувань на цей товар і безпосередньою причиною різкого підвищення існуючих цін. Сформовані на основі динаміки цін на нафту інфляційні очікування стали фактором, що підвищує цінову динаміку на інших ринках і посилює ризик інфляційного процесу у світовій економіці.

До головних внутрішніх впливів, що призводять до реалізації ризику інфляції, відносяться:

- дії центрального банку по управлінню ліквідністю;
- бюджетна політика, що не адекватна стану економічної системи;
- наслідки структурної політики;
- внутрішні шоки пропозиції на товарних ринках;
- ступінь монополізації національної економіки;
- недостатня скоординованість грошово-кредитної і бюджетної політики.

Дії центрального банку по управлінню ліквідністю здатні призвести до дисбалансу внутрішнього грошового попиту та пропозиції і реалізації ризику

інфляції, передусім внаслідок невизначеності відносно співпадіння попиту на гроші з грошовою пропозицією. Проблема полягає в тому, що агрегований попит на гроші для розрахунків по угодах і створення накопичень формується на підставі рішень конкретних господарських суб'єктів.

У цьому зв'язку дії центрального банку мають у своїй основі суб'єктивні уявлення щодо динаміки економічної системи. Невідповідність цих уявлень з реальними економічними процесами здатне призвести до реалізації макроекономічних ризиків і перш за все до ризику інфляції.

Зокрема, до реалізації цього ризику призводять:

- неадекватні потребам економіки операції центрального банку на відкритому ринку у результаті яких у обігу з'являється надлишкова грошова ліквідність;
- купівля значного об'єму іноземної валюти за рахунок емісії національних грошей;
- надмірне кредитування центральним банком комерційних банків.

Крім того, надлишковий об'єм грошової ліквідності може утворитися в національній економіці в результаті політики центрального банку у сфері регулювання відсоткової ставки у зв'язку з її значним впливом на мультиплікацію грошей в економіці [3]. Її надмірне зниження призводить до розширення кредитних операцій і викликає зростання величини грошового мультиплікатора у національній економіці.

Ризик інфляційного процесу суттєво зростає при переході центрального банку до стимулюючої грошово-кредитної політики. Необхідність у такій політиці проявляється в умовах депресії, що супроводжується зниженням сукупного попиту і високим безробіттям. Світовий досвід показує, що перехід до активної грошово-кредитної політики сприяє формуванню у господарюючих суб'єктів очікувань зростання економіки на фоні підсилення інфляційного процесу. Надмірно активна грошово-кредитна політика центральних банків провідних країн стала причиною стійкого інфляційного процесу у їх економіках у 1970-х рр. Причому у вказаний період підвищувальна цінова динаміка в цих країнах поєднувалася зі стагнацією.

Бюджетна політика, яка неадекватна стану економічної системи, проявляється у надмірних державних видатках, що викликають суттєве збільшення сукупного попиту та тиску на ціни. Причиною цієї бюджетної політики є недостатність заходів, вживаних у рамках грошово-кредитної політики. Зріст державних видатків у цілях стимулювання економічної діяльності практикується у ситуаціях, коли економічна система знаходиться у глибокій рецесії і для її поживлення недостатніми є зниження відсоткової ставки і збільшення грошової пропозиції. Наслідком м'якої бюджетної політики є зростання бюджетного дефіциту і державного боргу, що призводить до підвищення відсоткових ставок і зумовлює неефективність відсоткової політики центрального банку. Головним наслідком м'якої бюджетної політики

може стати додатковий попит на товари та послуги і, як наслідок, зростання цін.

Наслідки структурної урядової політики можуть виявлятися у незбалансованому зростанні конкретних виробництв та галузей, виникненню загальної незбалансованості економічної системи. Метою структурної політики є підтримка технічно передових галузей, загальна модернізація промисловості, що направлена на підвищення її ефективності. Невідповідність періоду здійснення державних витрат і періоду досягнення конкретних результатів у вигляді зростання випуску продукції може призводити до зростаючої цінової динаміки, що помітно впливає на прискорення інфляційного процесу в економіці в цілому.

Висновки та перспективи подальших досліджень Ступінь монополізації націоналізації економіки і її конкретних ринків є суттєвим ризиком інфляційного процесу. Дії монополій здатні призводити до відносно стійкої цінової динаміки у результаті як прямих зговорів, що є порушенням законодавства, так і копіювання дій лідера ринку. Тому контроль за цінами монополістів відноситься до інструментів протидії інфляційного процесу.

Недостатня скоординованість грошово-кредитної політики проявляється в різноспрямованій дії заходів, що реалізуються в їх рамках, на динаміку основних макроекономічних показників. Зокрема, масштабне рефінансування комерційних банків центральним банком, що поєднується з різким збільшенням бюджетних видатків, робить посилений вплив на цінові показники. Очевидно, що його результатом може бути лише прискорення інфляційного процесу.

У симетричності факторів інфляції та дефляції ризику підвищення цін є протилежними ризикам їх зниження, але ризик дефляції реалізується набагато рідше ризику інфляції. Тому необхідно комплексно підходити до управління цими ризиками, особливо у проведенні антиінфляційної політики в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ценообразование: учеб.пособие / под.ред.проф. В.А.Слепова. М.: Магистр, ИНФА-М. 2010. — С.175.
2. Ценообразование: учебник / под. ред. проф.. В.А. Слепова. М.: Экономист, 2007. — С.246.
3. Андрюшин С., Бурлачков В. Денежно-кредитная політика и глобальный финансовый кризи: вопросы методологии и уроки для России // Вопросы экономики. — 2008. — № 11. — С.4.

Одержано 1.06.12

В статье инфляция и дефляция рассматриваются с позиций риск-менеджмента. Исследуются внешние и внутренние воздействия, приводящие к

реализации риска инфляции и дефляции в современных условиях. Делается взвод о необходимости комплексного подхода к управлению этими рисками.

Ключевые слова: инфляция, дефляция, риск-менеджмент, макроэкономические риски, денежно-кредитная и бюджетная политика, ценовая динамика.

The article considers inflation and deflation from the position of risk management. External and internal influences that result in realization of risk of inflation and deflation under modern conditions were investigated. A conclusion about the necessity of the complex approach to the management of these risks was made.

Key words: inflation, deflation, risk-management, macroeconomic risks, monetary and budgetary policy, price dynamics.

УДК 334.72

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

В.І. РИБЧАК, кандидат економічних наук

У статті досліджено основні наукові підходи до визначення сутності терміну «підприємництво». Проаналізовано сучасний стан розвитку малого підприємництва в Україні. Розкриті основні складові системи державного регулювання малого підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, державне регулювання, малий бізнес

Ознакою ефективної ринкової системи є одночасне існування і взаємодія багатьох великих, середніх та малих підприємств у співвідношенні, яке забезпечує вільну конкуренцію між ними, і на цій основі — стійке і динамічне загальне соціально-економічне зростання [1, С.125]. Тісний взаємозв'язок між великим і малим бізнесом, сприятливі умови для розвитку як одного, так і другого дають плідні результати на рівні національної економіки. Першочерговим завданням керівників малих підприємств є формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу, який забезпечував би здатність існувати і розвиватися [2, С.38].

Проблемам державного регулювання малого підприємництва у трансформаційний період присвячені праці таких вчених як О.В.Долгальова [3], Г.С.Зикова [4], З.С. Варналій [5] та багатьох інших. Разом з тим, питання щодо ефективного державного регулювання сектору малого підприємництва потребують більш поглибленого дослідження.

Метою даної статті є аналіз сучасного стану та формулювання практичних рекомендацій щодо формування механізму державного регулювання малого підприємництва.

Методика досліджень. Для досягнення поставленої мети статті використовувалися методи: історичний та логічний — для дослідження еволюції поняття підприємництва; абстрагування та узагальнення — для визначення ролі малого підприємництва в економічному розвитку суспільства; комплексний і системний підходи — для теоретичного обґрунтування системи державного регулювання розвитку малого підприємництва.

Результати досліджень. Економічне середовище малого підприємництва у XXI столітті визначається двома чинниками [6]:

- воно об'єктивно існує і розвивається як певна цілісність, сектор економіки;
- воно є особливим типом підприємницької діяльності.

Сектор малого підприємництва знаходиться у найбільш конкурентному середовищі, яке ускладнює його функціонування й обмежує можливість розвитку. У багатьох країнах розвиток підприємництва забезпечив швидке економічне зростання, підвищення рівня життя населення.

Згодом роль малого підприємництва починає проявлятися у зниженні напруги на місцевих ринках праці, сприяючи, зокрема, соціальній стабілізації в регіоні. До того ж, підприємництво довело, що воно є найбільш ефективною організаційною структурою, здатною швидко реагувати на зовнішні зміни, а також випробовувати інноваційні форми ведення бізнесу значно ефективніше за великі підприємства.

Як зазначається у [7] сутність підприємництва може бути ототожнена з певним типом господарювання, в якому головним суб'єктом є підприємець, що на інноваційній основі і на власний ризик організовує виробництво, раціонально об'єднуючи і комбінуючи його фактори, і управляє ним з метою отримання прибутку.

Підприємництвом є не будь-яка корисна для суспільства діяльність із виробництва продукції, надання послуг, а тільки та, що характеризується такими основними ознаками:

- економічною самостійністю та автономною волею її суб'єктів, тобто економічною і господарською свободою у виборі сфери, методів, часу, місця здійснення підприємницької діяльності, самостійністю у прийнятті рішень;
- ініціативністю;
- творчим новаторським характером;
- систематичністю;
- здійснюється на власний ризик і під певну особисту майнову відповідальність;
- здійснюється з метою одержання прибутку.

Підприємництво — це особливий тип господарювання, де головним суб'єктом є підприємець, який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і власній відповідальності, організує і керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу [5, С.124].

Поширеним визначенням підприємництва є поняття, зазначене в Законі України “Про підприємництво” від 7.02.1991 р. [8], а саме: підприємництво — це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Ураховуючи вищезазначені визначення, мале підприємництво — це форма реалізації новаторської ідеї, яка здійснюється на малих підприємствах згідно до законодавства певної країни в умовах підвищеного ризику, переважно за рахунок засобів підприємця з метою отримання підприємницького доходу і задоволення від досягнутих результатів [3, С.14].

Підприємництво перетворилося у певну систему життєдіяльності підприємств, основу якої становлять демократичні форми їх економічної діяльності, забезпечення для них права ініціативи у виборі сфери, форм, методів господарювання, економічної, організаційної і технічної творчості та новаторства.

З метою моніторингу сучасного стану сектору малого підприємництва промислового регіону проаналізуємо основні показники, що характеризують рівень його розвитку (табл.1.).

1. Основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва [9]

Рік	Суб'єкти малого підприємництва — всього			
	Кількість суб'єктів малого підприємництва на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн грн
		всього	з неї найманих працівників	
2006	501	5737,8	3631,0	479250,6
2007	561	6003,7	3684,5	593030,6
2008	609	6308,0	3745,1	701634,6
2009	661	6450,9	3665,8	657643,6
2010	464	4960,2	3034,3	714811,7

Показники розвитку малого підприємництва протягом 2006–2010 рр. свідчать про те, що економіка країни ще не повністю відновилася після світової фінансово-економічної кризи. Так, дуже низьким залишається показник кількості малих підприємств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення.

На відміну від показника кількості малих підприємств 10 тис. осіб населення, чисельність найманих працівників малих підприємств у їх загальній кількості до 2007 року зростає та з 2008 року демонструє зниження.

Щодо частки продукції малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), величина даного показника є значно більшою докризового рівня.

2. Показники розвитку суб'єктів малого підприємництва за організаційно-правовими формами [9]

Рік	Суб'єкти малого підприємництва					
	малі підприємства			фізичні особи-підприємці		
	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн грн	кількість зайнятих працівників, тис. осіб		обсяг реалізованої продукції, (робіт, послуг), млн грн
	всього	з неї найманих працівників		всього	з неї найманих працівників	
2006	2339,0	2208,9	360107,5	3398,8	1422,1	119143,1
2007	2324,7	2223,5	440011,0	3679,0	1461,0	153019,6
2008	2319,0	2206,2	496683,0	3989,0	1538,9	204951,6
2009	2227,4	2106,5	461691,1	4223,5	1559,3	195952,5
2010	2145,7	2024,9	484393,5	2814,5	1009,4	230418,2

Аналітичний огляд статистичної інформації наведеної у табл.1 та 2 свідчить про те, що розвиток малого підприємництва може вплинути на зміни в структурі економіки — сприяти скороченню рівня безробіття, підвищити наповнюваність місцевих бюджетів, вплинути на якість життя населення та ін.

В умовах обмеженості державної підтримки малого підприємництва, а також на етапі трансформаційних перетворень у структурі регіональної економіки мале підприємство, аби втримати та зміцнити свої позиції на ринку, повинне переходити до інноваційних форм організації бізнесу, орієнтуватися на випуск інноваційної продукції. Однак малі підприємства через невеликі масштаби діяльності часто не спроможні реалізувати перспективну підприємницьку ідею самотужки, оскільки не мають відповідних коштів. Тому з метою підтримки розвитку підприємницьких структур на етапі їх становлення створюють бізнес-інкубатори, найголовнішою функцією яких є формування умов для ефективного здійснення підприємницької діяльності [7].

Треба також відмітити, що дієвим механізмом підвищення конкурентоспроможності малих інноваційних підприємств є реалізація кластерних ініціатив. Завдяки формуванню кластерів активізується процес генерування інновацій через встановлення партнерських стосунків між компаніями, підвищується ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торговельних асоціацій, дослідницьких та освітніх установ в інноваційному

процесі. До того ж, у кластері співпраця малого підприємництва з великими промисловими компаніями може бути заснована на субпідрядних договірних взаємовідносинах, коли малі підприємства є субпідрядниками великих і спеціалізуються на виробництві напівфабрикатів, запасних частин та підсистем, тобто малі фірми можуть випускати різні доповнення до масової продукції великих підприємств, не конкуруючи з ними, а, навпаки, доповнюючи їх [7].

Виходячи з вищесказаного, напрямами державного регулювання розвитку малого підприємництва в умовах структурних трансформацій економіки повинні стати:

- посилення стимулювання малих підприємств до організації інноваційних форм ведення бізнесу, а також поступове підвищення частки інноваційної продукції в загальному обсязі випущеної продукції;
- послаблення загального податкового навантаження на мале підприємництво шляхом поступового зниження податкової ставки, вдосконалення спеціальних податкових режимів, а також зниження податкового навантаження на фонд оплати праці;
- створення стабільного та передбачуваного правового середовища;
- спрощення бухгалтерської та податкової звітності підприємств;
- підвищення якості державного управління.

Висновки. Мале підприємництво є найбільш динамічним елементом структури національного господарства. Його роль у житті суспільства при ринковій системі господарювання полягає у тому, що воно є одним із провідних секторів економіки; формується на засадах дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, характеризується швидкою окупністю витрат, свободою ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживчими товарами і послугами повсякденного користування [10].

Перспективним напрямком подальших наукових розвідок є дослідження ролі малого підприємництва у формуванні нової соціальної групи підприємців-власників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Стадник В.В. Складові та чинники формування потенціалу розвитку малого підприємства /В.В. Стадник, О.С. Петрицька // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — №12 (66). — С. 124–129.
2. П'ятницька Г. Роль малого підприємництва в процесі розбудови національної економіки та підходи до розв'язання основної суперечності його розвитку /Г. П'ятницька // Економіст. — 2004. — №9 — С. 38–39.
3. Долгальова О.В. Малий бізнес в Україні (від політики підтримки до політики сталого розвитку і партнерства) [Монографія] /О.В. Долгальова. — Донецьк: ВІК, 2007. — 449 с.

4. Зикова Г.С. Особливості розвитку підприємницької діяльності регіону в сучасних умовах /Г.С. Зикова //Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. — № 2 (16). — 2009. — С.125–130.
5. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики/З.С. Варналій. — К.: “Знання”, 2005. — 302 с.
6. Цигилик І. Виробничий потенціал в системі підприємництва /І. Цигилик, Р. Бирик // Економіка. Фінанси. Право. — 2004. — №1. — С. 5–13.
7. Сігуа В.Т. Регулювання розвитку малого підприємництва в контексті структурних трансформацій промислових регіонів [Електронний ресурс]/В.Т. Сігуа, В.Ю. Медвідь. — Режим доступу: <http://gisar.eu/ru/node/538>. — назва з екрану.
8. Закон України “Про підприємництво” від 7.02.1991 р. — К.: Відомості Верховної Ради України. — 2001. — №7. — С. 35.
9. Основні показники розвитку суб’єктів малого підприємництва [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — назва з екрану.
10. Фещенко О.М. Мале підприємництво як найбільш динамічний елемент структури національного господарства [Електронний ресурс]/О.М. Фещенко. — Режим доступу: <http://dsfa.mybb3.net/viewtopic.php?p=929>. — назва з екрану.

Одержано 4.06.12

В статье исследованы научные подходы к определению термина «предпринимательство». Проанализировано развитие малого предпринимательства в Украине. Раскрыты основные составляющие системы государственного регулирования малого предпринимательства.

Ключевые слова: *предпринимательство, государственное регулирование, малый бизнес*

The article investigates the basic scientific approaches to determining the nature of the term "entrepreneurship". The development of small businesses in Ukraine was analyzed. The main components of the system of state regulation of small businesses activities were identified.

Key words: *entrepreneurship, government regulation, small business*

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ РОЛІ ДЕРЖАВИ

В.І. РОЄНКО, кандидат історичних наук
Дніпродзержинський державний технічний університет

Науково обґрунтовані проблеми формування, розвитку та особливостей економічної ролі держави в різні історичні періоди. Автор звертає увагу на економічну функцію держави в перехідний період та аналізує економічну функцію держави в сучасній Україні.

Як доводить історичний досвід людства, держава — це особлива універсальна інституція, що має публічну, державну владу та спеціалізований апарат для регулювання системи суспільних відносин загалом. Жодна з суспільних інституцій не спроможна підмінити роль держави у суспільстві. Саме держава управляє, регулює та координує культурну, соціальну, екологічну, політичну та економічну сфери.

На сучасному етапі у вітчизняних (В.Ю. Ніколенко, Г.Н. Климко, С.В. Мочерний, А.А. Чухно, В.М. Тарасевич) і у західних (П. Самуельсон, Д. Гелбрейт, Р. Макконнелл, К. Брю) дослідженнях більш серйозна увага приділяється діяльності держави, значному розширенню ролі держави в економічному житті суспільства.

Методика дослідження — загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, серед яких методи наукового абстрагування, аналізу та синтезу, зокрема, зіставлення, порівняльний метод та метод системного підходу.

У роботі виявлені причинно-наслідкові зв'язки між рівнем розвитку господарства і економічними функціями держави; проаналізовано економічну роль держави у перехідний період

Результати дослідження. Виникнення економічних функцій держави є результатом розвитку продуктивних сил, об'єктивних його потреб. Поглиблювалося усупільнення виробництва, додалась подрібненість його складових, окремі товаровиробники об'єднувалися через ринок у колективному процесі праці. Виникало багато загальних проблем, вирішення яких кожному окремому виробникові було не під силу. Серед таких проблем — забезпечення неподільності території держави як середовища для господарської діяльності, зовнішньої та внутрішньої безпеки, розвиток шляхів сполучення, управління, суд, армія, грошовий обіг, формування державної скарбниці. Це були суспільні, загальні проблеми. Вирішенням цих та інших спільних проблем міг займатись тільки такий інститут, який був відносно незалежним від кожного з виробників і від суспільства в цілому. Отже, держава стала апаратом організації, об'єднання господарського життя, реалізації економічних інтересів суспільства в цілому. Так виникає господарство, яке знаходиться в управлінні державної влади.

Починаючи з раннього Середньовіччя процес становлення економічних функцій держави пройшов кілька етапів. У ранній Середньовічній державі державне господарство збігається з особистим господарством глави держави. Державна скарбниця у цей період — це одночасно і особиста скарбниця короля. Основна частина суспільних потреб у цей період задовольняється натуральними повинностями. Це утримання короля під час його подорожей по країні, військові та транспортні повинності, поставки продовольства для армії та ін. Суд у цей період є не обов'язком державної влади, а її правом. Вона стягує плату за правосуддя. Становлення централізованих абсолютистських монархій значно змінює економічні функції держави (XV–XVII ст.). Державна скарбниця відокремлюється від особистої скарбниці монарха. Державні фінанси набувають суспільно-правового характеру [1, С.123]. У середині XV ст. з'являються постійні податки як обов'язкові платежі до державної скарбниці для забезпечення державою суспільних функцій. Основний податковий тягар покладається на низові верстви суспільства. Вищі верстви суспільства зберігають за собою свободу від оподаткування завдяки своєму політичному становищу. Встановлюється правило, що будь-який борг, який утворюється главою держави, стає боргом держави. Це значно розширило кредитоспроможність держави. З'являються постійні внутрішні та зовнішні позики. Запроваджуються паперові гроші. Черговий етап — розширення економічних функцій держави — збігається із становленням конституційної держави (XVIII–XIX ст.). У цей період визнається принцип, згідно з яким державне господарство повинно слугувати виключно суспільним інтересам. Встановлюється порядок, відповідно до якого податки мають встановлюватись виключно представницькими органами влади (парламент, місцеві представницькі зібрання), створюються єдині загальнодержавні системи податків, ліквіднуються внутрішні мита, встановлюється єдина система зовнішнього мита. Визнається тісний взаємозв'язок між центральною державною владою і органами місцевого самоврядування, здійснюється розподіл між ними діяльності щодо задоволення суспільних потреб. Визнається і закріплюється у законодавстві вимога загальності та рівномірності оподаткування. Оголошується, що всі верстви населення рівноправні перед податковим законом [3, С.300].

У XX ст. подальше вдосконалюються і змінюються економічні функції держави. Найсуттєвішими проявами цих змін у другій половині століття стали інтеграційні процеси у світовій економіці, формування наднаціональних міждержавних економічних функцій. У цей період у Західній Європі, Північній Америці, Південно-Східній Азії та інших субрегіонах уніфікується господарське законодавство різних країн, формується узгоджена митна, валютна, промислова, сільськогосподарська, екологічна, соціальна політика. Створюються наднаціональні інститути економічного регулювання, здійснюються заходи переходу до колективних систем грошового обігу. У цей самий період в інших субрегіонах, а саме в Азії, Африці, в Центральній

Америці та в районі Карибського басейну, а згодом на території колишнього Радянського Союзу бурхливо розвиваються процеси становлення національних держав та формування їх власних економічних функцій. Утвердження політичного і економічного суверенітету молодих держав закономірно веде до становлення регіональних економічних об'єднань держав. Отже, економічні функції держави знаходяться в постійній динаміці. Спостерігається їх зростання та ускладнення в тісному взаємозв'язку з розвитком суспільного прогресу. Держава завжди виконувала і виконує функції не лише інструменту реалізації інтересів суспільства в цілому, а й захисту панівних соціальних верств [2, С.169].

Поняття "панівні соціальні верстви" є історичним. В умовах постіндустріального суспільства ними стає основна частина населення. За таких умов держава слугує виробленню компромісних позицій усіх суспільних верств для забезпечення соціальної рівноваги. Отже, економічну роль держави слід досліджувати в двох аспектах — забезпечення нею загальносуспільних інтересів та інтересів панівних верств населення. Останній аспект свого часу не виправдано абсолютизувався вітчизняною теорією. Держава має великі можливості впливу на економіку, може стимулювати або затримувати розвиток тих чи інших виробничих відносин, виконувати прогресивну і регресивну роль. Проте, незважаючи на свою відносну самостійність, вона не може примусити суспільство жити за тими правилами, які суперечать об'єктивним економічним законам або для яких ще не створено матеріальних передумов. Понад 100 років К.Маркс справедливо зазначав, що суспільство ставить перед собою завжди тільки такі завдання, які воно може вирішити, і що саме завдання виникає тоді, коли матеріальні передумови його вирішення вже наявні або знаходяться в процесі становлення [1, С.111]. Однак історія ХХ ст. (як вітчизняна, так і зарубіжна) свідчить, що це не завжди враховувалося. Волонтаризм як діяльність держави, що не враховує законів розвитку виробництва, призводить до дезорганізації і, врешті-решт, відкидає суспільство в його еволюції далеко назад. Одним з проявів такої діяльності є надмірне втручання держави в економіку, тотальне її одержавлення. Держава в такій ситуації стає диспетчером економічних процесів, сковує їх, регламентує, ліквідує господарську ініціативу і підприємливість, тобто потужні джерела прогресу. Так, у колишньому Радянському Союзі була сформована адміністративно-командна система господарювання. Разом з тим держава не може примусити суспільство, яке довго жило в умовах такої системи, швидко сприйняти ринкову економіку. Економічне регулювання не може автоматично замінити адміністративні ва-желі. Для такого регулювання необхідно мати нове економічне середовище, в тому числі й конкуренцію різних форм власності, розгалужені підприємницькі структури, ринкову інфраструктуру, єдині правила економічної поведінки, закріплені в продуманому і узгодженому законодавстві, нову ринкову психологію і культуру населення, високу кваліфікацію кадрів та ін. Отже, треба мати іншу ментальність нації. Цього сьогодні не має жодна з

колишніх республік Союзу. Для формування такого середовища потрібен перехідний період. Ігнорування цих реалій, спроби за один стрибок створити ринкову економіку — це також один із різновидів волюнтаризму. Проте є обставини, за яких держава змушена різко змінювати об'єктивний напрям розвитку економіки, підпорядковувати її своїй волі. Це відбувається в умовах воєнного і надзвичайного стану, стихійного лиха, катастроф тощо. Інколи постає питання, на якій правовій основі держава втручається в економічні процеси, встановлює податки, змінює відносини власності, перерозподіляє суспільний продукт. Справа в тому, що держава є верховним власником. Реалізуючи інтереси нації, вона розпоряджається також всією національною власністю. Національна власність — це все майно, всі ресурси різних форм власності, які знаходяться в межах території держави, належать нації в цілому і є її багатством. Здійснюючи функцію верховного власника, держава забезпечує економічні інтереси нації, створює умови для реалізації її права на самовизначення та суверенітет, побудову цивілізованого суспільства. Сучасна держава виконує й інші економічні функції.

Визначний економіст сучасності, автор фундаментального підручника "Економіка" П. Самуельсон вбачає економічну роль держави у виконанні нею трьох основних функцій: забезпечення ефективності економічної системи, її справедливості та стабільності. Автор "Економіка" П. Самуельсон підкреслює: "Людина сьогодні вже не керується тим розумінням, що найкраще регулює державу, що найменше регулює. Конституційні повноваження центральних і місцевих органів влади необхідно використовувати для забезпечення суспільних інтересів". Інший видний американський учений, автор відомої теорії нового індустріального суспільства Д. Гелбрейт в роботі "Культура задоволення" пише, що в даний час, як ніколи раніше, зростає необхідність у державних заходах для забезпечення економічно процвітаючого й умиротвореного у соціальному плані майбутнього суспільства" [4, С.453].

Після проголошення незалежності в Україні розпочався процес становлення її державних інституцій і формування їх основних функцій, включаючи й економічні. Цей процес йде болісно. Продовжуються дискусії з приводу того, якою має бути економічна роль Української держави, якими шляхами держава повинна здійснювати соціальні реформи. У свідомості багатьох домінує негативне ставлення до державної власності і державного господарювання. Ця негативна реакція на наслідки невдалого експерименту з побудовою одержавленої економіки в колишньому СРСР поширюється на економічну роль держави взагалі. Існує небезпечна ілюзія про можливість побудови саморегульованої господарської системи, більше того, про автоматизм переходу до такої системи. Як наслідок прояви руйнування соціально-економічного потенціалу, який дістався у спадок від УРСР. За цих умов у суспільстві реанімуються сили, які прагнуть повернути розвиток економіки України назад до її скомпроментованої моделі. Справа ускладнюється тим, що, дотримуючись довгий час парадигми держави як

машини класового панування, вітчизняна суспільна наука водночас фактично не досліджувала її як велике надбання цивілізації, загальносоціальний інститут. Відкинувши теорію радянської держави — наступниці держави диктатури пролетаріату, наша країна досі не має концепції держави в сучасному її розумінні. Реалізація економічної функції держави сьогодні в Україні має свої особливості. Історичний шлях українського народу надто довгий час не увінчувався побудовою своєї суверенної держави, внаслідок чого він багато втратив в економічному розвитку. Сьогодні відкриваються унікальні можливості змінити становище. Українська держава повинна стати носієм прогресивної системи господарювання, головним архітектором нової національної економіки. В переломні епохи зміни одного суспільного ладу іншим (а саме таку епоху ми нині переживаємо) ця економічна функція держави відіграє особливо важливу роль. Функція архітектора національної економіки спрямована на трансформацію економіки колишньої УРСР як частки, уламка так званого "народногосподарського комплексу СРСР" у самостійну господарську систему, що функціонує на основі поділу праці в Європі та світі. Така трансформація має бути забезпечена структурною перебудовою економіки, соціальної сфери, освіти, науки та інших галузей, досягненням енергетичної незалежності держави, завершенням формування національної фінансової, грошово-кредитної, банківської, бюджетної, митної, валютної, податкової систем, національного законодавства. Перед державою стоїть завдання формування національної моделі державного сектора економіки, ринку і ринкової інфраструктури, забезпечення ефективної зайнятості, подолання монополізму та недобросовісної конкуренції. Держава не може піти по шляху розвитку вільної конкуренції підприємницьких структур. Західні країни цей етап пройшли ще у XIX ст. Вільна, нічим не стримувана конкуренція має не тільки позитивні, а й негативні наслідки. У цій боротьбі виграє той, хто сильніший, проте не завжди той, хто кращий. Як наслідок фальсифікація результатів праці, обман покупців, погіршення якості послуг, продуктів, їх підrobка, нова форма диктату виробника над покупцем. Це повною мірою властиве для нинішньої економіки України. За цих умов важливою економічною функцією є регулювання конкурентної боротьби, забезпечення державних стандартів якості продукції та соціальних вимог. Особливе значення для молодій держави у цьому зв'язку має створення нової системи соціального захисту. Українська держава є головним чинником трансформації усіх суспільних відносин в країні. На неї покладаються такі важливі функції, як забезпечення територіального верховенства в економічній і фінансовій системах, економічного суверенітету, реалізація права ефективного верховного власника національного надбання та ін. Не менш важливою і складною є функція захисту інтересів національної економіки, національних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, інтеграційна політика. Інтернаціоналізація господарських зв'язків, інтеграційні процеси обмежують можливості реалізації державою свого права верховного власника.

Разом з тим протекціонізм, заходи колективного, міждержавного регулювання економіки посилюють цю функцію держави. Та чи інша форма участі в об'єднаннях з іншими колишніми республіками СРСР, іншими міжнародними структурами послаблює можливості Української держави, що знаходиться в процесі становлення, мати повне верховенство над своїм економічним потенціалом. Розрив цих зв'язків також завдає великої шкоди економіці. Потрібна гнучка формула розв'язання цього досить складного питання. Досвід інших країн свідчить, що національна економіка в умовах жорсткої міжнародної конкуренції, боротьби за ринки збуту продукції не може вижити без заходів державного протекціонізму стосовно вітчизняних виробників. З урахуванням усіх цих обставин необхідно кардинально підвищити роль Української держави, зміцнити її інститути.

Незважаючи на величезні розходження в підходах до тих чи інших питань, по суті у всій західній економічній літературі задача державного втручання у функціонування економіки зводиться до необхідності підтримки ефективності, справедливості і стабільності. Хоча ринки відіграють величезну роль, але не всі питання вирішуються на ринку.

Варто підкреслити, що головна економічна роль уряду полягає в тім, щоб втручатися там, де ринки виявляються нездатними ефективно і справедливо розподіляти ресурси.

В західних джерелах традиційно виділяють три основні функції держави:

1. Стабілізаційна — що складається в підтримці високого рівня зайнятості, відрядної стабільності, у стимулюванні економічного росту.
2. Розподільча, зв'язана з досягненням справедливого розподілу доходів у суспільстві.
3. Алокаційна, утілення якої має на меті більш ефективного розміщення ресурсів у ринковій економіці.

Варто звернути увагу на те, що автори популярного в США економічного підручника Р. Макконнелл, К.Брю трактують ці функції трохи розширювано. До таких функцій автори "Економікс" відносять:

1. Забезпечувати правову основу і соціальний клімат, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової економіки.
2. Підтримувати конкуренцію.
3. Перерозподіляти доходи і соціальні блага.
4. Регулювати розподіл ресурсів для забезпечення суспільними товарами і корегувати побічні ефекти.
5. Стабілізувати економіку.

Необхідність їхньої реалізації державою не викликає сумнівів. З цього варто виходити при визначенні пріоритетів в економічній політиці, критеріїв їхнього вибору. На наш погляд, з різноманіття задач, що стоять перед державою в ринковій економіці можна виділити такі функції:

- створення і регулювання правової основи функціонування економіки;
- антимонопольне регулювання;
- проведення політики макроекономічної стабілізації;
- вплив на розміщення ресурсів;
- діяльність у сфері розподілу доходів.

У реальній діяльності усі функції перегукуються між собою й у комплексі впливають на економічну ситуацію. Необхідно підкреслити, що насамперед на державі лежить відповідальність за створення законів і правил, що регулюють економічну діяльність і контроль за їх використанням.

Створення законодавчої основи це, по суті, установлення "правила, гри" чи юридичних принципів економічного спілкування, яких зобов'язані дотримувати у своїх діях всі економічні агенти — виробники, споживачі, сама держава. У числі цих правил можна відзначити законодавчі і нормативні акти захищаючі права власності, і визначальні форми підприємницької діяльності, умови функціонування підприємств, їх взаємовідносини між собою і державою.

Правові норми поширюються на проблеми якості продукції і безпеці праці, питання взаємин профспілок і адміністрації і багато іншого.

Необхідність створення правової основи особливо важливий у період розвитку ринкової економіки, однак процес створення, йде іноді безсистемно. Закони приймаються майже щодня і з такою же швидкістю міняються, до того ж часто законодавчі акти дуже суперечливі.

У різних країнах системи державного регулювання та місце, яке вони займають у господарській системі, мають свої національні відмінності. В цьому плані поняття "державне регулювання" та "господарська система" є досить абстрактними, їх наповнення реальним змістом відбувається в конкретних історичних і економічних умовах, зазнає впливу національних традицій, культури, релігії. Однак суть їх від цього не змінюється. Держава за допомогою економічних важелів намагається стимулювати певні напрями розвитку економіки, не руйнуючи і не усуваючи ринкового механізму, У сучасних розвинених ринкових системах держава намагається оптимально поєднати конкурентні ринкові та державні регулюючі сили в господарській системі.

Найбільшим ступенем національних відмінностей відрізняються країни колишньої командно-адміністративної системи, що переходять до ринкової економіки, в тому числі й Україна. В силу специфіки історичного розвитку економічна політика тут набула якісно іншої форми, ніж у США, країнах Західної Європи та ін. Її головна особливість полягала в тому, що вона перетворилось на самодостатню форму господарської системи. Державна власність набула гіпертрофованих форм, а її суб'єктом фактично виступала лише держава. Це призвело до панування в політиці і економіці державно-монополістичних структур. Державне регулювання замінило всі інші механізми регулювання, їх еволюційний розвиток був штучно зруйнований. Держава безпосередньо втручалася в усі відтворювальні та господарські процеси, в

управління кожним окремим підприємством. Підприємницькі функції господарських одиниць звузились до виконання централізованих указів та оперативного управління. Підприємства не мали навіть елементів впливу на господарську систему. Закономірно, що така економічна політика сприяла зростанню консерватизму, бюрократизму, безконтрольності дій центральних виконавчих органів. Знищення еволюційних форм економічного руху практично припинило економічний, соціальний і науково-технічний прогрес суспільства.

Вихід з цієї кризи лежить у площині відносин власності. Форми власності повинні відповідати стану продуктивних сил, ступеню суспільного поділу праці, кооперації та спеціалізації, які в нашій країні досить відрізняються в окремих галузях, сферах і районах. За цих умов об'єктивною необхідністю розвитку суспільства є роздержавлення економіки і відродження паралельного існування різних форм власності на засоби виробництва: державної, колективної, приватної та їх різновидів: кооперативної, змішаної, індивідуально-сімейної, колективної, акціонерної. Практика довела, що прогресивний розвиток людського суспільства супроводжується не уніфікацією структури відносин власності, а її ускладненням, багатогранністю форм економічного життя.

Відновлення плюралізму форм власності об'єктивно потребує розширення складових господарської системи через впровадження таких елементів, як ринок з притаманною йому конкуренцією та міжфірмовим контрактним регулюванням, що ґрунтуються на частковій плановірності. Узгодження названих механізмів з метою досягнення макроекономічної ефективності бере на себе держава. Проблема в тому, щоб обґрунтовано розподілити функції між централізованим державним і ринковим регулюванням, визначити пріоритети і межі кожного, створити певні економічні умови для їхньої сприятливої дії і взаємодії.

Перебудова системи господарства в Україні — це відновлення не тільки економічної основи, а й механізмів, які перебувають з нею у функціональних і причинно-наслідкових зв'язках. На практиці це означає, що економічна політика повинна виконувати такі конкретні й цілеспрямовані функції, як координація економічних процесів на макрорівні, підтримання оптимальних пропорцій суспільного виробництва та безперервності процесу відтворення. Отже, в господарській системі економічно розвиненого суспільства економічна політика держави виступає як сила, спрямована на коригування та доповнення ринкового регулювання, а не на його ліквідацію або підміну.

Висновки. Роль держави при деякій зміні його функцій у перехідній економіці зростає. Якщо в колишній системі всесильна тоталітарна держава в економічній сфері насамперед здійснює функцію збереження сформованої і планової економіки, що роз'їдається кризою, що підсилюється, то в перехідному процесі воно покликано активно сприяти формуванню нової майбутньої системи.

Найважливіші особливі функції держави в перехідній економіці: по-перше, керівництво процесами лібералізації цін, зовнішньоекономічної лібералізації, формування інститутів ринкової інфраструктури, проведення антимонопольної політики і т.п.; по-друге, керівництво процесом приватизації, визначення її масштабів, термінів і форм проведення, оцінка приватизованого державного майна і т.д.; по-третє, украй важливе, забезпечення правової основи всіх перетворень; по-четверте, уміле проведення макроекономічної політики — кредитно-грошової, податкової, політики доходів і ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Морозов В.В. Історія української суспільно-політичної думки. — К.: КНЕУ, 2006. — 179 с.
2. Економічна історія. Курс лекцій / За ред. Б.Д. Лановика. — 2-ге вид., перероб. — К: Вікар, 2000. — 300 с.
3. Економічна історія України: Підручник / Б.В. Лановик, М.В. Лазаренко, Р.М. Матейко, З.М. Матисякевич; За заг. ред. Б.В. Лановика. — К: Видавничий Дім «Юридична книга», 2004. — 456 с.
4. Економічна теорія. Посібник вищої школи / Під загальною редакцією Воробйова Є.М. — Харків — Київ, 2007. — 704 с.
5. Основи економічної теорії: політекономічні аспекти. Підручник / А.А. Чухно, П.С. Єщенко, Г.Н. Климко та ін. За ред. А.А. Чухно. — К.: Вища шк., 2001. — 606 с.

Одержано 4.06.12

Роль государства в современный период растёт. Если раньше оно в экономической сфере осуществляло функцию сохранения существующей экономики, то в переходном процессе государство должно активно способствовать формированию новой будущей системы.

Ключевые слова: государство, экономическая функция, трансформация, переходная экономика.

The role of the state is increasing at the present moment. Carrying out the functions of preserving the existing economy in the past, in the transition period the state should actively promote the formation of a new future system.

Key words: the state, economic function, transformation, transition economy.

ДЕМОГРАФІЧНИЙ ЧИННИК ФОРМУВАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

М.Г. САЄНКО, кандидат економічних наук
Тернопільський національний економічний університет
А.П. САВА, кандидат економічних наук
Тернопільська державна сільськогосподарська
дослідна станція ІКСГП НААН

В статті вивчено сучасні тенденції демографічного розвитку сільських територій, обґрунтовано вплив основних демографічних чинників на формування трудових ресурсів, визначено регіональні особливості розвитку демографічної ситуації на селі.

В Україні протягом тривалого часу спостерігається тенденція зменшення чисельності населення, особливо сільського. Розподіл постійних мешканців села за укрупненими віковими групами свідчить про зменшення абсолютної кількості всіх вікових груп. Водночас динаміка структури цих груп неоднакова — зменшується питома вага дітей і підлітків, одночасно зростає частка осіб пенсійного віку.

Такі структурні зміни характеризують погіршення якісного складу населення сільської місцевості, тобто відбувається процес його старіння. У результаті таких демографічних процесів серед сільського населення зростає демографічне навантаження непрацездатних на осіб працездатного віку.

Все це негативно позначається на забезпеченості трудовими ресурсами сільської місцевості. І що особливо важливо: якщо держава і її місцеві органи не вживатимуть адекватних регуляторних заходів, названа тенденція не тільки збережеться, але й суттєво погіршиться.

Загалом проблеми демографії та забезпечення трудовими ресурсами сільської місцевості ґрунтовно висвітлили у своїх працях відомі вчені: В.Брич [1], С.Гудзинський [12], П.Лайко [7], Е.Лібанова [3], С.Мельник [4], О.Павлов [8], І.Прокопа [12], П.Саблук [11], К.Якуба [11], В.Яровий [12] та інші. Попри це проблема формування трудового потенціалу є не повністю розв'язаною в першу чергу з огляду на регіональні умови демографічного розвитку сільських територій.

Необхідність обґрунтування основних тенденцій демографічного розвитку як основи формування трудового потенціалу сільських територій, виявлення їх причин і факторів за запропонованою методикою оцінки та прийняття на основі цього необхідних рішень для забезпечення трудовими ресурсами регіону обумовило мету і завдання даного дослідження.

Методика досліджень. Дослідження проводилися шляхом

використання економіко-статистичного, розрахунково-конструктивного, абстрактно-логічного методів. Теоретичною і методологічною основою дослідження слугували теоретичні розробки вітчизняних і зарубіжних вчених, нормативно-правові документи з питань демографічного розвитку та зайнятості сільського населення, а також статистичні дані.

Результати досліджень. В Україні закріпилася негативна тенденція зменшення чисельності сільського населення, погіршення його якісного складу. Це стало результатом низької ефективності державної аграрної політики практично в усіх регіонах країни. Зокрема, на Тернопільщині спостерігається щорічне абсолютне і відносне зменшення чисельності сільського населення — бази трудових ресурсів села (табл. 1).

1. Динаміка чисельності наявного населення Тернопільщини [5]

Роки (на 1 січня)	Наявне населення, тис. осіб			До загальної кількості, %	
	всього	в тому числі			
		міське	сільське	міське	сільське
1990	1171,5	487,5	684,0	41,6	58,4
1995	1177,7	511,4	666,3	43,4	56,6
2000	1156,9	504,9	652,0	43,6	56,4
2005	1119,6	478,5	641,1	42,7	57,3
2010	1088,9	474,7	614,2	43,6	56,4
2010 рік в% до 1990	92,9	103,8	89,8	х	х

Так, за останніх двадцять років наявне сільське населення Тернопільщини скоротилося на 10,2 відсотки (69,8 тис. осіб), а його питома вага знизилася з 58,4 до 56,4%.

Аналіз динамічного ряду чисельності сільського населення Тернопільської області демонструє чітку тенденцію до скорочення чисельності жителів села (табл. 2). Ковзна середня підкреслює, що цей процес відзначається стабільністю. За двадцять останніх років виключенням із тенденції стрімкого щорічного зниження чисельності сільського населення були лише три роки — 2000–2002.

Головними причинами такого становища в сільській місцевості стали не тільки і не стільки підірвана в попередні десятиліття (до періоду, що аналізується) демографічна база відтворення поколінь шляхом швидких темпів урбанізації, багатолітнього соціально-економічного донорства міста за рахунок села, але й непродумані та до певної міри спонтанні аграрні реформи.

Як наслідок відбулися втрати природного приросту сільського населення. Впродовж усього періоду, що аналізується, він носив характер затяжної депопуляції і був головним чинником зниження чисельності сільського населення (табл. 3). В цілому нинішню достатньо складну демографічну ситуацію в регіоні можна назвати кризовою.

2. Аналіз динаміки чисельності наявного сільського населення Тернопільщини¹

Роки	Сільське населення (на 1.01.), осіб	Середня за 5 років	Ковзна середня	Темп росту (скорочення), %	Темп приросту (скорочення), (%)	Вага 1% приросту (скорочення), осіб
1991	681000	674387	–	–	–	x
1992	677700		677925	99,5	- 0,5	- 6600
1993	675300		674800	99,6	- 0,4	- 6000
1994	670900		670825	99,3	- 0,7	- 6286
1995	666300		666725	99,3	- 0,7	- 6571
1996	663400	656300	663350	99,6	- 0,4	- 7250
1997	660300		659900	99,5	- 0,5	- 6200
1998	655600		655755	99,3	- 0,7	- 6714
1999	651600		652700	99,4	- 0,6	- 6667
2000	652000		652550	100,1	+ 0,1	+ 4000
2001	654600	650079	654514	100,4	+ 0,4	+ 6500
2002	656856		654737	100,3	+ 0,3	+ 7520
2003	650638		650778	99,1	- 0,9	- 6909
2004	644979		645421	99,1	- 0,9	- 6288
2005	641088		640601	99,4	- 0,6	- 6485
2006	635248	624552	635369	99,1	- 0,9	- 6489
2007	629893		629840	99,2	- 0,8	- 6694
2008	624328		624456	99,1	- 0,9	- 6183
2009	619277		619262	99,2	- 0,8	- 6314
2010	614169		-	99,2	- 0,8	- 6385

¹ Розраховано авторами на підставі літературних джерел [5, 13]

3. Динаміка скорочення чисельності сільського населення Тернопільщини

Роки	Сільське населення на початок року, осіб	Загальний приріст (скорочення), осіб	В т.ч. за рахунок змін (осіб):		Сільське населення на кінець року, осіб	Темпи скорочення сільського населення, %
			природного приросту (скорочення)	міграційного приросту (скорочення)		
1990	684000	- 3000	- 2542	- 458	681000	- 0,44
1995	666300	- 2900	- 3700	+ 800	663400	- 0,44
2000	652000	+2600	- 5005	+ 7605	654600	+ 0,40
2005	641088	- 5840	- 5863	+ 23	635248	- 0,91
2010	614169	- 4736	- 4352	- 384	609433	- 0,77

¹ Розраховано авторами на підставі літературних джерел [5, 13]

Як свідчать дані, народжуваність в регіоні скорочується, а смертність значно її перевищує і стабільно перебуває на високому рівні. Головними причинами названої ситуації в першу чергу можна назвати наступне:

а) різке погіршення соціально-економічних умов (заробітна плата в Тернопільській області найнижча на Україні, а в сільському господарстві — майже найнижча в порівнянні з іншими сферами зайнятості);

б) недопустимий рівень екології;

в) різке зростання вартості лікування, недоступність сучасної медицини для більшості селян;

г) тривале моральне невдоволення ситуацією, постійні стреси;

д) непомірне погіршення якості життя на селі в цілому тощо.

Тенденція з народжуваністю, смертністю і природним приростом сільського населення дійсно викликає серйозне занепокоєння (табл. 4).

4. Динаміка природного руху сільського населення Тернопільщини

Роки	Осіб			На 1000 жителів села		
	народилось	померло	природний приріст	народилось	померло	природний приріст
1990	8609	11151	- 2542	12,6	16,3	- 3,7
1995	7908	11608	- 3700	11,9	17,5	- 5,6
2000	6167	11172	- 5005	9,4	17,1	- 7,7
2005	5990	11853	- 5863	9,4	18,6	- 9,2
2009	6830	10951	- 4121	11,1	17,8	- 6,7
2009 у % до:						
1990	79,3	98,2	162,1	88,1	109,2	181,1
1995	86,4	94,3	111,4	93,3	101,7	119,6
2000	110,7	98,0	82,3	118,1	104,1	87,0
2005	114,0	92,4	70,3	118,1	95,7	72,8
Абсолютне збільш. або зменш. за:						
1990-1995	- 701	+ 457	- 1158	- 0,7	+ 1,2	- 1,9
1995-2000	- 1741	- 436	- 1305	- 2,5	- 0,4	- 2,1
2000-2005	- 177	+ 681	- 858	0,0	+ 1,5	- 1,5
2005-2009	+ 840	- 902	- 1742	+ 1,7	- 0,8	+ 2,5
1990-2009	- 1779	- 200	- 1579			

¹Розраховано авторами на підставі літературних джерел [5, 13]

Народжуваність з розрахунку на 1000 жителів стабільно знижується, смертність аналогічно зростає і лише 2009 рік став виключенням — негативні процеси призупинилися. Враховуючи, що чинники природного скорочення не змінилися, а навпаки погіршуються, можна припустити, що показники 2009 року швидше виняток ніж закономірність чи переломний етап. Природне скорочення з розрахунку на 1000 жителів навіть у 2009 році зросло проти 1990 у 1,8 рази і становить 6,7 осіб проти 3,7. А до 2005 року коефіцієнт природного скорочення кожного п'ятиріччя суттєво зростав і у 2005 році порівняно з 1990 збільшився у 2,5 рази.

Одним із важливих чинників динамічних змін народжуваності безперечно є динаміка шлюбності і розлучуваності. За двадцять останніх років чисельність зареєстрованих шлюбів скоротилася на 1584 або майже на 30 відсотків. Знижується при цьому і інтенсивність шлюбів, яку характеризує коефіцієнт шлюбності (кількість шлюбів з розрахунку на 1000 осіб наявного населення). Він також має тенденцію до зниження і скоротився порівняно з 1990 роком на 22,8%. Негативний ефект скорочення шлюбності суттєво підсилює розлучуваність. Так, за 20 років чисельність розлучень виросла в області у 2,1 рази, а коефіцієнт розлучуваності — у 2,3 рази.

На динаміці природного скорочення сільського населення звісно ж позначився його статевовіковий склад. Аналіз статевовікової структури постійного сільського населення вказує на окремі суттєві дисбаланси, що мають і будуть мати серйозні демографічні наслідки (табл. 5).

5. Віково-статева структура постійного населення Тернопільщини (на 1 січня 2010 р.)

Вікові групи	Обидві статі		Чоловіки		Жінки		На 1000 чол. припадає жінок	
	міські поселення	сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість	міські поселення	сільська місцевість
0–9	10,3	9,9	11,4	11,0	9,5	9,0	952	943
10–19	12,0	13,0	12,8	14,6	11,2	11,8	1003	936
20–29	18,6	13,6	19,5	15,0	17,9	12,5	1058	967
30–39	14,8	13,4	15,5	14,6	14,1	12,3	1044	980
40–49	14,5	13,7	14,5	15,2	14,5	12,6	1156	953
50–59	14,2	11,8	13,6	12,0	14,7	11,4	1251	1103
60–69	8,1	9,4	7,4	8,0	8,8	10,6	1378	1531
70–79	5,3	10,4	4,1	7,2	6,3	13,0	1792	2098
80 і >	2,2	4,8	1,2	2,4	3,0	6,8	2951	3232

¹ Розраховано авторами на підставі літературних джерел [9, 10]

Так, в сільській місцевості жінки в найбільш дітородному віці 20–29 років займають питому вагу серед усього жіночого сільського населення лише 12,5%, тоді як у міських поселеннях відповідно — 17,9%. В цій віковій категорії в сільській місцевості має місце дисбаланс і між статями: питома вага даної вікової категорії серед жінок нижча, ніж серед чоловіків (відповідно 12,5% і 15%). На тисячу чоловіків у цій віковій категорії в сільській місцевості припадає 967 жінок, проти 1058 — у міських поселеннях.

Подібні диспропорції мають місце і у ширшому віковому дітородному діапазоні 20–49 років. Ця вікова категорія серед жінок у сільській місцевості займає питому вагу 37,4%, тоді як у міських поселеннях — 46,5%, а серед чоловіків сільської місцевості — 44,8%. Все це вказує на важливий чинник

погіршення природного відтворення сільського населення.

Аналіз вікової структури населення регіону засвідчує також старіння жителів села. Так, категорія населення обох статей віком понад 60 років серед сільського населення становить 24,6%, тоді як серед міського — тільки 15,6%. Тобто, майже кожен четвертий житель села має вік 60 і більше років, тоді як дітей віком 0–14 років серед сільських жителів тільки 16,1%. Ще більша розбіжність між селом і містом питомої ваги вікової категорії понад 60 років має місце серед жіночої статі. Так, серед жінок сільської місцевості жінки віком понад 60 років становлять 30,4 відсотки, тоді як у міських поселеннях цей показник складає тільки 18,1%. До речі, питома вага вікової категорії понад 60 років серед чоловічого населення села тільки 17,6%.

Отже, важливою демографічною проблемою на селі, що вже позначається і буде мати вплив на кількість та якість трудового потенціалу в майбутньому, є проблема зниження чисельності і старіння сільського населення. Процес зниження чисельності і постаріння сільського населення включає в себе сумарну дію динамічних зрушень різних вікових груп жителів села.

Розглянувши динаміку коефіцієнтів старіння сільського населення і зміну його чисельності за двома важливими групами, можна дійти висновку, що абсолютне кількісне зменшення сільського населення відбувається на Тернопільщині в основному внаслідок дуже помітного скорочення його демографічної основи — дітей віком до 15 років (табл. 6).

Якщо за періоди 1990–1995 і 1995–2000 рр. чисельність дітей до 15 років скоротилася відповідно на 4,3% і 4,5%, то за останні періоди 2000–2005 і 2005–2010 роки — відповідно на 11,9% і 14,5%. Тобто лише за 20 років їх кількість зменшилася ледь не на третину — на 31,2%. В основі цього процесу — недопустиме скорочення народжуваності.

В той же час на динамічно-структурні зрушення чисельності селян впливав ще й інший процес, який діяв у протилежному напрямку — зміна чисельності сільського населення старшого покоління. Цей процес проте не відзначався однозначністю. За період 1990–1995 рр. чисельність осіб віком старше 60 років зростала і підвищувала потенціал старіння. Але вже протягом трьох наступних п'ятиріч чисельність старшого покоління селян скорочувалася, причому темпи скорочення наростали. В цілому ж за двадцять років чисельність селян віком понад 60 років скоротилася на Тернопільщині на 15,3%. Однак, це не врятувало сільське населення від відносного постаріння із-за непомірного зниження народжуваності і чисельності дітей.

Таким чином, інтенсивне зменшення на селі чисельності дітей свідчить про наростаюче старіння сільського населення. Цей процес називають старінням «знизу» і вимірюється він коефіцієнтом старіння «знизу», що розраховується відношенням чисельності дітей до чисельності всього сільського населення. При цьому слід мати на увазі, що зниження названого коефіцієнту в динаміці означає старіння населення. Саме про це і свідчать

коефіцієнти старіння «знизу» у нашому випадку (табл. 6). За двадцять років коефіцієнт знизився на 4,7 відсоткових пункти.

6. Динаміка коефіцієнтів старіння сільського населення Тернопільщини

Показник	Рік					Збільшення (+), зменшення (–) за			
	1990	1995	2000	2005	2010	1990– 1995	1995– 2000	2000– 2005	2005– 2010
Чисельність дітей віком 0–14 років, осіб	141525	135397	129290	113940	97402	-6126	-6107	-15350	-16538
Коефіцієнт старіння «знизу»	0,206	0,201	0,196	0,177	0,159	-0,005	-0,005	-0,015	-0,018
Чисельність осіб віком старше 60 років, осіб	174137	183252	180844	169036	147544	+9115	-2408	-11808	-21492
Коефіцієнт старіння «згори»	0,254	0,272	0,274	0,263	0,242	+0,018	+0,002	-0,011	-0,021
Чисельність сільського населення, осіб	685661	673163	660797	642522	610867	-12498	-12366	-18275	-31655
Загальний коефіцієнт старіння	0,460	0,473	0,470	0,440	0,401	+0,013	-0,003	-0,026	-0,039

¹Розраховано авторами на підставі літературних джерел [5, 13]

Процес старіння населення «знизу» мав на селі свої вагомі чинники. Серед них виділяються:

- а) втрата роботи і постійних доходів;
- б) міграція в пошуках заробітків значної частини населення фертильного віку і викликана цим невлаштованість,
- в) втрата впевненості в майбутньому;
- г) погіршення умов проживання на селі;
- д) налаштованість сільської молоді на місто, підкріплена сучасними засобами інформації тощо.

Все це і спричинило непомірне зниження народжуваності на селі і постаріння його населення. Саме тому за 1990–2010 роки навіть при помітному зменшенні числа осіб старше 60 років (на 15,3%), їх питома вага майже не змінилася (зменшилася тільки на 1,2 відсоткових пункти).

Динаміка коефіцієнта старіння «згори» засвідчує, що за період 1990–

2000 рр. за рахунок збереження селян старшого покоління частка осіб старшого віку зросла на 2 відсоткових пункти. А за період 2000–2010 рр., навпаки, зменшилася на 3,2 пункти в результаті вимирання найслабшої частини представників старшого покоління (понад 60 років).

За типологією польського демографа Е.Россета, коефіцієнт старіння «згори», що перевищує 0,2 означає населення надзвичайно старим. Отож, сільське населення Тернопільської області впродовж усього аналізованого періоду (1990–2010 рр.) класифікується як надзвичайно старе. Становище, що склалося на селі, небезпідставно можна назвати початком процесу вимирання сільських мешканців.

Загалом, демографічна ситуація в селах Тернопільщини, як і по всій Україні, за останні двадцять років продовжує погіршуватися. А оскільки демографічні процеси напряду визначають кількісні і якісні параметри розвитку трудового потенціалу села і його зайнятість, можна очевидно припустити, що стан формування і використання трудових ресурсів в регіоні бажає бути набагато кращим.

Висновки.

Таким чином, наявні тенденції демографічного розвитку сільських територій потребують комплексного вирішення, яке можна виділити за наступними напрямами:

1. Проблема відтворення і ефективного використання трудового потенціалу сільських територій потребує системного підходу, глобальних законодавчих рішень, окремої державної програми щодо народжуваності на селі, адекватного фінансування сфери охорони здоров'я, забезпечивши призупинення депопуляції і природний приріст сільського населення.

3. На державному рівні, застосовуючи правові, фінансові та монетарні методи, необхідно створити умови для сприятливого функціонування аграрних суб'єктів різних форм господарювання як економічної бази забезпечення позитивного демографічного розвитку на селі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брич В.Я. Трудовий потенціал АПК / В.Я. Брич, М.Г. Саєнко. — Тернопіль: Підручники і посібники, 2001. — 288 с.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року: затверджена Постановою КМУ №1158 від 19 верес. 2007 р. [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики України. — Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?5082>.
3. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. — 367 с.
4. Мельник С. І. Соціально-економічні проблеми відтворення та ефективного

- використання ресурсного потенціалу села / С. І. Мельник — К.: ННЦ “ІАЕ”, 2004. — 428 с.
5. Населення Тернопільської області, 2010. Статистичний збірник / за ред. Н.С. Дідуник. — Тернопіль: Тернопільське ГУС, 2011. — 200 с.
 6. Населення України. Трудова еміграція в Україні. — К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2010. — 233 с.
 7. Організаційно-економічні основи розвитку агропромислового комплексу та сільських територій / за ред. П. А. Лайка. — К.: ЗАТ “Нічлава”, 2006. — 448 с.
 8. Павлов О.І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель: монографія / О.І. Павлов. — Одеса: Астропринт, 2009. — 344 с.
 9. Розподіл постійного населення Тернопільської області за статтю та віком на 1 січня 2011 року: Статистичний бюлетень / Головне управління статистики у Тернопільській області. — Тернопіль, 2011. — 82 с.
 10. Розподіл постійного населення Тернопільської області за статтю та віком на 1 січня 2010 року: Статистичний бюлетень / Головне управління статистики у Тернопільській області. — Тернопіль, 2010. — 82 с.
 11. Саблук П.Т. Демографічні проблеми українського села (наукова доповідь) / П.Т. Саблук, К.І. Якуба ; відп. ред. академік УААН П.Т. Саблук. — К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2002. — 37 с.
 12. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть: у 2 т. Т. 2. Соціальні ресурси сільських територій / Л. О. Шепотько, І. В. Прокопа, С. О. Гудзинський, В. Д. Яровий. — К.: Ін-т економіки НАН України, 2003. — 466 с.
 13. Чисельність наявного населення Тернопільської області на 1 січня 2011 року: Статистичний збірник / за ред. Н.С. Дідуник. — Тернопіль: Тернопільське ГУС, 2011. — 51 с.

Одержано 5.06.12

Изучены современные тенденции демографического развития сельских территорий, обосновано влияние основных демографических факторов на формирование трудовых ресурсов.

Ключевые слова: *демография, население, сельские территории, развитие, трудовые ресурсы*

Modern tendencies of demographic development of rural areas were investigated and the influence of the major demographic factors on the formation of human resources was substantiated.

Key words: *demography, population, rural areas, development, human resources.*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ САДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Б.С. ГУЗАР, кандидат економічних наук
О.С. ЦИКАЛЮК, аспірант

Досліджено теоретико-методологічні й прикладні аспекти конкурентних відносин виробництва плодоягідної продукції, систематизовано сутність конкуренції і конкурентоспроможності продукції садівництва, показники її визначення та чинники формування і підвищення.

У сучасній садівничій галузі України, на даний час, накопичені проблеми пов'язані зі значним зменшенням обсягів виробництва плодів та ягід, що призвело до загострення соціальних протиріч, особливо у господарствах, які займаються садівництвом, до росту збитковості і неплатоспроможності населення, втрати мотивації до продуктивності праці. Одним із найважливіших чинників забезпечення ефективного функціонування галузі слід відзначити підвищення конкурентоспроможності плодоягідної продукції. У ринкових умовах ця проблема набуває особливої актуальності у зв'язку із загостренням конкуренції і вступом України до Світової організації торгівлі (СОТ), що викликає низку проблем.

Однією з основних характеристик стану садівничого підприємства є конкурентоспроможність плодоягідної продукції, що визначає перспективи його подальшого розвитку. У зв'язку з цим підвищення конкурентоспроможності продукції садівництва на основі маркетингових досліджень є одним із стратегічних завдань кожного підприємства.

Звернувши увагу на реальний стан сучасного садівництва з огляду вимог ринку, необхідно відмітити, що ця галузь в Україні за більшістю показників не може конкурувати з рівнем розвитку садівництва в країнах Європи. А тому, проблема відродження галузі садівництва і підвищення її конкурентоспроможності є однією із найгостріших в аграрному секторі економіки.

Проблеми використання наявного потенціалу для розвитку садівництва в Україні є складовою державної аграрної політики, спрямованої на розвиток ринкових відносин і формування ринкового середовища в аграрній сфері та створення відповідної законодавчої і нормативної бази аграрного реформування. Питаннями теоретико-методологічних та прикладних аспектів щодо аграрної реформи, стратегії і тактики державного регулювання виробництва продукції садівництва в аграрному секторі та формуванні й функціонуванні аграрного ринку в Україні займаються вітчизняні вчені, зокрема В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький,

В.М. Гесць, М.В. Гладій, Б.В. Губський, М.Я. Дем'яненко, С.М. Кваша, Ю.С. Коваленко, М.Ю. Коденська, О.В. Крисальний, М.Ф. Кропивко, М.Г. Лобас, М.Й. Малік, В.Я. Месель-Веселяк, Л.В. Молдаван, О.М. Могильний, О.М. Онищенко, Б.Я. Панасюк, Г.М. Підлісецький, Л.В. Романова, П.Т. Саблук, М.П. Сахацький, В.П. Ситник, В.К. Терещенко, М.М. Федоров, Л.М. Худолій, І.І. Червен, О.М. Шпичак, В.В. Юрчишин та інші.

Методика досліджень. Теоретичною основою дослідження послугували напрацювання вітчизняних вчених з питань конкурентоспроможності продукції аграрної сфери України, і зокрема продукції садівництва. У процесі досліджень використаний метод системного аналізу (теоретичні узагальнення, визначення сутності конкурентоспроможності продукції садівництва)

Результати досліджень. Формування конкурентних ринкових відносин протягом усього періоду економічних перетворень було пріоритетним завданням держави. Основна увага приділялася і приділяється макроекономічній стабілізації, удосконаленню фінансово-кредитної, грошової та податкової політики. Одночасно спад виробництва і споживання перешкоджають роботі механізмів ринкового саморегулювання, у тому числі конкурентних стимулів. При цьому садівничі підприємства змушені підвищувати ціни на свою продукцію для одержання прибутку в умовах спаду виробництва і низького платоспроможного попиту населення.

Виробництво конкурентоспроможної плодоягідної продукції є високовитратним, що в умовах ринку вже призвело до зниження ефективності галузі, скорочення прибутку, погіршенню фінансового стану більшості садівничих підприємств. Все це вимагає необхідного додаткового фінансування, що загалом знижує конкурентоспроможність товаровиробника.

Рівень конкурентоспроможності плодоягідної продукції залежить від чинників зовнішнього середовища, якісних та економічних показників.

До чинників зовнішнього середовища необхідно віднести:

- тенденції розвитку економіки і плодоягідного ринку;
- науково-технічний прогрес у галузі;
- зміни в структурі споживання плодів і ягід;
- коливання кон'юнктури плодоягідної продукції;
- склад конкурентів, імідж підприємства та авторитет країни — виробника продукції.

До групи показників якості плодоягідної продукції відносяться: показники якості, які визначаються діючими стандартами, нормами,

рекомендаціями (розмір плоду, смакові якості продукції, форма, пошкодженість шкідниками, забарвлення та ін.); гарантії безпеки (наявність у продукції безпечних речовин тощо); здатність продуктів до зберігання, переробки, транспортування.

При визначенні якості продукції необхідно керуватися положеннями міжнародної організації з стандартизації (ISO-9000 — стандарт управління

якістю та ISO-14000 — стандарт управління якістю довкілля та екологічної безпеки).

До третьої групи чинників, що впливають на рівень конкурентоспроможності, відносяться економічні показники, які формують собівартість і ціну товару. Переваги у витратах виробництва є передумовою сильних ринкових позицій виробленої плодоягідної продукції.

В останні роки, багатьом загальнотеоретичним і прикладним аспектам формування конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції високу увагу приділяє Рульєв В.А. у своїх наукових дослідженнях [4]. Проте ряд проблем конкурентоспроможності продукції садівництва недостатньо досліджені, однак, на даний час працює значна кількість вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких Легедза Д.Г., Григоренко А.І., та інші [1,2].

Конкурентоспроможність плодоягідної продукції — це сукупність високих товарних і споживчих властивостей, яка відрізняє її від аналогічної продукції іншого виробника за ступенем задоволення потреб споживачів до розміру, забарвлення, смакових якостей, транспортування. Вартість плодів і ягід формується в процесі виробництва, зберігання, транспортування та товарної доробки продукції, а визначається безпосередньо на ринку за допомогою цін. Таким чином, узагальнюючим показником конкурентоспроможності садівницької продукції є ціна.

Конкурентоспроможність плодів і ягід залежить від природних, агротехнологічних, організаційно-економічних та маркетингових чинників (рис.).



Рис. Основні чинники формування конкурентоспроможності продукції садівництва

З кожним роком спостерігається зниження конкурентоспроможності вітчизняних плодів і ягід, порівняно з іноземними, оскільки продукція садівництва формується виключно за рахунок природних чинників, а дія технологічних та організаційно-економічних обмежена із-за відсутності оборотних засобів її виробників на виконання всіх технологічних процесів з вирощування якісної продукції та створення необхідної матеріально-технічної бази (закладення молодих садів і ягідників, будівництво сховищ, переробних цехів, придбання нової техніки, тощо). Внаслідок цього, з кожним роком скорочуються площі промислових багаторічних насаджень і матеріально-технічні ресурси галузі, а також частка сільськогосподарських підприємств з виробництва плодів і ягід.

Зниження конкурентоспроможності вітчизняних плодів і ягід зумовлена порушенням технології їх вирощування, обмеженням інвестуванням галузі, значним зниженням родючості землі під багаторічними насадженнями, у зв'язку з низькою нормою внесення в ґрунт мінеральних та органічних добрив. Концентрація виробництва плодоягідної продукції у домогосподарствах супроводжується низьким рівнем виконання технології вирощування плодів і ягід, невиконанням окремих технологічних процесів (обрізка, захист рослин від шкідників і хвороб), неможливістю формування великих партій однорідної продукції на ринок.

Зниження конкурентоспроможності плодів і ягід пояснюється також погіршенням їх якості із-за порушення строків збирання врожаю, незадовільне забезпечення технологічним транспортом, нестачею сучасних сховищ, а також труднощами із їх реалізацією. Нерегульований експорт плодів і ягід з країн, де більш сприятливі природно-економічні умови для садівництва, ніж в Україні, негативно впливає на їх конкурентоспроможність.

Важливим чинником конкурентоспроможності продукції садівництва є її якість, що являє собою сукупність біологічних і споживчих якостей продукту, які мають властивості задовольняти індивідуальні запити споживача. Світовий досвід підтверджує, що в умовах ринкової економіки і гострої конкуренції якість стає основою виживання товаровиробників, основним критерієм оцінки результативності їх господарської діяльності. Сучасну стратегію управління якістю спрямовано на задоволення попиту споживачів. Вона передбачає досягнення якості шляхом удосконалення селекційної роботи, застосування інноваційних технологій, використання ґрунтово — кліматичного потенціалу регіонів для вирощування окремих видів і навіть сортів плодових і ягідних культур. Плодова продукція повинна не тільки відповідати високим товарним і смаковим якостям та санітарно-гігієнічним вимогам, а й бути конкурентоспроможною на споживчому ринку за економічними та екологічними характеристиками.

Легедза Д.Г. у своїх працях розглядає організаційно-економічний механізм формування якості плодової продукції як систему організаційних, технологічних, економічних та екологічних важелів і методів управління якістю

плодової продукції, яка відповідає вимогам ринку і забезпечує стабільну виробничу й фінансову діяльність садівничих підприємств та довготривалу конкурентоспроможність кращих помологічних сортів плодових і ягідних культур у певних сегментах продовольчого ринку. Якість плодів і ягід залежить від комплексу селекційних, агротехнічних, технологічних, організаційних та соціально-економічних заходів. Потенційний рівень якості плодової продукції формується на етапах створення сорту, виробництва, зберігання, переробки, транспортування та реалізації продукції і повинен контролюватися на окремих технологічних стадіях надходження плодів і ягід до споживачів [2].

Існує система показників і вимог до споживчої якості, а також харчової цінності плодоягідної продукції, які забезпечують оцінку її якості при проходженні до споживача. На підвищення якості плодів і ягід вирішальний вплив має правильний підбір порід, сортів і підщеп. Вибір сорту залежить від прибутковості його вирощування, стабільної врожайності, строків дозрівання, вимог споживачів, придатності до переробки і зберігання. На внутрішньому ринку перевага надається сортам з високою товарною якістю, смаковими та біологічними властивостями, які стимулюються підвищеними цінами. Стабільним на ринку протягом багатьох років є попит на сорти яблук Ренет Симиренка, Голден Делішес, ціни на які на 20–30%, а в деяких випадках на 50%, вищі ніж на сорти Джонатан, Старкримсон, Ред Делішес. Підвищеним попитом на ринку користуються окремі сорти груші, черешні, абрикоса і персика.

Основою формування якісної плодоягідної продукції, як зазначає Сало І.А., є стандартизація, метою якої є забезпечення виробництва високоякісних плодів і ягід з урахуванням вимог світового ринку та забезпечення безпеки здоров'я населення. Постановою Кабінету Міністрів України "Про стандартизацію та сертифікацію" від 10 травня 1993 р. № 46–93 встановлено нормативні документи щодо стандартизації плодоягідної продукції за такими категоріями: державні стандарти України, галузеві стандарти України, технічні умови України [5].

Для забезпечення конкурентоспроможності продукції, що експортується, виробники повинні дотримуватися міжнародних стандартів ISO (International Organization for Standardization) — міжнародна організація, метою діяльності якої є ратифікація розроблених спільними зусиллями делегатів від різних країн стандартів.

Якість плодоягідної продукції оцінюється через сукупність її властивостей, кількісною характеристикою яких виступають якісні параметри. Таким чином, класифікація показників якості повинна бути продовженням і розвитком властивостей цієї продукції. Класифікацію властивостей сільськогосподарської продукції рекомендується здійснити шляхом диференціації з метою встановлення найбільш суттєвих класифікаційних ознак. Зокрема, властивість можна диференціювати в залежності від того, в якій сфері вона проявляється (придатність до переробки, зберігання, транспортабельність),

за стадіями життєвого циклу (вироснування саджанців, догляд за молодими насадженнями і плодоносними садами, розкорчовка багаторічних насаджень, тощо). Диференціацію властивостей можна проводити також на основі функціональної ролі продукції. Наприклад, властивість плодів і ягід задовольняти певні потреби класифікуються властивостями призначення.

Виходячи з цього, Рульєв В.А. та Шевчук В.О. зазначає, що конкурентоспроможність продукції на ринку визначається відношенням досягнутих властивостей плодів і ягід до вимог ринку. При цьому конкурентоспроможність є відносною величиною, побудованою на основі порівняння сукупності значень показників даної продукції із сукупністю показників продукції конкурента. Для оцінки конкурентоспроможності продукції необхідно створювати систему показників, яка повинна включати одиничні, комплексні та інтегровані [3,6].

Висновки. Конкурентоспроможність плодоягідної продукції проявляється тільки в конкурентній боротьбі виробників конкретної продукції. Здатність окремих її видів та сортів займати на плодоягідному ринку провідне місце і досягати переваг визначається їх конкурентоспроможністю.

Аналіз даних свідчить про те, що рівень конкурентоспроможної плодоягідної продукції залежить від чинників зовнішнього середовища (тенденції розвитку економіки, науково-технічний прогрес у галузі, зміни в структурі споживання плодів і ягід, коливання кон'юнктури плодоягідної продукції, склад конкурентів, імідж підприємства), а також від якісних параметрів (розміру плоду, смакові якості окремих видів плодів та їх сортів, забарвлення, ураженість хворобами, здатність до зберігання, переробки і транспортування) та економічних показників, які обумовлюють собівартість і ціну товару. Серед основних чинників, які формують конкурентоспроможність плодоягідної продукції необхідно виділити наступні: природні, маркетингові, технологічні і організаційно-економічні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Григоренко А.І. Конкурентоспроможність продукції садівництва / А.І. Григоренко // Агроінком. — 2005. — № 11–12. — С. 26–29.
2. Легедза Д.Г. Проблеми якості та конкурентоспроможності плодової продукції / Д.Г. Легедза // Агроінком. — 2002. — № 4–7. — С. 50–52.
3. Рульєв В.А. Економічні проблеми розвитку садівництва України. — К.: ННЦ ІАЕ, 2004. — 360 с.
4. Рульєв В.А. Конкурентоспроможність садівницьких підприємств і стратегія її підвищення / В.А. Рульєв // Агроінком. — 2007. — № 5–6. — С. 12–15.
5. Сало І.А. Основні методичні положення визначення конкурентоспроможності помологічних сортів ягідних культур / І.А. Сало // Економіка АПК. — 2006. — № 3. — С. 1–9.

6. Шевчук В.О. Ринок і деякі проблеми економіки сільського господарства України / В.О. Шевчук // Економіка АПК. — 1995. — № 6. — С. 63–66.

Одержано 5.06.12

Конкурентоспособность плодоягодной продукции проявляется только в конкурентной борьбе производителей конкретной продукции. Способность отдельных видов плодов и ягод, а также их сортов иметь на плодоягодном рынке больше преимуществ определяется их конкурентоспособностью.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность продукции садоводства, конкурентоспособность предприятия, предпринимательство, рынок.

The competitiveness of fruit and berry products becomes apparent only in the competitive struggle of manufacturers of particular products. The ability of certain types of fruits and berries, and their varieties to have more advantages on the fruit and berry market is determined by their competitiveness.

Key words: competition, horticultural produce, competitiveness, enterprise competitiveness, entrepreneurship, market.

УДК 336.143.232:330.366 (477)

ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ З ВИКОРИСТАННЯМ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

Б.С. ГУЗАР, кандидат економічних наук
О.М. КОРУНЕЦЬ, аспірант

Обґрунтовано необхідність впровадження в Україні інноваційного шляху розвитку, проаналізовано основні джерела фінансування інноваційної діяльності у країні та запропоновано напрями вдосконалення механізму фінансування інноваційної діяльності з використанням міжнародного досвіду.

В умовах ринкової економіки однією зі складових забезпечення динаміки зростання економіки України є впровадження інноваційної моделі розвитку. Саме інноваційний шлях дає можливість нашій країні зберегти і найбільш ефективно використовувати існуючий науково-технічний потенціал для здійснення структурних технологічних змін та зайняти вагоме місце у світовому співтоваристві.

Однією з основних проблем, що гальмує розвиток економіки України на інноваційній основі є дефіцит фінансових ресурсів. Забезпечити фінансування

інноваційних змін сьогодні неможливо лише через бюджетну систему та банківський сектор. Необхідні активні дії, спрямовані на розвиток небанківських фінансових установ, зокрема страхових компаній, пенсійних фондів, інвестиційних компаній, здатних мобілізувати значний незадіяний внутрішній інвестиційний потенціал. Тому необхідність у теоретичному обґрунтуванні та формуванні цілісного уявлення відносно фінансування інноваційного розвитку є основою політики держави.

Ця проблематика висвітлювалася переважно в працях зарубіжних авторів: Р.Лукаса, Р. Харрода, Й. Шумпетера, Д. Кларка, Б.Твісса, П.Самуельсона, Р.Солоу, Ф.Хайєка. В Україні дослідження в цій сфері проводять В. Александрова, О.Амош, Ю. Бажал, І.Балабанов, А.Гальчинський, І.Луніна, С.Онишко, Т.Печерська, В.Борейко, М.Корінько, С.Шумська, А.Яковлев та інші.

Методика досліджень. Теоретичною основою дослідження послуговували напрацювання вітчизняних та зарубіжних економістів, здійснених в царині теорії та організації фінансового забезпечення інноваційного розвитку. Варто зазначити, що до цього часу багато проблем щодо фінансування інноваційного розвитку не знайшли свого кінцевого вирішення, що і обумовило актуальність даного питання. У процесі досліджень використовувались теоретичні методи узагальнення та аналізу.

Результати досліджень. Економіка України зазнала значних втрат, спричинених кризою. Основною причиною того, що наша країна є однією з найбільш уражених світовою фінансовою кризою держав, є те, що наша економіка не розвивається інноваційно-інвестиційним шляхом.

Отже, не існує сумнівів щодо необхідності впровадження в Україні інноваційної моделі економічного розвитку, оскільки як свідчить практика, що саме інноваційні моделі здатні не лише забезпечити високі показники економічного росту, але й вирішити певні соціальні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки.

З моменту прийняття рішення щодо впровадження новациа набуває нової якості і стає інновацією [4, с. 150]. Невід’ємна властивість інновацій — науково-технічна новизна та можливість практичного застосування у виробництві.

Без розвиненого ринку інновацій неможливо нормальне функціонування сучасної ринкової економіки, що базується на технічних, технологічних та управлінських нововведеннях. На жаль, ринок інновацій був і залишається найслабшою ланкою української економіки. Тому Україна гостро потребує вирішення завдання перетворення інновацій та інноваційної політики на двигун якісно нового етапу розвитку ринкової економіки.

Особливу увагу слід звернути на процес фінансування інноваційного розвитку. За офіційними даними Держкомстату [10], розмір фінансування інноваційної діяльності від різних можливих джерел за період з 2000 по 2011 рік подано в таблиці 1.

1. Динаміка джерел фінансування інноваційної діяльності за роками, млн грн

Роки	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10850,9	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2

* Розраховано на основі джерела [10]

Аналізуючи дані таблиці, слід зробити наступні висновки:

- найбільш вагому роль у фінансуванні інноваційних процесів займають власні кошти підприємств чи установ, які у 2011 році становили 52,9 відсотка, в середньому за 12 років їх питома вага становить 67,9 відсотка ;
- роль коштів державного бюджету на інноваційну діяльність є менш вагомою у загальній сумі джерел фінансування;
- загальна сума витрат на фінансування інноваційного розвитку за 11 років (з 2000 по 2011 рік) зросла більш як у вісім разів. Питома вага підприємств, що займаються інноваціями в середньому за 12 років становить 14,5 відсотка. В загальній сумі витрат за 2011 рік 14333,9 млн грн придбання машин, обладнання та програмного забезпечення становить 10489,1млн грн, дослідження і розробки 1079,9 млн грн, придбання інших зовнішніх знань 324,7 млн грн та інші витрати 2440,2 млн грн.

Держава, яка поставила перед собою за мету через інвестиційно-інноваційну політику сприяти динамічному розвитку економіки країни як основи для піднесення загального благополуччя населення, повинна забезпечити випереджувальний, порівняно з ростом валового внутрішнього продукту, ріст видатків на розвиток науково-технічного прогресу і заохочення інноваційної діяльності підприємств.

Більш детальний аналіз фінансування інноваційної діяльності з боку

держави свідчить, що кошти державного бюджету з 2000 року поступово зростали і досягли піку у 2008 році.

Слід відмітити, що з 2000 року по 2011 рік фінансування інноваційного розвитку країни за державної підтримки зросло з 7,7 млн грн до 149,7 млн грн, а це майже в 19,4 рази. Як негативне явище спостерігається скорочення державних коштів на здійснення інноваційної діяльності в порівнянні з 2008 роком, у 2009 році на 209,9 млн грн, у 2010 році на 249,9 млн грн, у 2011 році на 187,7 млн грн.

Розглянемо динаміку питомої ваги видатків у структурі ВВП України на фінансування інноваційного розвитку в таблиці 2.

2. Динаміка обсягів та питомої ваги витрат держави на інноваційну діяльність у ВВП, за роками

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ВВП, млрд грн	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1316,6
Обсяг фінансування інноваційної діяльності, млн грн	7,7	55,8	45,5	93,0	63,4	28,1	114,4	144,8	336,9	127,0	87,0	149,2
Питома вага витрат держави на фінансування інноваційної діяльності у ВВП, %	0,004	0,027	0,020	0,035	0,018	0,006	0,021	0,020	0,036	0,014	0,008	0,011

* Розраховано на основі джерела [10]

Аналізуючи дані таблиці 2 необхідно відмітити про коливання питомої ваги витрат держави на фінансування інноваційної діяльності у ВВП. За останні роки питома вага знизилась і в 2011 році становила 0,011%.

Це зумовило зниження кількості наукових кадрів і кількості організацій, що виконують наукові дослідження і розробки. У 2011 році інноваційною діяльністю займалися 16,2% підприємств, тоді як в 2000 р. — питома вага інноваційно-активних підприємств становила 18%. У країнах ЄС цей показник перебуває на рівні 40–60% [7].

Фінансова підтримка інноваційної діяльності є одним з найважливіших чинників стимулювання її розвитку. Для вирішення проблеми пошуку фінансових ресурсів для інноваційного розвитку доцільно використовувати досвід розвинених країн світу. Прикладом є США, де законодавчо визначено, що пенсійні фонди повинні інвестувати принаймні 15% доходів у практичну економічну діяльність, це створює умови для потужного фінансування венчурних фондів.

Упродовж останніх років фінансування науки та наукової діяльності в

Україні не перевищує 3% ВВП, що свідчить про обмеженість коштів на фінансову підтримку інноваційного процесу.

Мінімальне фінансування, що виділяється на одного вченого у Європейському Союзі, становить 50–55 тисяч доларів на рік, в Україні — 15 тисяч доларів. Отже, можна констатувати наявність дефіциту прямого бюджетного фінансування [2].

В Україні витрати бізнесу на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи становлять близько 35% від загальних асигнувань у науку, коли в розвинених країнах цей показник сягає 70% [5].

Одним з інструментів стимулювання інвестицій у науково-технологічну сферу є дослідницький податковий кредит — зменшення суми нарахованого податку на прибуток, що надається суб'єкту господарювання в обсязі, що дорівнює встановленому відсотку від обсягу витрат суб'єкта господарювання на НДДКР у поточному році, який не перевищує встановленого відсотка річного прибутку підприємства (США, Італія, Японія, Канада, Австрія, Бельгія, Угорщина тощо).

Безпосередня участь держави у створенні позабюджетних та венчурних фондів стимулює приватних інвесторів до вкладання коштів у зазначені фонди. Створюється механізм страхування венчурних інвестицій.

У країнах Західної Європи використовуються такі податкові пільги, як екстраконцесії та податковий кредит. За рахунок екстраконцесії фірми можуть фінансувати із своєї податкової бази понад 100% своїх інноваційних витрат. В Японії промислові компанії мають право зменшення податку на прибуток у розмірі 7% інвестицій у передову техніку та технології. У Канаді аналогічна знижка коливається від 7% до 20%. У Бельгії дало змогу зменшувати оподатковуваний прибуток на 13,5% інвестиційних витрат для малих і середніх компаній і у стовідсотковому обсязі інвестиційних витрат, пов'язаних із нововведеннями для всіх компаній. У Голландії з оподаткованого прибутку можна відраховувати частину інвестиційних витрат — близько 20–25% [8, с. 38].

За останні роки уряд Індії з метою пожвавлення інвестицій в інновації впроваджено декілька змін у системі оподаткування. Однією з найважливіших змін було вилучення з прибуткового податку доходів з експорту програмного забезпечення, а також звільнення програмного забезпечення і пов'язаних послуг від податку на продаж. Інвестори, які створюють нові фірми в зонах вільної торгівлі, технологічних парках комп'ютерної техніки або технологічних парках програмного забезпечення, мають 10-річні «податкові канікули».

Крім цього, експортери мають можливість знизити рівень податків від експортних доходів, 10-річні «податкові канікули», якщо 100% продукції експортується або якщо підприємство діє у сфері експортної продукції.

У 1992 р. уряд Індії прийняв рішення про зменшення обмежень щодо функціонування позабіржового ринку, що сприяло створенню венчурних фондів і стимулювало приплив фінансових ресурсів з-за кордону. Венчурні

фонди фінансують інноваційні підприємства в галузі високих технологій, застосовують різноманітні методи фінансування: позики, викуп частки акцій підприємства та ін. [3, с. 221].

В Україні одним із джерел фінансування реалізації інноваційної політики повинен стати державний кредит, призначення якого виявляється в першу чергу в тому, що він є засобом мобілізації в руках держави додаткових фінансових ресурсів. У випадку дефіцитності державного бюджету додатково отримані фінансові ресурси спрямовуються в основному на фінансування соціальних витрат. При позитивному бюджетному сальдо отримані за допомогою державного кредиту фінансові ресурси повинні прямо використовуватися для фінансування програм інноваційного розвитку України. Внаслідок цього державний кредит, будучи засобом збільшення фінансових можливостей держави, може бути важливим фактором прискорення соціально-економічного розвитку країни, зокрема зростання її інноваційного потенціалу [6].

Необхідно врахувати і те, що існують і незадіяні зовнішні джерела фінансування інноваційних перетворень — це кошти, вивезені з України у формі іноземних інвестицій або ж нелегальними каналами. Станом на 01.01.2011 р. з України у формі прямих іноземних інвестицій вивезено 6524,8 млн дол. США, з яких 94% (5938,4 млн дол. США) спрямовано на Кіпр, де знаходиться одна з офшорних зон.

У структурі наведених інвестицій, спрямованих на Кіпр 91,4% (5536,8 млн дол. США), становлять кошти, спрямовані у сферу операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям, тобто, по суті, законсервованих до кращих часів. І це мова йде лише про офіційні обсяги. За даними, наведеними С. Шумською, обсяги нелегально вивезеного капіталу з України становлять близько 58,1 млрд дол. США [9, с. 77], і це лише за період з 2000 до 2007 року.

Висновки. Відтак, в Україні є значні незадіяні фінансові ресурси, які, можливо, і потрібно спрямувати на здійснення інноваційної діяльності, для чого необхідно проводити виважену, цілеспрямовану політику. Без надійної фінансової бази, стабільних джерел та дієвих фінансових стимулів інноваційні проекти можуть залишитись на рівні «папірців».

Отже, використання Україною зарубіжного досвіду дасть можливість закласти підвалини підвищення конкурентоспроможності економіки країни. І саме це при формуванні необхідних внутрішніх умов уможливить забезпечення «інноваційного прориву» економіки та входження до розряду передових конкурентоспроможних економік.

Зокрема, особливого значення для активізації інноваційної діяльності надається проблемі державного сприяння фінансовому забезпеченні підприємств інноваційної сфери. Пріоритетним завданням інноваційної політики має стати реструктуризація системи стратегічних пріоритетів інноваційного розвитку зі скороченням їхньої кількості та збереженням тих, в яких Україна має суттєвий науковий здобуток і перспективи.

Оскільки фундаментальні проекти є колосальним стимулом для прориву країни у всіх технологічних напрямках, необхідно випереджувальними темпами збільшувати грантове фінансування фундаментальних наукових досліджень, які забезпечать інтелектуальний стрибок країни.

Необхідно розробити та запровадити комплексну систему фінансової підтримки інноваційної діяльності, зокрема щодо механізмів здешевлення кредитів і заохочення банків до кредитування інноваційних проектів.

Втілення запропонованих заходів сприятиме функціонуванню наукових та науково-дослідних установ і підприємств, які займаються впровадженням новітніх технологій і техніки; стимулюватиме збільшення іноземних інвестицій у наукові установи, технологічні парки та інші науково-орієнтовані галузі. Одночасно політика стимулювання наукової та інноваційної діяльності забезпечить динамічний розвиток всієї економіки та буде фундаментальною основою для покращення рівня життя населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Власова І. Особливості фінансування інноваційної сфери в розвинутих країнах / І. Власова // Вісник КНТЕУ. — 2009. — № 1. — С. 36–46.
2. Головінов О.М. Пріоритетні напрями розвитку і проблеми фінансування інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / О.М. Головінов, А.І.Ковтун. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64084.doc.htm
3. Зінько Н. Інструменти стимулювання інноваційної діяльності (на прикладі Індії, Ірландії, Сінгапуру, Фінляндії, Японії) / Н. Зінько // Регіональна економіка. — 2006. — № 4.
4. Корінько М.Д. Інновації у діяльності суб'єктів господарювання / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 5(95). — С. 149–153.
5. Патон Б.Є. Наука — інноваціям / Б.Є. Патон // Наука та інновації. — 2008. — № 5. — С. 19–20.
6. Рожко О.Д. Фінансово-кредитні важелі інноваційного розвитку України / О.Д. Рожко // Формування ринкових відносин в Україні. — 2005. — №10. — С. 50.
7. Фонд Ріната Ахметова виступає за державне фінансування інновацій [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukranews.com/uk/news/ukraine/2010/09/20/27292>
8. Чернова О.В. Податкове стимулювання інноваційної діяльності / О.В. Чернова // Економіка та держава. — 2007. — № 7.
9. Шумська С. Втеча капіталу з української економіки: аналіз та оцінка за даними платіжного балансу / С. Шумська // Економічна теорія. — 2008. — № 4. — С. 56–77.

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

Одержано 5.06.12

В статье рассмотрены основные пути внедрения в Украине инновационной модели экономического развития с использованием международного опыта. В частности, особое внимание уделяется процессу финансирования инновационного развития. С этой целью проведен анализ финансирования инновационной деятельности от разных источников и удельного веса расходов государства на инновационную деятельность.

Ключевые слова: инновации, собственные средства, средства государственного бюджета, инновационное развитие, финансирование, инновационная деятельность.

The basic ways of introducing an innovative model of economic development in Ukraine with the use of international experience were considered in the article. In particular, a special attention was paid to the process of financing the innovative development. The analysis of financing the innovative activity from different sources and the share of the state's spendings on innovative activity was conducted.

Key words: innovations, internal assets, state budget resources, innovative development, financing, innovative activity.

УДК 332.2.021.8

ЕКОНОМІЧНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

**М. В. ЗОСЬ-КІОР, кандидат економічних наук
Луганський національний аграрний університет**

В статті досліджуються аспекти економічних трансформацій земельних відносин в Україні та за кордоном. Акценти зроблені також на нових підходах у прийнятті рішень щодо раціонального використання та охорони земельних ресурсів, створення оптимальних умов для збільшення соціального, інвестиційного та виробничого потенціалів землі.

Земля — національне багатство, яке було і завжди буде особливим об'єктом суспільних відносин. Центральне місце в економічній реформі нашої держави займає земельне питання, адже Україна — аграрна держава, наділена надзвичайно потужним земельно-ресурсним потенціалом.

В сучасних умовах господарювання в Україні земельні відносин потребують нового, більш ефективного розвитку, що забезпечить ефективність використання земельного потенціалу країни. Удосконалення земельних відносин є ключовим фактором впровадження діючого ринку землі в Україні. У процесі сучасного розвитку ринкових відносин ринок землі повинен бути інструментом, який забезпечує економічну ефективність країни.

Вирішенню проблем розвитку земельних відносин, підвищенню ефективності використання земельних ресурсів та формуванню ринку землі присвячено роботи багатьох вітчизняних вчених [1–12], серед яких можна відзначити праці Ю.Д. Білика, В.П. Галушка, В.Г. Галанця, А.С. Даниленка, Д.С. Добряка, В.Я. Месель-Веселяка, Л.В. Паламарчук, П.Т. Саблука, В.Г. Андрійчук, В.І. Семчика, М.Ф. Соловійова, А.Я. Сохнич, М.М. Федорова та ін.

Як зазначає М. Ф. Соловійов, соціально-економічні та політичні зміни в постсоціалістичних країнах в 90-х роках ХХ століття правомірно віднести до глобальних і фундаментальних трансформацій всієї цивілізації. Особливо гостро проявилися проблеми таких трансформацій в аграрній сфері постсоціалістичних країн, які зіштовхнулися не лише з внутрішніми дестабілізуючими соціально-економічними факторами, а й з несприятливою кон'юнктурою на світовому агропродовольчому ринку [11].

Вивчення земельних відносин не можливе без формування ринку землі. М.М. Федоров звертає увагу, що «в економічній літературі поняття ринку земель тлумачиться вченими по-різному: від «засобу перерозподілу земельних ділянок», «процесу взаємодії попиту і пропозиції на товар», «системи економічних і правових відносин у процесі обороту земельних ділянок» та виключно — «купівлі-продажу земельних ділянок» до поняття ринку землі за аналогією сфери торгівлі зерном, житлом, нафтою тощо [12]. П.Т. Саблук зазначає, що ««ринок землі» та «обіг землі» — різні за змістом поняття. Перше — ширше, і включає поряд із системою угод із землею також механізми та інфраструктуру, що забезпечують їх. Під обігом землі розуміють сукупність угод із землею (земельними ділянками, правом на земельну частку (пай), правами на землю) [10]. В.Г. Андрійчук зазначає, що «ринок землі — це набагато ширше поняття, в основу якого покладено юридичне визнання землі капіталом і можливість здійснення фізичними та юридичними особами загальноновизнаних у світі земельних операцій [1]. Проте ці питання досі потребують подальшого вивчення.

Методика досліджень. В статті використовувалися наступні методи дослідження: монографічний — для узагальнення існуючих наукових поглядів на сучасні проблеми формування ринку землі та управління землекористуванням, передового досвіду, в т.ч. через експедиційні дослідження; економіко-статистичний — для аналізу інформації щодо діяльності окремих аграрних виробників та проведення відповідних типологічних групувань; абстрактно-логічний — для формулювання висновків з проведених досліджень.

Метою дослідження є вивчення організаційних аспектів земельної реформи та процесу розвитку системи управління земельними ресурсами на підприємствах України та за кордоном.

Результати досліджень. Становлення ринкових відносин неможливе без докорінного перетворення виробничо-економічних відносин АПК. Від того, наскільки інтенсивно здійснюватиметься їх перебудова в аграрній сфері, залежить соціальне відродження села, вирішення продовольчої проблеми, створення ринкової економіки в цілому. Отож, з огляду на зазначене, для України особливо актуальним є питання розвитку та реформування земельних відносин в Україні.

Земельні відносини — це суспільні відносини з приводу володіння, користування, розпорядження й управління землею на державному, регіональному, господарському та внутрігосподарському рівнях як об'єктом господарювання, так і засобом виробництва [8]. Також сутність земельних відносин розкрито в Земельному кодексі України. Так, у ст. 2 документа зазначено, що земельні відносини — це суспільні відносини щодо володіння, користування і розпорядження землею. Вони є регулятором усієї сукупності суспільних зв'язків, включаючи не тільки економічну, але й соціально-демографічну, політичну, екологічну та інші складові просторового розвитку.

Ситуація, яка склалася у сфері земельних відносин, спричинена відсутністю зваженої державної земельної політики та механізму її реалізації, ефективної системи фінансово-економічного і землевпорядного механізму регулювання земельних відносин та землекористування.

Становлення різноманітних форм земельної власності в Україні розпочалося з прийняття низки нормативно-законодавчих документів. Проте вони не змогли відобразити всієї складності процесів земельних перетворень і тому мали обмежений характер. В Україні з 90-х рр. відбувається формування ринку землі, в процесі якого долаються певні труднощі [3]: економічні (низька платоспроможність більшості населення, відсутність практичного функціонування ринку землі, обліку витрат на землю і природні багатства тощо); правові (необхідність розробки і прийняття законодавчих основ про ринок землі та його регулювання); ідеологічні (опір частини членів суспільства радикальній економічній реформі); політичні (заперечення окремими партіями необхідності приватної власності на землю і ринку землі); наукові (недостатньо глибоке дослідження проблем ринку землі); соціальні (зіткнення інтересів різних прошарків суспільства).

Досвід розвинутих країн з ринковою економікою засвідчує об'єктивну необхідність існування в країні певної форми ринку земель, як органічного елемента загальної системи ринкових економічних взаємовідносин. Це характерно для сільського господарства, де земля є головним засобом виробництва, тому від досконалості й ефективності земельних відносин у цій сфері економіки в значній мірі залежить ефективність функціонування галузі в цілому.

Приклади досвіду високоефективного підходу до здійснення земельних перетворень, властиві для багатьох країн світу. Аналіз зарубіжного досвіду дає змогу дійти висновку про те, що успіх земельних реформ і ефективність впровадження та функціонування цивілізованого ринку землі залежать від рівня їх наукової обґрунтованості, ступеня виваженості державного регулювання та міри узгодження інтересів учасників процесу впровадження змін.

Наприклад, підґрунтям земельної реформи по-китайськи став сімейний підряд. На базі ліквідованих народних комун були сформовані волосні (селищні) народні уряди, які перейняли політичні функції комун, а також комітети селян, що вирішують питання організації виробництва. Комітет, який об'єднує в середньому 150 селянських дворів, є власником землі та великих засобів виробництва. Землю, що формально залишалась у колективній власності селян, передано в оренду селянським господарствам на термін 15 і більше років без права продажу [5].

У Великобританії формально вся земля належить королівській родині, але права на володіння цією землею вільно продаються, що дає змогу використовувати її досить ефективно. Змінити цільове використання земельної ділянки тут дуже складно. Та й купівля землі не означає, що її власник володітиме нею вічно: в окремих випадках вона може бути викуплена в нього примусово (за необхідності прокладання дороги, або на ній будуть знайдені поклади корисних копалин тощо). Власникам землі заборонено продавати її іноземцям [7].

У сусідніх країнах Європи держава регулює та обмежує приватну власність на землю. Максимальну величину земельної власності на сім'ю встановлено в Румунії — 100 га, в Угорщині — 300 га на особу. Крім цього, в Угорщині пріоритетне право на придбання земельних ділянок сільськогосподарського призначення надається особам, які пов'язані із сільськогосподарською діяльністю і мають аграрну освіту.

У Польщі ринок земель регулюється переважно економічними засобами. Держава через спеціально створене Агентство сільськогосподарської власності державної казни здійснює викуп у селянських господарств земель та нерухомості й продає їх перспективним господарствам, малоземельним, молодим селянам тощо. Пріоритет надається покупцям, які мають належну кваліфікацію.

У результаті здійснення земельної реформи в Україні держава втратила монополічне право на землю. Особливо значні зміни відбулися внаслідок приватизації сільськогосподарських угідь. Однак, кінцевої мети реформування — забезпечення раціонального та ефективного землекористування — досягти так і не вдалось. Головними причинами, що стримують процес успішного завершення земельної реформи і формування повноцінного земельного ринку, є відсутність дієвого нормативно-правового поля та відповідної ринкової інфраструктури.

Роль держави в сучасних умовах розвитку нових земельних відносин виражається в створенні сприятливих правових і економічних умов земельних перетворень у різних сферах (аграрній, будівельній, містобудівній, військовій, природоохоронній тощо). Державне регулювання становлення ринку землі в ринковій економічній системі забезпечує вихід не тільки із аграрної кризи, але і з економічної кризи загалом [6]. Як стверджує світовий досвід, кожний відсоток виробленої в аграрному секторі продукції після всіх стадій переробки, збільшуючись у ВВП в 3–4 рази, стимулює розвиток всіх суміжних галузей.

Світова практика знає, принаймні, два основних методи державного регулювання земельних відносин: законодавче й економічне [2, 4, 9]. Державне регулювання забезпечує організаційно-правовий базис, регламентує економічні взаємини суб'єктів земельного права. Державне економічне регулювання здійснюється на основі взаємодії попиту та пропозиції на землю як об'єкт нерухомості в рамках існуючої правової бази з урахуванням умов продуктивного використання земельних ділянок.

Так, наприклад, в Луганській області через процеси трансформації можна простежити хід орендних відносин. З початку реформування земельних відносин найбільшу питому вагу мали короткострокові договори оренди, але на 01.01.2012 року оренда терміном до 3-х років скоротилася до 2,4%. Тобто, в даному випадку простежується тенденція до зменшення кількості короткострокових договорів оренди і набуває більш широкого поширення довгострокова оренда. У порівнянні з 2003 роком кількість договорів довгострокової оренди збільшилась в 56 разів, і в 2011 році становила 57,2% (табл.). Значний вплив на даний процес мала економічна політика держави та бажання отримати гарантії сталого розвитку підприємцями на мікрорівні.

Багато проблем, які стримують повноцінний розвиток ринку земельних відносин в Україні, пов'язана з низьким рівнем правової свідомості населення. Внаслідок незнання землевласниками і землекористувачами своїх прав й обов'язків порушуються умови раціонального та ефективного землекористування, створюються можливості для розвитку корумпованості та спекулятивності на ринку. З метою усунення цих проявів держава повинна розробити дієвий механізм освітньо-ідеологічного інформування населення про стан земельної реформи шляхом проведення тренінгів чи семінарів за участю висококваліфікованих спеціалістів. Ефективність державного регулювання земельних відносин залежить від чіткого і послідовного проведення, повноти даних про правовий, якісний і кількісний стан земельного фонду і його розподілу за категоріями, землевласниками і землекористувачами. В Україні продовжує діяти система основних методів державного регулювання, до яких можна віднести державний земельний кадастр, землевпорядкування, моніторинг земель, державний контроль за використанням земельних ресурсів, охорона земель. Найважливішими і визначальними є Державний земельний кадастр, що знаходиться в стадії підготовки, і землевпорядкування.

Кількість укладених договорів оренди в Луганській області

Рік	Короткострокові			Довгострокові			Разом
	усього	у тому числі		усього	у тому числі		
		до 3 р.	4–5 р.		6–10 р.	понад 10 р	
01.01.2001	–	–	–	–	–	–	131250
01.01.2002	–	–	–	–	–	–	134566
01.01.2003	–	–	–	–	–	–	130780
01.01.2004	13759	–	–	1324	–	–	130391
01.01.2005	12018	–	–	1568	–	–	127817
01.01.2006	101408	8262	93146	25326	23774	1552	126734
01.01.2007	86130	7798	78332	39149	36361	2788	125279
01.01.2008	80574	5190	75384	48697	43261	5436	129271
01.01.2009	65665	3531	62134	62774	55208	7566	128439
01.01.2010	61899	3386	58513	67725	57946	9779	129624
01.01.2011	57086	3086	54000	72749	62486	10263	129835
01.01.2012	55348	3085	52263	73980	63804	10176	129328

Характерною особливістю розвитку земельних відносин в розвинених країнах є всебічна підтримка держави в її проведенні та спрямованість на підвищення ефективності використання земельних фондів їх концентрації в рентабельних і відносно великих господарствах. Для України доцільно буде використовувати досвід Угорщини і Чехії. В Угорщині при купівлі сільськогосподарських угідь до 100 га — власник може отримати банківський кредит на 10 років в розмірі 70% від вартості землі, що купується. Угорщина використовує також нормативні дотації господарств, розмір яких залежить від площі сільськогосподарських угідь і надаються лише при вирощуванні сої та гороху.

Висновки. Удосконалення земельних відносин є ключовим фактором впровадження діючого ринку землі в Україні. Як показує закордонний досвід, єдиного підходу щодо його формування не існує, але в усіх розвинутих країнах в земельному законодавстві чітко прописані і виконуються нормативи щодо операцій із землею як економічним активом, її включенням в господарський обіг, через що зрозумілими (прозорими) є не тільки відносини, пов'язані із купівлею-продажем (в багатьох країнах вони заборонені), а перш за все з орендою, зміною власника через неефективне господарювання, заставою, концентрацією, амортизацією, оподаткуванням тощо.

Економічні трансформації земельних відносин в Україні мають іти саме таким шляхом, спираючись на нові підходи у прийнятті рішень щодо раціонального використання та охорони земельних ресурсів, створення оптимальних умов для суттєвого збільшення соціального, інвестиційного та виробничого потенціалів землі, перетворення її у самостійний фактор економічного зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку: Монографія / В. Г. Андрійчук. — Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. — 213 с.
2. Боклаг В. А. Зарубіжний досвід створення інформаційних систем щодо управління земельними ресурсами / В. А. Боклаг // Держава та регіони. Серія: Державне управління. — 2008. — № 6. — С. 23–28.
3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3. — К.: Видавничий центр «Академія», 2002. — 952 с.
4. Захаров А. Т. Анализ опыта стран Западной Европы в разработке реализации политики городских земель / А. Т. Захаров. — М.: Госкомархитектуры. — 1991. — 46 с.
5. Квітка Г. Досвід землеволодіння: аграріям об'єднаної Європи затісно господарювати / Г. Квітка // Землевпорядний вісник. — 2009. — № 8. — С. 40–46.
6. Мартин А.Г. Регулювання ринку земель в Україні: монографія / Мартин А.Г. — К.: Аграр Медіа Груп, 2011. — 254 с.
7. Нечипоренко О. Світова практика розвитку земельних відносин / О. Нечипоренко // Економіка АПК. — 2007. — № 4. — С. 154–157.
8. Новаковський Л. Я. Регіональна земельна політика / Л. Я. Новаковський, М. І. Шквир. — К.: Вид-во "Урожай", 2006. — 178 с.
9. Овсишер А. Я. Земельный кадастр стран западной Европы, США и Канады / А. Я. Овсишер, Т. А. Кулаков, М. П. Малахина, Т. Е. Норкина, А. И. Щербаков. — М.: ВНИИТЭ Иагропром, 1992. — 54 с.
10. Саблук П.Т. Реалізація механізму реформ в аграрній сфері / П.Т. Саблук // Економіка АПК. — 2011. — № 10. — С. 3–6.
11. Соловьёв Н. Ф. О концентрации производства и размерах сельскохозяйственных предприятий / Н. Ф. Соловьёв // Вісник ХНАУ. Серія: „Економіка АПК і природокористування”. — 2004. — № 8. — С. 10–25.
12. Федоров М.М. Земельна реформа і розвиток ринкових земельних відносин / М.М. Федоров // Економіка АПК. — 2011. — № 7. — С.55–60.

Одержано 5.06.12

Исследуются аспекты экономических трансформаций земельных отношений в Украине и за рубежом. Акценты сделаны также на принятии решений по рациональному использованию и охране земельных ресурсов, создания условий для увеличения социального, инвестиционного и производственного потенциалов земли.

Ключевые слова: *экономические трансформации, система управления, земельные отношения, аграрные предприятия, рациональное использование, потенциал земли.*

The aspects of economic transformations of land relationships in Ukraine and abroad were investigated. The emphasis was made on new approaches to making decisions about the rational use and protection of land resources, creation of conditions for a substantial increase in social, investment and production potential of the land.

Key words: economic transformations, control system, land relationships, agrarian enterprise, rational use, potential of the land.

УДК 330.1

ДЕЯКІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

Н.М. БАЙДАЛА

Досліджено процес науково-технічної підготовки експортного виробництва інноваційної продукції, а також сформульовано методичні підходи до оцінки експортоспроможності як одного з аспектів ефективності науково-технічної підготовки експортного виробництва.

Постановка проблеми. У сучасних умовах вирішення проблеми розвитку й особливо ефективної реалізації можливостей експортного потенціалу України залежить не тільки від економічної ситуації в країні, але й тісно пов'язано зі змінами, що відбуваються в світогосподарському середовищі. У цьому зв'язку при розробці експортної політики країни необхідно враховувати об'єктивні зміни в геоекономічній і геополітичній ситуації у світі, інтереси окремих країн-партнерів по зовнішньоекономічних зв'язках, міжнародні правові норми і правила торгівлі, конкурентні переваги своєї країни і її провідних підприємств, які активно беруть участь (або здатні брати участь) у світовому торгово-економічному співробітництві. Таким чином, успіх у реалізації експортного потенціалу може бути досягнутий лише при орієнтації галузевих комплексів і підприємств на випуск тих видів конкурентоспроможної продукції, особливо високих технологій і послуг, що зможуть знайти свої "ніші" на зовнішніх ринках.

Найбільш повною мірою такі вимоги можуть бути реалізовані на стадії, що передують появі продукту (товару) як такого. Конкретно тим елементом середовища (стосовно високотехнічного інноваційного продукту / товару), властивості якого сприяють врахуванню специфічних вимог зовнішнього ринку, є виробництво, стадія його науково-технічної підготовки.

Отже, науково-технічна підготовка експортного виробництва — відносно самостійна стадія загального процесу створення нового інноваційного виробу, що вимагає певного, обумовленого конкретними потребами

зовнішнього ринку, обсягу науково-дослідних, проектно-конструкторських і технологічних робіт, а також відповідної цілеспрямованої взаємодії основних і забезпечуючих підрозділів підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження різних аспектів реалізації експортного потенціалу підприємств проводили такі відомі вчені, як В.М. Гєєць, М.Б. Ковальчук, О.Є. Кузьмін, Е.В. Лапин, Т.М.Мельник, Л.А. Петренко, А. О.Фатенюк-Ткачук та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій, окремі аспекти експортного виробництва інноваційної продукції в сучасних умовах не знайшли достатнього висвітлення в науковій літературі, а також не вирішені на практиці. Доцільність подальшого дослідження розвитку експортного потенціалу інноваційно-активних підприємств пов'язана з потребою формування вітчизняного експортного потенціалу та його використання для економічного зростання України.

Мета статті. Метою статті є дослідження процесу науково-технічної підготовки експортного виробництва інноваційної продукції, а також формування методичних підходів до оцінки експортоспроможності як одного з аспектів ефективності науково-технічної підготовки експортного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Процес розробки високотехнологічного інноваційного продукту представлений на рис. 1. Власне науково-технічна складова цього процесу включає такі елементи: аналіз науково-технічного нововведення (інновації), системний аналіз вимог до нього з боку потенційних споживачів, розробку науково-технічної (технологічної) та виробничої стратегій. Більш детально науково-технічна складова, з прямими і зворотними зв'язками щодо двох інших складових (аспектів) загального процесу виготовлення високотехнічного (інноваційного) продукту представлена на рис. 1 і 2.

Центральний момент першої стадії цього процесу — розробка концепції цього інноваційного продукту. Вона виступає в ролі кристалізатора оригінальної ідеї нововведення щодо задоволення певних вимог ринку, а насамперед як точка початку інженерних проробок, що базуються на результатах аналізу потреб потенційних користувачів, сегментації ринку, прикладних маркетингових досліджень, відстеження та аналізу ринку. Головна мета першої стадії — представити необхідну науково-технічну та ринкову інформацію для прийняття рішення щодо наступної стадії — проектування.

Основним завданням робіт на стадії проектування є розширення аналітичних науково-технічних розробок першої стадії — оцінки — в напрямку визначення необхідних виробничих витрат, ступеня відповідності устаткування тощо новому продукту, наявності відповідних матеріалів, комплектуючих тощо, а також проведення необхідних випробувань [5].

Основу науково-технічних робіт на третій стадії — виконання — становить розгортання виробничої стратегії у відповідні технологічні процеси виготовлення нового продукту. Одночасно ці роботи доповнюються розробкою детальних програм маркетингу відповідно до цілей кожного сегмента ринку.

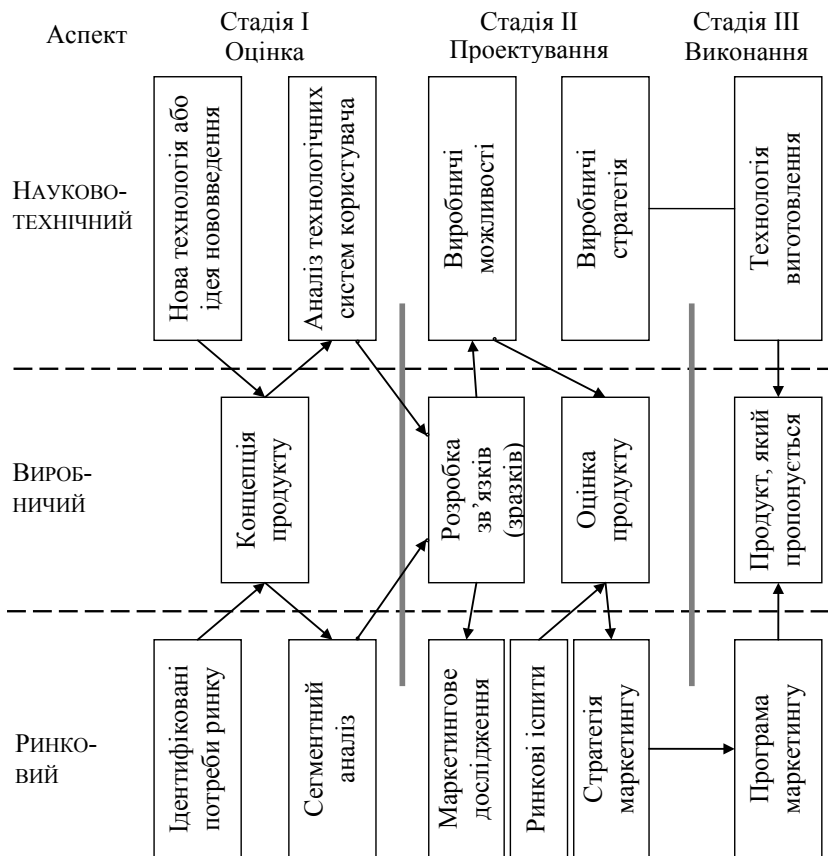


Рис. 1. Загальна схема процесу розробки високотехнологічного (інноваційного) продукту

Як організаційні форми реалізації розглянутих підходів до процесу розробки високотехнологічного (інноваційного) продукту на експорт пропонуються або певний склад фахівців, зайнятий виконанням цільового проектного завдання (the project task force), або венчурні групи (the venture team), що здійснюють роботи за проектами зі значною часткою ризику [2].

Поряд з наведеними двома основними різновидами організаційних форм реалізації вимог стадії розробки інноваційного продукту мають істотне значення різні форми так званого третього шляху (крім власних досліджень та імпорту технології) здійснення цих вимог: реалізації технологічних розробок шляхом тісної взаємодії виробників і споживачів нового продукту.

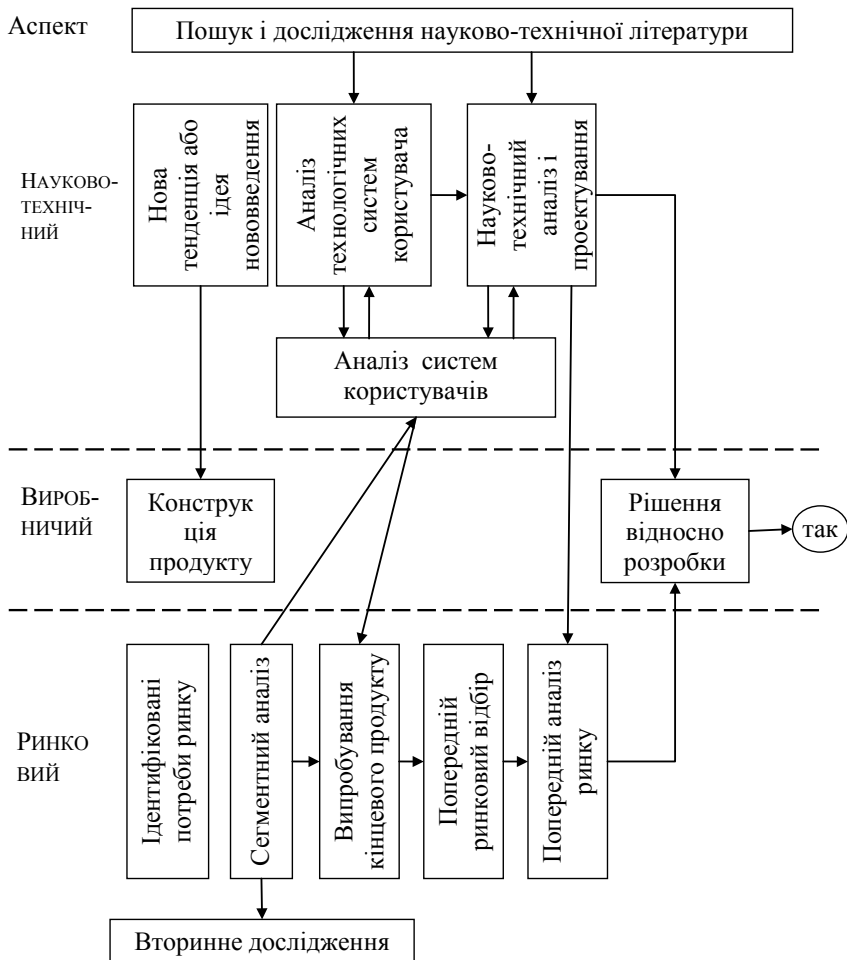
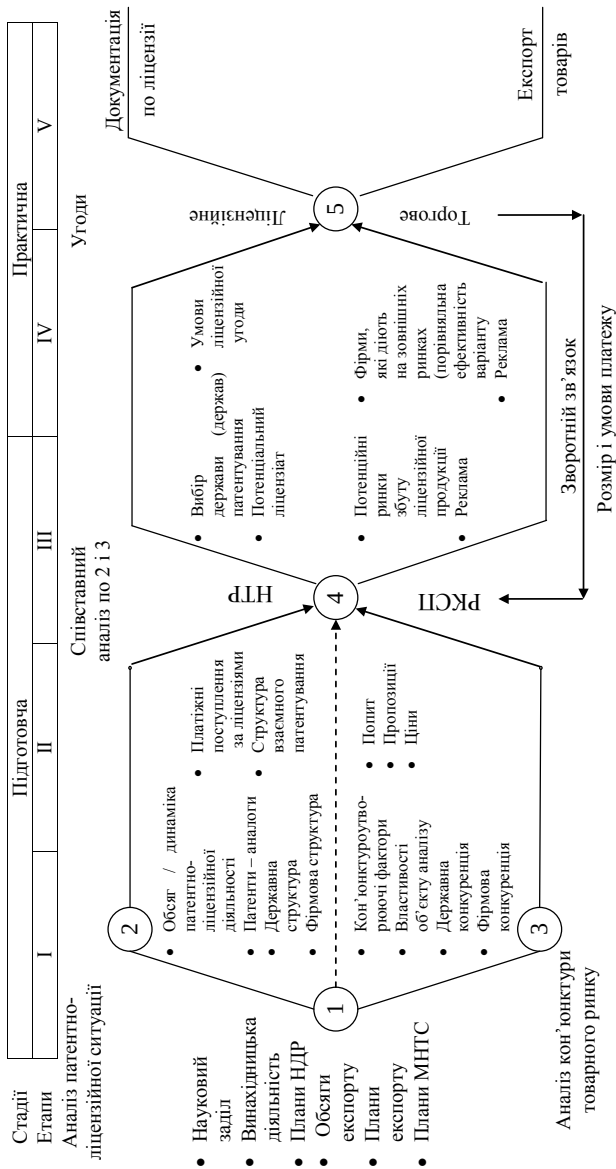


Рис. 2. Види робіт на першій стадії процесу створення високотехнологічного (інноваційного) продукту

Окресленому процесу розробки високотехнологічного (інноваційного) продукту притаманні як інформаційні, організаційно-технічні, так і широко використовувані економічні зв'язки, які є невід'ємною частиною техніко-економічного обґрунтування прийнятих на даній стадії рішень [5]. Ці рішення становитимуть відправну точку при визначенні виробничої та експортної стратегії підприємства, а також умов їх формування і реалізації (рис. 3).



Умовні позначення: МНТС — міжнародне науково-технічне співробітництво; НТР — науково-технічний рівень; РКСП — рівень конкурентоспроможності

Етапи: I — дослідний; II — оцінки результатів; III — обґрунтування і прийняття рішень; IV — комерційної роботи; V — реалізація угоди.

Рис. 3. Стадії, етапи і основні заходи стратегії стимулювання експортного потенціалу підприємства

Розглядаючи експортоспроможність як один із аспектів ефективності науково-технічної підготовки експортного виробництва, пропонується визначати її як комплексну оцінку інноваційних об'єктів і сфери їх розробки, обумовлену системою взаємозв'язку врахованих загальних і специфічних характеристик відповідних ринкових факторів.

У більш конкретному вигляді — це характеристика ступеню реалізації наявного науково-технічного потенціалу, що об'єктивно відповідає можливому в даний момент рівню науково-технічного розвитку, відповідним ринковим потребам щодо визначеного класу об'єктів.

Це дозволяє, використовуючи факторний аналіз, оцінити інноваційну експортоспроможність нового реального економічного об'єкта. Вибір даного методу обумовлений тим, що він враховує причинно-наслідкові зв'язки, які є формою прояву усіх процесів, умов та інших характеристик діяльності того або іншого об'єкта.

Припустимо, що в результаті факторного аналізу підготовки експортного виробництва як відтворювального процесу типу «наука — техніка — виробництво — обмін — післяпродажне обслуговування» (Н — Т — В — О — ПО), був отриманий набір факторних значень, які можна поділити на два основних види — інтенсивні F_i^{iim} і екстенсивні — $F_j^{екст}$. З точки зору цілей аналізованої системи і збільшення ефективності її розвитку доцільним є реалізація наступної стратегії щодо двох зазначених видів факторів:

$$F_i^{iim} \rightarrow \max (i = \overline{1, n});$$

$$F_j^{екст} \rightarrow \max (j = \overline{1, m})$$

Безумовно, в силу об'єктивної взаємозалежності цих факторів справедливим є такий вираз:

$$\frac{F_i^{iim}}{F_j^{екст}} \rightarrow \max$$

Цілком очевидно, що він відображає співвідношення інтенсивних та екстенсивних сторін розвитку експортного потенціалу, і є мірою його ефективності [8]. Позначимо це співвідношення через y .

З позиції об'єкту нашого аналізу (система «Н–Т–В–О–ПО») елемент y може бути прийнятий в якості показника експортоспроможності (ЕСП), тобто:

$$y = ECC = \prod_{i=1, j=1}^{n, m} \frac{F_i^{iim}}{F_j^{екст}} \quad (1)$$

У якості об'єкту аналізу виступає експортний потенціал і умови його реалізації (тобто елементи «Н–Т» і «В–О–ПО»). В такому випадку в якості вихідних параметрів експортного потенціалу будуть виступати характеристики основних його складових (кадрової, фінансової, матеріально-технічної, інформаційної та інфраструктурної). Об'ємні і якісні характеристики науково-

технічного рівня виробництва, каналів збуту і до- та післяпродажного сервісу будуть «описувати» стан умов реалізації цього потенціалу [1].

Таким чином, показник експортоспроможності, розрахований за формулою (1), буде показником інноваційної експортоспроможності $ЕСП^{ин}$. При цьому $F_i = (i = 1, 2, \dots, k)$ і $F_j = (j = 1, 2, \dots, l)$ будуть відповідно характеризувати інтенсивні і екстенсивні аспекти розвитку об'єкту, а також рівень співвідношення цих аспектів

$$ЕСП^{ин} = \frac{F_i^{НТП+РР}}{F_j^{НТП+РР}} \quad (2)$$

Неважко помітити, що F_1 і F_2 — показники, отримані за допомогою статистичної обробки «вихідних» змінних НТП і РР (рівень розвитку). В такому разі відношення:

$$\frac{F_i^{НТП+РР}}{F_j^{НТП+РР}} = E^{НТП+РР} \quad (3)$$

являє собою один з варіантів оцінки ефективності аналізованого щодо експорту об'єкту (який відповідає або не відповідає вимогам міжнародних ринків), тобто

$$ЕСП^{ин} = E^{НТП+РР} \quad (4)$$

Висновки. Наведений з постадійною розбивкою техніко-економічний аналіз науково-технічної підготовки експортного виробництва дозволяє більш обґрунтовано обирати засоби реалізації завдань технологічно або ринково орієнтованої стратегії розвитку експортного потенціалу підприємства.

У першому випадку мова може йти про джерела нових технологій (внутрішні або зовнішні), їх кількість на даному підприємстві, час і способи виведення на ринок нових виробів тощо. У другому — про ефект масштабу виробництва, питому ціну виробу, системи стимулювання збуту і його канали.

Найбільш важливим аспектом використання запропонованих показників є їх здатність заздалегідь достатньо точно визначити для підприємства момент необхідності зміни стратегій (а отже, й організаційно-економічних засобів управління, що використовуються) стосовно того чи іншого експортного виробу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: Монографія / О.В.Ареф'єва, О.В.Коренков. — К.: ГРОТ, 2004. — 200 с.
2. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: (управление предприятиями на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления) / В.И.Бовыкин. — М.: Экономика, 1997. — 368 с.
3. Ковальчук М.Б. Развитие экспортного потенциала машиностроительных предприятий: проблемы законодательного обеспечения та підвищення

- конкурентоспроможності / М.Б. Ковальчук // Соц. — екон. пробл. сучас. періоду України. — 2008. — Вип. 6. — С. 83–92.
4. Колосок С. І. Методи оцінки експортного потенціалу продуктивних інновацій машинобудування / С. І. Колосок // Економіка ХХІ століття: виклики та проблеми: Матеріали Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. — Ужгород: ЗакДУ, 2010. — С. 155–160.
 5. Кочетков А.В. Новые высокосложные технологии и управление / А.В.Кочетков // Системные исследования, методологические проблемы. — М.: Наука, 1988. — С. 158–185.
 6. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економіка. — № 8–9. — 2009. — С. 221–245.
 7. Фатенок-Ткачук А. О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / А. О. Фатенок-Ткачук // Науковий вісник Волинського нац. ун-ту ім. Лесі Українки. — №7. — 2008. — С. 72–79.
 8. Hausmann R. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space [Електронний ресурс] / R. Hausmann, B. Klinger // John F. Kennedy School of Government, Harvard University. — Режим доступу: <http://www.ricardohausmann.com/publications.php>.

Одержано 5.06.12

В статье исследован процесс научно-технической подготовки экспортного производства инновационных продуктов. Определены методологические подходы к оценке экспортных возможностей как одного из аспектов проведения научно-технической подготовки экспортного производства.

Ключевые слова: экспорт, экспортное производство, экспортный потенциал, инновационный продукт, научно-техническая подготовка, экспортные возможности.

The process of scientific and technical preparation of export production of innovative products was investigated in the article. The methodological approaches to evaluating the exportability as one of the aspects of performing scientific and technical preparation of export production were identified.

Key words: export, export production, export potential, innovation, scientific and technical preparation, exportability

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

ПРАВИЛА ПРИЙОМУ ТА ВИМОГИ
до написання статті у
„Збірник наукових праць Уманського НУС”

ВИМОГИ ДО ФАХОВИХ ВИДАНЬ

Стаття повинна бути побудована в логічній послідовності, насичена фактичним матеріалом, мати такі складові:

Анотація — стисла характеристика змісту статті; те, про що розповідається в статті; обсяг **4–5** стрічок; українською мовою.

Вступ — постановка проблеми у загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями; аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття; формулювання цілей статті (постановка завдання).

Методика досліджень — обґрунтування вибору напряму досліджень, перелік використаних методів, розкривають загальну методику проведених досліджень (коротко та змістовно визначаючи, що саме досліджувалось тим чи іншим методом). У *теоретичних* роботах розкривають методи розрахунків, гіпотези, що розглядають, в *експериментальних* — принципи дії та характеристики розробленої апаратури, оцінки похибок вимірювання; обсяг **5–10** рядків.

Результати досліджень — виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; **обов’язково** — табличний або графічний матеріал з результатами статистичної обробки.

Висновки — у закінченні наводяться висновки з даного дослідження і стисло подаються перспективи подальших розвідок у цьому напрямку; необхідно наголосити на якісних і кількісних показниках здобутих результатів, обґрунтувати достовірність результатів, викласти рекомендації щодо їх використання; обсяг **5–10** рядків.

Список використаних джерел — оформлюється згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 “Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання” [Бюлетень ВАК, №6 за 2007 р.]; **обов’язково** не менше **4** джерел, переважно за останні роки.

Резюме — стислий виклад суті статті; викладають на основі *висновків* — стисло і точно, використовуючи синтаксичні конструкції, притаманні мові ділових документів, стандартизовану термінологію, уникаючи складних граматичних зворотів, маловідомих термінів і символів.

Розпочинають з прізвищ й ініціалів авторів та назви статті. Обсяг самого резюме — **4–5** стрічок, *російською та англійською мовами*.

Ключові слова — слова або стійкі словосполучення із тексту анотації; сукупність ключових слів повинна відображувати поза контекстом основний зміст статті; загальна кількість — не менше **3** і не більше **10**, *російською та англійською мовами*.

ЗАГАЛЬНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ

1. Стаття готується українською мовою обсягом 4–10 повних сторінок.
2. Матеріали статті повинні бути оформлені в рамках використання програм, які входять до складу пакета „Microsoft Office”.
3. Файл статті повинен бути набраний і повністю сформатований у редакторі Microsoft Word’97 або вище, назва файлу повинна містити прізвище автора або авторів (наприклад Іванов.doc).
4. Матеріали подаються на паперовому (2 примірники) і електронному носіях. Автор несе відповідальність за якість електронного варіанту (пошкодження вірусом).
5. Всі матеріали однієї статті здаються в окремій папці, конверті або пластиковому файлі, на яких вказано назву статті, прізвища авторів, їх службові адреси та телефони.
6. До статті додаються дві рецензії провідних фахівців (*для авторів інших установ — обов’язково*).
7. **Вартість друку однієї сторінки 20 грн.**
8. Редколегія залишає за собою право відхилити на доопрацювання статтю, оформлену не згідно даних вимог. *Відхилену після внутрішнього редагування працю, автор обов’язково повинен повернути разом з виправленим варіантом статті.*
9. Терміни подання: 1.02.–31.06. і 1.09.–30.11. Вихід номера: липень, січень.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТЕКСТУ

1. Всі текстові матеріали (*в т.ч. таблиці та рисунки*) набираються однією гарнітурою „Times New Roman”, розмір шрифту 14 пунктів, відстань між рядками — одинарний інтервал.
2. Параметри сторінки: розмір — стандартний A4 (210 x 297 мм.), розташування книжне, верхній, нижній, лівий і правий береги — 20 мм. Файл зі статтею подається без нумерації сторінок.

3. Загальний вигляд статті:

УДК

(напівжирний, виключка по лівому краю)

НАЗВА СТАТТІ

(великі напівжирні літери, виключка по центру)

ІНІЦІАЛИ, ПРИЗВИЩА АВТОРІВ, науковий ступінь

(великі напівжирні літери) (малі напівжирні літери, виключка по центру)

Назва установи

(напівжирні літери, виключка по центру)

Анотація

(слово „Анотація” не пишеться, шрифт світлий, курсив, виключка по ширині)

Текст статті

(абзац — 1 см, шрифт світлий, виключка по ширині)

Вступ.

(слово „Вступ” не пишеться)

Методика досліджень.

(заголовок виділяється напівжирним шрифтом, виключка по ширині)

Результати досліджень.

(заголовок виділяється напівжирним шрифтом, виключка по ширині)

Висновки.

(заголовок виділяється напівжирним шрифтом, виключка по ширині)

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

(заголовок виділяється великими напівжирними літерами, виключка по центру)

Резюме

(слова „Резюме” і „Summary” не пишуться; прізвища й ініціали авторів, назва статті та текст резюме — шрифт світлий, курсив, виключка по ширині).

Ключевые слова: (російською) і **Key words:** (англійською мовами).

(слова „Ключевые слова:” і „Key words:” пишуться — шрифт напівжирний, курсив; не менше 3 і не більше 10 — шрифт світлий, курсив, виключка по ширині).

Таблиці — повинні бути набрані в програмі Microsoft Word, обрамлення має вся таблиця; виключка по центру. Всі таблиці та рисунки повинні мати назви та порядковий номер, наприклад:

1. Загальна характеристика або Рис. 2. Схема приладу.

(слово „Таблиця” не пишеться, а „Рис.” — пишеться, шрифт напівжирний, виключка по центру)

Статті подаються за адресою:

20305, м. Умань, Черкаської обл., вул. Інститутська, 1

Уманський національний університет садівництва.

Науковий відділ: Полторецькому С. П.

Контактні телефон: (04744)4–69–87

(063)788–94–14

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**Збірник наукових праць
УМАНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ САДІВНИЦТВА**

**Засновано в 1926 році
Випуск 80**

*Збірник наукових праць Уманського національного університету
садівництва* / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. — Умань, 2012.
Вип. 80. — Ч. 2: Економіка. — 196 с.

Адреса редакції:
20305, вул. Інститутська, 1, м. Умань, Черкаської обл.
Уманський національний університет садівництва, тел. : 4–69–87.

Свідоцтво про реєстрацію КВ № 17791-6641ПР від 17.03.11 р.

Підписано до друку 26.06.2012 р. Формат 60х84 1/16. Друк офсет.
Умов.-друк. арк. 11,57. Наклад 300 екз. Зам. №144.

Надруковано: Редакційно-видавничий відділ
Свідоцтво ДК № 2499 від 18.05.2006 р.
Уманського національного університету садівництва
вул. Інтернаціональна, 2, м. Умань, Черкаська обл., 20305.