

**ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО
СЕКТОРА УКРАЇНИ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Дніпро
«ПОРОГИ»
2017

УДК 336.1+631.1
ББК 65.052.9(4Укр)232
Ф 11

Рецензенти:

Бондарчук Марія Костянтинівна – д-р. екон. наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»
Волосович Світлана Василівна – д-р. екон. наук, професор,
Київський національний торговельно-економічний університет,
Череп Алла Василівна – д-р. екон. наук, професор, академік АЕН
України, Запорізький національний університет

Головні редактори:

*Катан Людмила Ігорівна - д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів
і банківської справи*

*Демчук Наталія Іванівна - д.е.н., професор кафедри фінансів і
банківської справи*

*Рекомендовано вченою радою Дніпропетровського державного
аграрно-економічного університету (протокол № 14 від 12.05.2017р.)*

Ф 11 Фінансово-облікове забезпечення сталого розвитку аграрного сектора України: колективна монографія / за заг. ред. Л.І. Катан та Н.І. Демчук. — Дніпро: Пороги, 2017. — 520 с.

ISBN 978-617-518-348-9

Колективна монографія виконана в межах Держбюджетних тем дослідження «Фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України», державний реєстраційний номер 01114U006058 (01.2014р. - 12.2018р.) та «Організаційно-методичні засади обліку, звітності і контролю у системі забезпечення економічної стійкості підприємств», державний реєстраційний номер 0116U003135 (01.2016р. - 12.2020р.).

Видання орієнтоване на науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів аграрного та управлінського профілів, працівників органів державного управління та місцевого самоврядування, підприємців та іншими особами, які цікавляться цією проблематикою.

УДК 336.1+631.1
ББК 65.052.9(4Укр)232

*Матеріали колективної монографії за міжнародною участю
подано в авторській редакції.*

*При повному або частковому відтворенні матеріалів
даної монографії посилання на видання обов'язкове.*

*Представлені у виданні наукові доробки
та висловлені думки належать авторам.*

ISBN 978-617-518-348-9

© Колектив авторів, 2017

ЗМІСТ ТА АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

ПЕРЕДМОВА	11
РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ФІНАНСІВ ТА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	
1.1. Вектори реформування економіки України з урахуванням сучасних проблем глобалізації Довгаль Олена Валеріївна – к.е.н., доцент, Миколаївський національний аграрний університет	13
1.2. Преференції розвитку фінансово-кредитної системи України в умовах кризи Демчук Наталія Іванівна – д.е.н., професор, Хідірян Місак Оганесович, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	23
1.3. Інституційні засади фінансового забезпечення сталого розвитку аграрної сфери України Катан Людмила Ігорівна - д.е.н., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	32
1.4. Аграрні цикли в економіці України та використання фінансових важелів антициклічного регулювання для забезпечення сталого розвитку АПК Лелюк Юлія Миколаївна - к.е.н., доцент, Полтавська державна аграрна академія	48
1.5. «INTERWENCJONIZM NOWOCZESNY» W ZARZĄDZANIU ROZWOJEM OBSZARÓW WIEJSKICH W POLSCE Maria Fic – prof. PWr., Politechnika Wroclawska, Daniel Fic - prof.AWL, WSB, Akademia Wojsk Lądowych im. T. Kosciuszki, Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa	58
1.6. Соціальні фактори сталого розвитку аграрного сектора України Богущ Лариса Григорівна – к.е.н., с.н.с., Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України	74

1.7.	Теоретичні і концептуальні засади розвитку господарств населення як суб'єктів аграрного сектору економіки Федик Ольга Володимирівна – к.е.н., Львівський національний аграрний університет	95
1.8.	Методологічні підходи до оцінки сталого розвитку сільських територій Сава Андрій Петрович - к.е.н., с.н.с., ННЦ «Інститут аграрної економіки»	109
1.9.	FINANCIAL AND ECOLOGICAL POLICY OF ENVIRONMENTAL REGULATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT THE AGRICULTURE OF UKRAINE Anatoly Kobets, PhD in Public Administration, Yuri Gritsan, PhD in biological Sciences, Lyudmyla Katan, PhD Candidate in Economics, Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University	125
РОЗДІЛ 2. ІНТЕГРАЦІЙНІ ТА МАРКЕТИНГОВІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ		134
2.1.	Сутність та значення інтеграційних процесів в розвитку сільського господарства Масюк Юлія Володимирівна - к.е.н., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	134
2.2.	Процеси економічної інтеграції як тригер розвитку аграрно-промислового комплексу Титаренко Юлія Сергіївна - аспірантка PhD, Черкаський державний технологічний університет	144
2.3.	Розвиток сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі України Крючко Леся Станіславівна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	153

- 2.4. **Структура рослинництва та її відповідність природним передумовам як чинник сталого розвитку агровиробництва (на прикладі Сумської області)** 163
Корнус Анатолій Олександрович - к.геогр.н., доцент, Сумський державний педагогічний університет імені А.С.Макаренка
- 2.5. **Особливості маркетингу діяльності вітчизняних агропідприємств** 174
Абрамович Інна Ананіївна, к.е.н, доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 2.6. **Тенденції забезпечення вітчизняних споживачів якісною продовольчою продукцією** 184
Сергєєва Олена Романівна - к.н.з держ.у., доцент, Дніпропетровський університет економіки та права імені Альфреда Нобеля
- 2.7. **Продуктова політика підприємства: між ЖЦТ та відносинами з клієнтами** 193
Бочко Олена Юріївна – к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»,
Якимишин Лілія Ярославівна - к.е.н., доцент, Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя,
Подвальна Галина Василівна - к.е.н., Національний університет «Львівська політехніка»
- 2.8. **Стан біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією та нормативно-правове забезпечення діяльності** 205
Зоренко Олена Володимирівна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

	РОЗДІЛ 3. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ФІНАНСУВАННЯ І СТРАХУВАННЯ В АПК	215
3.1.	Фінансове забезпечення аграрного виробництва: історичні передумови, становлення та розвиток кредитної кооперації Добровольська Олена Володимирівна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	215
3.2.	Фінансове забезпечення економічного розвитку сільського господарства України Халатур Світлана Миколаївна - к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	225
3.3.	Фінансове регулювання аграрного сектора України: генезис, теоретичні та практичні аспекти Зеленський Андрій Вікторович – к.е.н., Подільський державний аграрно-технічний університет	237
3.4.	Сутність та взаємодія ризиків фінансування інвестицій та інновацій Бровко Лариса Іванівна - к.е.н. доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	249
3.5.	Інвестиційне кредитування підприємств галузі рибиництва Зубко Оксана Володимирівна, Катан Людмила Ігорівна - д.е.н., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	257
3.6.	Методика вимірювання якості прибутку сільськогосподарських підприємств Пастушенко Анна Іванівна - аспірант, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	267
3.7.	Оцінка ефективності управління витратами підприємств овочівництва Шутько Тетяна Ігорівна, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	274

3.8	Класифікація складових ресурсного потенціалу аграрних підприємств Воловик Дмитро Володимирович – к.е.н., Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	284
3.9	Сутність неплатоспроможності в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки сільськогосподарських підприємств Ткаченко Олександр Сергійович , Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	291
3.10.	Світові моделі і типи організації страхування в галузі сільськогосподарського виробництва та вітчизняні реалії їх впровадження Журавльова Тетяна Олександрівна - к.е.н., професор, Одеський національний університет імені І.І.Мечникова	303
3.11.	Фінансова безпека діяльності страховиків України Павленко Оксана Павлівна - к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	313
	РОЗДІЛ 4. СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	322
4.1.	Концепції економічної безпеки АПК від макро- до мікрорівня Степанов Денис Сергійович – аспірант, Міжнародний університет бізнесу і права,	322
4.2.	Застосування морфологічного аналізу для визначення оптимальної структури стратегічної карти Кузьмін Олег Євгенович – д.е.н., професор, Дорошкевич Катерина Олегівна – к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»	332

- 4.3. **Теоретичні аспекти реінжинірингу в управлінні сільськогосподарським підприємством** 350
Ткаченко Ганна Анатоліївна,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.4. **Обліково-аналітичне забезпечення системи управління інноваційних підприємств** 359
Одрехівський Микола Васильович – к.т.н., д.е.н., професор,
Національний університет «Львівська політехніка»
- 4.5. **Становлення та тенденції розвитку консолідованого обліку в управлінні агробізнесом** 369
Олійник Олег Олександрович – к.е.н., доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.6. **Формування фінансового результату діяльності підприємства в бухгалтерському обліку** 380
Чернецька Ольга Віталіївна – к.е.н., доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.7. **Облік фінансових результатів: проблеми та напрями вдосконалення на сільськогосподарських підприємствах** 392
Васільєва Леся Миколаївна - д. наук з держ. упр., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.8. **Інвестиційна діяльність як об'єкт обліку** 400
Погорєлова Тетяна Павлівна – к.е.н., доцент,
Юрченко Сергій Васильович, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.9. **Інвестиційна нерухомість: поняття, нормативне регулювання, визнання, оцінка та відображення в обліку** 413
Атамас Петро Йосипович – к.е.н., професор,
Дніпропетровський університет імені А.Нобеля,
Атамас Олександр Петрович –к.е.н., доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

РОЗДІЛ 5. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО РОЗВИТКУ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ТА ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ І СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ СФЕРИ	428
5.1. Особливості ведення обліку і контролю основних засобів бюджетних установ відповідно до сучасних вимог Одношевна Ольга Олександрівна - к.е.н., доцент, Губарик Ольга Миколаївна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	428
5.2. Методика організації податкового обліку у системі забезпечення економічної стійкості підприємства Бондарчук Наталія Володимирівна - д.держ упр., професор, Міньковська Альона Вікторівна , Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	442
5.3. Фінансово – економічне забезпечення складових управління процесом обліку основних засобів в аграрному секторі Кравченко Микола Володимирович – к.е.н., доцент, Якубенко Юлія Леонідівна - к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	456
5.4. Облік автотранспортного та ремонтно-технічного обслуговування сільськогосподарських підприємств Павлова Галина Євгенівна - д.е.н., професор, академік АЕНУ, Приходько Ігор Павлович - д. наук з держ. упр., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет	475
5.5. Особливості документального оформлення приймання в ремонт тракторів, комбайнів, автомобілів і агрегатів на підприємствах агротехсервісу Бірюк Олена Григорівна – к.е.н., доцент, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»	489

- 5.6. **Амортизація основних засобів: облік, удосконалення та проблемні аспекти** 499
Лисанска Аліна Григорівна, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 5.7. **Інвентаризація як метод контролю в системі управління матеріально-технічним забезпеченням аграрних підприємств** 507
Саванчук Тетяна Миколаївна, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ПЕРЕДМОВА

Аграрна сфера являє собою систему, що формується шляхом поєднання аграрного виробництва і сільських територій, які забезпечують діяльність основних складників сталого розвитку (економічного, соціального та екологічного). Дане поєднання цих двох систем актуальне з огляду на сучасний європейський вектор розвитку України і наголошення на «єдності аграрного виробництва і сільських територій» у «Порядку денному на XXI століття» – плану дій щодо сталого розвитку, ухваленого ООН на Міжнародній конференції із навколишнього середовища і розвитку.

Сталий розвиток сільського господарства дозволяє забезпечити продовольчу безпеку, особливо у країнах, що розвиваються, створити зелені робочі місця, вести сільське господарство зеленими методами і досягти ширших економічних, соціальних і екологічних результатів.

Із прискоренням глобалізаційних процесів міцність зв'язку між аграрним виробництвом і сільськими територіями України зростає, змінюється співвідношення в структурі інститутів впливу в бік фінансово-облікового забезпечення збалансованого економічного, соціального й екологічного розвитку цього складного системного утворення.

Незважаючи на це, роль фінансових інституцій і фінансових ринків у сприянні більш сталій діловій практиці дуже незначна і в разі їх функціонування за старими правилами (шляхами, методами) складається парадоксальна ситуація. З одного боку учасники фінансового ринку все більше і більше інтегрують у свої інвестиційні рішення екологічні, соціальні та державноуправлінські фактори, з іншого – організаційна реальність свідчить, що, здається, немає жодного реального руху в бік більш сталої ділової практики.

Актуальність проблематики монографії зумовлюється занепокоєнням, яке викликає теперішня ситуація у аграрній та фінансово-обліковій сфері України.

Авторський колектив монографії за мету поставив оцінити стан фінансово-облікового забезпечення сталого розвитку

аграрного сектору України та розробити напрями його розвитку з урахуванням реалій сьогодення.

Задля досягнення мети науковцями:

в першому розділі здійснено огляд тенденцій розвитку економіки, фінансової сфери та агропромислового комплексу України і Польщі;

в другому розділі монографії розглянуто інтеграційні та маркетингові процеси розвитку АПК України;

в третьому розділі окреслено проблеми теорії і практики фінансування та страхування агроформувань України;

в четвертому розділі викладено сучасні концепції розвитку підприємств та визначено особливості організаційного забезпечення бухгалтерського обліку;

в п'ятому розділі проаналізовано особливості організаційно-методичного розвитку обліку бюджетних установ та підприємств виробничої і сільськогосподарської сфер діяльності.

Дана колективна монографія є логічним продовженням багаторічного дослідження науковців та співробітників не тільки науковців Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету, а і вчених вищих навчальних закладів різних регіонів України та Польщі.

Монографічне дослідження виконано в межах двох державних бюджетних тем: «Фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору України» ДРН 01114U006058 (01.2014р.-12.2018р.) та «Організаційно-методичні засади обліку, звітності і контролю у системі забезпечення економічної стійкості підприємств», ДРН №0116U003135 (01.2016р.-12.2020р.)

Розуміючи, що не всі аспекти досліджуваної теми отримали в колективній монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, розроблені у даному дослідженні, будуть використовуватись науковцями, викладачами, аспірантами і студентами вищих навчальних закладів аграрного, фінансово-облікового та управлінського профілів, працівниками органів державного управління та місцевого самоврядування, підприємцями та іншими особами, які цікавляться цією проблематикою.

РОЗДІЛ 1. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ, ФІНАНСІВ ТА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

1.1. Вектори реформування економіки України з урахуванням сучасних проблем глобалізації

Досвід реформування вітчизняної економіки однозначно довів складність, довготривалість процесів формування ефективної ринкової системи господарювання.

Однозначно Україна повинна виробити свій шлях, який би максимально враховував власні національні інтереси. Йдеться про необхідність розробки методів і механізмів оптимального розмежування, врахування і взаємного узгодження приватних і суспільних інтересів, ринкового та державного регулювання у системі змішаної соціально орієнтованої економіки України, на становлення якої як органічного елемента сучасної ринкової глобальної світової економіки спрямовані всі зусилля суспільства вже впродовж останніх років.

Враховуючи виклики сьогодення, на нашу думку, Україна має діяти різновекторно у межах напрямів, енаведених на рис. 1.



Рис. 1. Різновекторність дій України для входження в світовий глобальний економічний простір*

*Розробка автора на основі [1, 3, 7].

Технологічний вектор мав би передбачати використання наявних можливостей з розвитку високотехнологічних галузей та наукоємної продукції з метою структурної трансформації господарства. Фінансовий вектор має містити раціональне використання наявних внутрішніх ресурсів, закордонних інвестицій з метою модернізації галузей економіки для завоювання певного сегмента технологічних ринків. Інфраструктурний вектор може забезпечити отримання прямих вигід від об'єктивного транзитного потенціалу газотранспортних коридорів, інших транзитних магістралей [2].

З точки зору організаційних зусиль варто наголосити на потребі: нарощування експорту конкурентоспроможних товарів з високою часткою доданої вартості та низької імпортоємності, що знизить вплив світогосподарської кон'юнктури; удосконалення структури імпорту з метою пошуку можливостей за його рахунок стимулювання інноваційних засад у вітчизняній економіці та розвитку імпортозамінюваних виробництв, що впливатиме на поліпшення платіжного балансу [4].

При цьому необхідно враховувати світовий досвід економічних трансформацій та захисних дій щодо негативних впливів загроз сучасної глобальної економіки.

Розгортання процесу глобалізації вирізняється суперечливим впливом на національні економіки та на весь перебіг сучасного світогосподарського розвитку. З одного боку, глобалізація розширює можливості окремих країн щодо використання та оптимальної комбінації різноманітних ресурсів, їх більш глибокої участі в системі міжнародного поділу праці, з іншого – глобальні процесі значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпуляцію величезними фінансовими й інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низькими та середніми доходами [1]. У сучасних умовах до глобальних проблем відносяться представлені на рис. 2.

Світовий розвиток другої половини ХХ ст. характеризується зростаючим впливом науково-технічного прогресу на всі сфери господарської діяльності. Прискорений розвиток виробничих сил і глобальні масштаби технічного прогресу, за відсутності досконалого механізму управління ними, можуть привести до незворотних негативних наслідків.

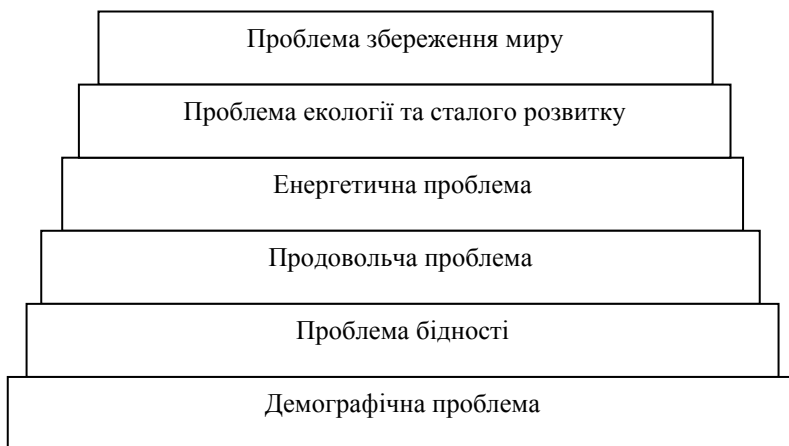


Рис. 2 . Піраміда глобальних проблем сучасності*

*Розробка автора на основі [1, 5, 7, 8].

Зокрема, все більше зростає нерівномірність в економічному розвитку країн світу, збільшується розрив між рівнями матеріальної та духовної культури людства, а погіршення екології може поставити питання існування життя на Землі. Світова економіка постійно розвивається. І в першу чергу глобальні проблеми створюють значні складнощі у країнах, що розвиваються, які не в змозі самостійно протистояти їхнім негативним наслідкам [5].

Об'єктивною передумовою виникнення глобальних проблем є інтернаціоналізація господарського життя. Зараз масштаби та ступінь залучення різних країн у світогосподарські зв'язки набули таких розмірів, що проблеми, які раніше стосувалися певної країни або регіону, поступово переростають у глобальні. З'являються протиріччя глобального масштабу, які порушують основи існування життя на Землі [1].

Сучасна світова економіка не враховує інтереси й особливості розвитку економік країн третього світу, в тому числі культурні й історичні. В той же час країни третього світу оцінюють як агресію втручання в їх внутрішні справи будь-які спроби нав'язування їм чужого стилю життя. Вони спираються на власні національні та релігійні інтереси, а не на міжнародні

правові норми, які декларує Захід. Глобалізація, яка, з одного боку, передбачає взаємодію, взаємопроникнення та взаємозалежність країн світу, з іншого боку, ще більше посилює поляризацію соціально-економічного розвитку країн. Це призводить до появи та загострення глобальних проблем.

Глобальні проблеми світової економіки розподіляються залежно від виду економічного простору, до якого вони належать. Слід відмітити, що у світовому господарстві спостерігається асиметрія у розміщенні виробничих потужностей. Найбільш працемісткі, капіталомісткі та енергомісткі виробництва переміщуються із промислово розвинутих країн у країни, що розвиваються, де на охорону навколишнього середовища, як правило, не вистачає коштів. І сьогодні найбільш забруднені райони знаходяться саме у країнах, що розвиваються. Таким чином, екологічна криза загрожує міжнародній безпеці не менше, ніж військова небезпека [5]. Тому, враховуючі процеси, які відбувалися у глобальній економіці після кризи 2007-2012 років, а також глобальні проблеми світової економіки, Україні необхідно враховувати такі факти:

1) незважаючи на значні видатки, до яких вдавалися уряди для стимулювання попиту, протидіючи рецесії, темпи економічного зростання в розвинутих країнах сьогодні залишаються загальмованими, спостерігається високий рівень безробіття в поєднанні із слабким внутрішнім попитом;

2) одночасно країни, що розвиваються, демонструють досить потужне економічне зростання (особливо Індія, Бразилія, Китай). Саме вони виступають у сучасному світі в ролі «головного двигуна глобальної економіки» [6].

Це стає аргументом на користь нагальної необхідності в умовах глобалізації значного посилення ролі держави в забезпеченні передумов довгострокового економічного зростання, підтримці соціальної стабільності й підвищенні конкурентоспроможності національної економіки. Держава повинна створювати сприятливі умови для формування, функціонування і розвитку нових високоефективних виробничих інтегрованих сільових структур.

Необхідність державного втручання визначається, зокрема,

такими чинниками:

1) в умовах стрімкого НТП ринкові форми самотужки неспроможні адекватно реагувати на стратегічні суспільні потреби та забезпечувати швидкі цілеспрямовані зрушення в економічній структурі;

2) глобалізація людського співіснування підвищила взаємозалежність окремих країн від зовнішнього світу на тлі зростання «прозорості» кордонів, а це сприяє отриманню переваг провідними країнами та дискримінує країни, що розвиваються.

Наслідки коригування структури недостатньо розвинутої національної економіки, якою є економіка України, лише ринком (без державного втручання), представлені на рис. 3.



Рис. 3. Ланцюг наслідків коригування структури економіки України без державного втручання*

*Розробка автора на основі [4, 6, 7, 8].

Разом з тим, слід відзначити, що за період проведення реформ в економіці України сталися певні глибокі якісні перетворення (табл. 1).

Таблиця 1

Економічні перетворення в українській економіці з огляду на перспективи інтеграції в глобальну світову економіку*

Позитивні економічні зрушення, що відбулися в економіці України за час реформ	Перспективи інтеграції
формування ефективного конкурентоспроможного недержавного сектора економіки і прошарку приватних підприємств	реалізуються потенційні можливості української науки та високих технологій
зародження національних ринків товарів, праці та капіталу з переважно ринковим ціноутворенням, здатних задовольняти платоспроможний попит	відновлюються і розширюються перспективи для використання наявних виробничих потужностей, зайнятості працездатного населення
введення національної грошової одиниці - гривні	припиняються руйнівні процеси деспеціалізації та розпаду коопераційних зв'язків
становлення національної фінансово-банківської системи в цілому і регульованого валютного ринку	забезпечуються нові умови та можливості для формування більш вигідних економічних відносин із іншими країнами
диверсифікація і лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків	створюються принципово нові джерела суспільного інвестування структурних перетворень та промислового розвитку
поява нових каналів торговельного та інвестиційного співробітництва	долається технологічне відставання від країн Західної Європи
	з'являється можливість кількісно збільшити обсяг експорту

*Розробка автора.

Таким чином в Україні було створено об'єктивні передумови посилення соціальної спрямованості реформ, надання їм більшої суспільної вартості.

Що ж до перспектив економічних перетворень, то існує необхідність подальшого рішучого поглиблення курсу реформ. Насамперед у країні потрібно здійснити досить глибокі системні перетворення у різних сферах економічного, соціального та політичного життя, щоб міцніше утвердитися на шляху сучасного цивілізованого розвитку. Цей етап необхідно пройти якомога енергійніше, щоб він був максимально стислим. Слід зберегти наступність реформ і глибоко усвідомити, що припущені недоліки та негативні риси нинішнього розвитку мають тимчасовий характер.

Важливим пріоритетом економічних перетворень повинно стати значне поглиблення демократизації всіх сфер суспільного життя, в тому числі економічної діяльності. Це є основою соціального й економічного прогресу суспільства. Всебічний розвиток економічної демократії органічно пов'язаний із реалізацією корпоративних прав громадян, розвитком малого та середнього підприємництва, запровадженням цивілізованої системи розподілу між соціальними групами населення.

Що ж до участі України в міжнародних інтеграційних процесах, то стан справ у взаємовідносинах України зі світовою економікою характеризується недостатнім рівнем готовності нашої економіки до високоефективних форм зовнішньоекономічного співробітництва.

І без проведення відповідних комплексних економічних реформ в Україні, до речі, нещодавно анонсованих Президентом України в плані розвитку країни на найближчі шість років - Програмі «Стратегія 2020» повноцінна та корисна для неї інтеграція у світову економіку буде не можливою. В цьому контекст, в своєму інтерв'ю 27 вересня 2014 року виданню «Зеркало недели» зробила відповідну заяву і віце-президент Світового банку Лора, що «Україні сьогодні як ніколи потрібна всеосяжна програма реформ, в якій би всі напрямки посилювали один одного, але при цьому жодне з них не отримувало б перевагу перед іншими» [6].

При цьому економічна політика, спрямована на інтегрування національної економіки у глобальне світове господарство, повинна ґрунтуватися на створенні дефіцитних факторів виробництва при підтримці наявних. Необхідно активніше створювати відповідні виробничо-господарські та організаційно-функціональні структури на рівні підприємств, галузей, регіонів

та держави, впроваджувати виробничо-інвестиційні моделі структурної перебудови економіки.

Ефективність входження України у глобальну світову економічну систему робить актуальним необхідність підготовки фахівців нової якості, здатних послідовно відстоювати інтереси української економіки та держави в системі глобальної економіки та глобалізованого світу.

Сьогодні Україна, як молода держава, що відстоює свою незалежність від зазіхань із боку РФ проводить курс на інтенсивне зближення з Європейським та світовим співтовариством, на повноцінне входження у світову економічну систему ринкового типу власне через цей вектор регіональної економічної інтеграції. Однак, при цьому слід враховувати, що українська економіка недостатньо готова до існуючих тут високоефективних форм зовнішньоекономічного співробітництва, тому існує необхідність глибоких змін в діючій економічній системі, що сприятиме ефективному її співробітництву з іншими державами. І власне підписана нещодавно Угода про асоціацію з ЄС - рамкова угода для проведення реформ і гармонізації українського законодавства, - дає змогу Україні перейти від партнерства і співробітництва з ЄС до політичної асоціації та економічної інтеграції, а відтак, отримати реальну перспективу стати повноправним членом ЄС, тоді, коли вона буде готова до цього законодавчо (інституційно), структурно і технологічно, що можна очікувати в рамках впровадження Угоди про асоціацію.

Отже, сьогодні національна економічна політика в усіх своїх складових повинна будуватись, як свого роду відповідь на виклики глобалізації. На практиці мова йде про адекватне розуміння можливостей та ризиків, пов'язаних із відкритістю національної економіки. У цілому успішність економічного розвитку сьогодні залежить від того, наскільки вдало кожна країна використовує можливості глобалізації та мінімізує відповідні ризики.

Як свідчить світовий досвід, потенційні позитивні економічні ефекти глобалізації не реалізуються автоматично. Ключовими передумовами успіху на світових ринках сьогодні є проактивна позиція бізнесу та адекватна державна політика.

Глобалізація та масштабні технологічні зміни ведуть до модифікації змісту конкурентної переваги як на мікро-, так і на

макрорівні. На практиці це, зокрема, означає, що на світових ринках посилюється конкуренція між традиційними виробниками товарів та постачальниками послуг і новими експортерами.

Сучасна структура української економіки сформувалась під впливом зовнішніх чинників. Із часом вплив світового господарства на динаміку та структуру української економіки тільки посилюватиметься, причому канали та механізми такого впливу також змінюватимуться. На практиці це означає, що Уряд та бізнес мають надзвичайно оперативно та адекватно реагувати на нові глобальні економічні та політичні виклики.

Розвиток внутрішнього ринку може привести до певної переорієнтації українських товарів та послуг із світових ринків на внутрішнє споживання. Водночас, розвиток внутрішнього ринку як певної альтернативи міжнародним ринкам сьогодні практично неможливий без використання тих можливостей, які надає світовий ринок товарів, послуг, капіталів та робочої сили.

Фактично метою розвитку експорту в кінцевому підсумку має бути забезпечення зайнятості, доходів та підвищення ефективності національного виробництва.

У цілому суто у змістовному плані експорт та політика сприяння експорту мають стати чинником та інструментом модернізації економіки України. Іншими словами мова йде про те, щоб присутність українських виробників та постачальників послуг стала чинником економічного розвитку країни.

Останніми роками у світовій економіці та в міжнародній торгівлі зокрема, сформувалося кілька важливих якісних тенденцій, які має враховувати Україна при формулюванні економічної стратегії та політики сприяння експорту, зокрема: збільшення ролі преференційних торговельних угод, зокрема угод, які передбачають не лише скасування мит, але й поглиблення інших аспектів торговельної та економічної співпраці; активізація процесу гармонізації регулювання або взаємного визнання відповідних вимог та процедур; посилення географічної фрагментації виробництва, що стало результатом розвитку інформаційних технологій, зниження комунікаційних та транспортних витрат тощо; посилення ролі захисту прав інтелектуальної власності як фактору розвитку торгівлі та побудови глобальних ланцюгів вартості; розвиток «пакетної» торгівлі товарами й супутніми послугами, що збільшує вартість експорту та стабілізує його майбутні обсяги; поява «нових»

товарів, наприклад, продукції органічного землеробства, продуктів із ГМО, енергоефективних товарів тощо, які можуть вимагати особливого регулювання.

Бібліографічні посилання

1. Резнікова Н. В. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин / Н. В. Резнікова, О. А. Іващенко. // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – №16. – С. 22–26.

2. Беренда С.В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості / С.В. Беренда // Бізнес інформ. — 2015. — № 3. — С. 29—35.

3. Хмара М.П. Сучасні виробничі системи в умовах глобальних перетворень / М.П. Хмара // Стратегія соціально-економічного розвитку України: зб. наук. праць. — Київ, 2015. — Ч.1 — С. 223—226.

4. Куцик П. О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / П. О. Куцик, О. І. Ковтун, Г. І. Башнянин. – Львів: Видавництво ЛКА, 2015. – 594 с.

5. Безрукова Н. В. Сучасні проблеми глобальної економіки / Н. В. Безрукова. // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – №6. – С. 39–42.

6. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації. Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту [Електронний ресурс] // Підготовлено за фінансової підтримки Western NIS Enterprise Fund для Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ier.com.ua/ua/publications/books?pid=5232>.

7. Глобальна економіка: навчальний посібник / Т.В. Шталь, Ю.Б. Доброскок, О.О. Тищенко, Н.В. Проскурніна, Ю.О. Світлична – Харків: Видавництво «Форт», 2016. – 358 с.

8. Соснін О. В. Сучасні міжнародні системи та глобальний розвиток (соціально-політичні, соціально-економічні, соціально-антропологічні виміри): Навчальний посібник / О. В. Соснін, В. Г. Воронкова, О. Є. Постол. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. – 556 с.

© Довгаль О.В., 2017

1.2. Преференції розвитку фінансово-кредитної системи України в умовах кризи

Важливим засобом регулювання економічного циклу та досягнення цілей макроекономічної стабілізації поряд з бюджетом та податковою системою є і грошово-кредитна політика. Монетаристи вважають, що саме грошова маса здійснює ефективний вплив на макроекономічну ситуацію, а також монетарні імпульси спроможні спрямовувати в потрібне русло діяльність суб'єктів господарювання. Головним вектором економічної та структурної політик в багатьох європейських країнах є контроль над грошово-кредитною сферою та її регулювання. Як відомо, в Україні у якості основних засобів реалізації грошово-кредитної політики виступають норми обов'язкового резервування та облікова ставка. Щодо операцій на відкритому ринку, які у розвинених країнах є провідним засобом, то в Україні вони не набули важливого значення, оскільки ринок державних цінних паперів недостатньо розвинений, щоб Національний банк, здійснюючи операції на ньому, міг суттєво впливати на величину грошової маси.

Розглядаючи сучасний стан економіки, перш за все, необхідно відзначити негативні кризові явища, які впливають на різні сфери економічної діяльності, особливо інвестиційну. Саме фінансово-економічна криза допомагає переосмислити ситуацію, що склалася в економіці України, виявити основні проблеми, досягнути балансу інтересів між державою, приватним сектором, учасниками ринку капіталу.

На сучасному етапі економічного розвитку, серед проблем, пов'язаних з виходом банківської системи України з кризи, важливе місце посідає завдання підвищення ефективності діяльності банків внаслідок концентрації банківського капіталу, що є однією з характерних ознак розвитку банківських систем розвинутих країн світу. Поступова інтеграція вітчизняної економіки у світову економічну систему вимагає враховувати тенденції розвитку світових фінансових ринків з метою адаптації діяльності фінансової системи України до сучасних умов.

Основним джерелом виникнення кризових явищ у світовій

економіці є деструктуризація американського іпотечного ринку: неповернення у строк кредитів, які були надані громадянам на придбання житла. Через те, що економічна система України знаходиться під безпосереднім впливом американської валюти, вітчизняна економіка не могла не відчути на собі достатньо гучні «відгуки» ситуації, яка склалася в Америці. До того ж, в українських банках можна було помітити непродуманість товарно-цінової політики (наприклад, домінування видачі кредитів у валюті у внутрішню економіку призвело до масової неплатоспроможності позичальників та неповернення основної частини боргів внаслідок девальвації національної грошової одиниці).

Домінуючою тенденцією розвитку світової економіки та визначальним чинником сучасного розвитку міжнародних економічних відносин є глобалізація.

Поглиблення регіональних інтеграційних процесів, глобалізація пропозиції та попиту на капітал, інтернаціоналізація банківського капіталу та лібералізація його транскордонного руху, формування нових носіїв транснаціонального капіталу є характерними наслідками економічної глобалізації. Глобалізація фінансів як структурний елемент економічної глобалізації є результатом інтернаціоналізації промислового і банківського капіталу та характеризується інтенсифікацією глобалізаційних процесів на всіх світових фінансових ринках.

Конкретними першочерговими преференціями мають стати: спрощення процедури консолідації банків; посилення процедур виведення з ринку банків із нестабільною фінансовою моделлю, обмеженим доступом до коштів акціонерів на цілі капіталізації; підвищення державної частки капіталу в фонді гарантування вкладів; прискорене нарощування капіталів державних банків.

Упровадження логістики в банківську діяльність покликане стати важливим інструментом вирішення завдань із підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами, в умовах фінансово-економічної нестабільності та функціонування банків, у тому числі й управління фінансовими ресурсами з метою реалізації стратегічних завдань, що стоять перед країною та підприємствами, в яких банки виступають певним каталізатором

економічних процесів. Аналіз банківської діяльності на сучасному етапі розвитку економіки України показує, що вітчизняні банки до останнього часу практично не використовували інструментарій логістики для своєї діяльності, у тому числі і за відсутності науково-практичних розробок у цій області, хоча логістика як наука і як інструмент бізнесу почала формуватись на початку 1950-х років у США і сьогодні як наука про керування потоками знайшла своє застосування в багатьох сферах економічної діяльності.

Важливим елементом аналізу прибутку банків є визначення впливу макроекономічних показників на фінансові результати діяльності. Серед таких факторів важливе місце посідає обсяг валового внутрішнього продукту. Його розмір впливає на попит на кредитні ресурси з боку суб'єктів господарювання.

А саме ці кредити є одним з головних джерел доходу для більшості банків. Зміна валютного курсу гривні щодо основних іноземних валют особливо впливає на прибуток банків, які мають відкриту валютну позицію. Девальвація гривні позитивно впливає на прибутки банків, що мають довгу валютну позицію, а ревальвація — збільшує прибуток банків з короткою відкритою валютною позицією.

У 2018-2020 роках уряду потрібно повернути кредиторам суму, еквівалентну 21 млрд доларів. Це приблизно 546 млрд гривень за курсом 26 гривень/долар - це майже третина державного боргу, який до початку липня Мінфін оцінив майже у 63,3 млрд доларів. Велика частина заборгованості номінована в іноземній валюті – доларах та СПЗ (спеціальні права запозичення – валюта МВФ, якою він, як правило, кредитує і якою йому потрібно повертати борги). Зовнішнім кредиторам у цей період потрібно повернути 11,1 млрд доларів. Пік виплат настане в 2019-2020 роках, коли прийде час погашати єврооблігації, випущені в 2015 році Мінфіном при реструктуризації зовнішнього боргу. Крім того, скоро доведеться повертати значні суми Міжнародному валютному фонду, США і Євросоюзу.

Після 2020 року витрати на погашення держборгу скоротяться. Хоча ще сім років після піку виплат потрібно не менше 2 млрд доларів на рік, щоб погашати єврооблігації і повертати борги МВФ та іншим фінансовим організаціям.

Докладніше – у інфографіці. У графіку не враховується гарантований державою борг, який до кінця червня становив 11,7 млрд доларів. Загальна сума державного та гарантованого державою боргу, за даними Мінфіну, досягла 75 млрд доларів або 1,9 трлн гривень (при курсі 26 гривень/долар)[1].

Великі витрати по зовнішньому боргу за часом збігаються з піковим погашенням облігацій внутрішньої державної позики. У 2018 році левова частка виплат запланована саме для ОВДП. Сума до погашення еквівалентна 4,9 млрд доларів. Але так як це гривневі папери, для уряду вони – «менше зло», якщо порівнювати з єврооблігаціями. Основні ризики припадають на виплати за зовнішнім боргом, а платежі за ОВДП не представляють особливої небезпеки для їх виконання, так як переважно номіновані у гривні. У 2017-2019 роках за валютними ОВДП потрібно виплатити близько 4 млрд доларів (з урахуванням обслуговування), а інші платежі за ОВДП будуть здійснюватись в національній валюті.

Щоб знизити навантаження на бюджет і рівномірно розподілити платежі за роками, уряд домовився з Нацбанком, який володіє ОВДП на суму 363,4 млрд гривень, про реструктуризацію частини боргу. Угода повинна була відбутися ще в першій половині цього року. Але Мінфін і НБУ не домовилися, про що недавно заявив прем'єр-міністр Володимир Гройсман. За інформацією РБК-Україна, до повторної спроби репрофайлінга уряд повернеться на початку 2018[1].

Із зовнішніми виплатами складніше. Без розміщення нових єврооблігацій уряд не впорається з майбутніми витратами, вважає начальник відділу по роботі з борговими інструментами на локальному ринку. Грошей у золотовалютних резервах не вистачить, щоб погасити борги, тому потрібно вийти на ринок євробондів і зробити те, що Україна завжди робила - рефінансувати борг. Враховуючи, що українські папери почнуть погашатися з 2019 року, попит на нові бонди, якщо правильно все зробити, буде. Якщо випуску євробондів на аналогічні суми не буде, нас нічого не чекає, окрім як нова реструктуризація.

У 2016-2017 роках, коли Мінфін починав реструктуризацію боргу і намагався домовитися з кредиторами, ситуація була набагато складнішою. Вартість єврооблігацій була приблизно

50% від номіналу. Україна перебувала в переддефолтному стані. І тому вийти на ринок з новими розміщеннями, щоб погасити старі, було неможливо, тому що ринки для України були закриті. Зараз же, єврооблігації України зі ставкою доходу 6-8% цілком можуть бути цікаві інвесторам. Мінфін може виходити з розміщенням нових єврооблігацій вже до кінця 2017 року. Головне, щоб не сталося чергової політичної кризи. Міністр фінансів Олександр Данилюк ще в травні заявляв, що Україна вже може виходити з розміщенням єврооблігацій під 9% річних. Тільки, за словами міністра, на той момент у цьому, по-перше, не було потреби, по-друге, потрібно було дочекатися прийняття ключових реформ, щоб у міру зростання економіки залучати кошти за більш низькими ставками. До речі, деякі реформи вдалося провести з того часу. Плани уряду виходити з новими розміщеннями єврооблігацій для рефінансування боргу підтвердили в Нацбанку, анонсувавши випуск паперів. З урахуванням розміщення урядом облігацій зовнішньої держпозики на загальну суму 2 млрд доларів приплив капіталу за фінансовим рахунком у 2018 році зросте до 7,1 млрд доларів. Але в 2019 році чисті надходження капіталу зменшаться до 4,1 млрд доларів за пікових виплат за держборгом[1].

Загальна сума боргу, зазначена в графіку погашення боргу, не враховує 3 млрд доларів, через які Україна і Росія судяться в Лондоні. Мова про так званий «хабар Януковича» – єврооблігації, випущені в кінці 2013 року. Росія їх викупила за відмову України від підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Всього планувався випуск на 15 млрд доларів. Але після втечі Віктора Януковича і його оточення з країни нових випусків паперів на «кремлівських умовах» зі зрозумілих причин не послідувало. У 2015 році український Мінфін на чолі з Яресько запропонував Москві реструктурувати ці папери шляхом випуску нових євробондів з відстрочкою погашення. Росія отримала таку ж пропозицію, як і пул інших кредиторів. Але відмовилася від угоди і звернулася до суду, після того, як в кінці 2015 року Україна не заплатила. В кінці березня Високий суд Лондона відкинув більшу частину аргументів української сторони, які, серед іншого, стосувалися політичної природи цього боргу. Захисна лінія також будувалася на тому, що Україна не може платити, так як через військову

агресію РФ і анексію Криму країна втратила частину економіки. Суд, закривши очі на більшість доводів, по суті, став на бік РФ, але дозволив Україні йти в апеляцію. Розгляд апеляції заплановано орієнтовно на січень 2018 року. До цього часу Київ може нічого не повертати Москві. Як буде далі – сказати складно. Зараз Україна не платить не тільки тому, що це росіяни і що грошей немає. При реструктуризації єврооблігацій у 2015 році Україна пообіцяла пулу кредиторів, що ніхто не отримає кращі умови за єврооблігаціями, ніж вони. Повернення боргу Росії навіть за рішенням суду можуть розцінити, як ті самі «кращі умови». Потенційно це привід для нових позовів з боку утримувачів євробондів. Невизначеність збережеться як мінімум на півроку, до рішення по апеляції у Лондоні[1].

Ступінь уразливості країн до кризи є різним, відповідно, різняться й антикризові заходи. У свою чергу, це залежить від стану/особливостей країни напередодні кризи та здатності інституційного середовища протидіяти кризі.

Найбільш очевидним наслідком кризи є скорочення реального обсягу ВВП (або: скорочення обсягу доларового ВВП - розрахованого за поточним обмінним курсом). У рамках моделі сукупних економічних активів - як накопичених раніше (запасів), так і поточних (потоків) - такі різні за характером і походженням активи можуть бути порівняні. Отже, можливо оцінити розміри зменшення сукупних економічних активів (як запасів, так і потоків) тієї чи іншої країни внаслідок кризи та заходів економічної політики, які проводились в цей час.

Світова економічна криза своєю глибиною та масштабністю радикально змінила сучасне ставлення до державного управління економічними процесами, стала поштовхом до переосмислення економічної науки та викликала багато загроз глобального краху усіх сфер життєдіяльності.

Банківський сектор опинився в гострій фазі кризи: банки були вимушені працювати в умовах скорочення обсягів кредитування, уповільнення економічного розвитку та посилення впливу макроекономічних чинників, намагаючись підтримувати ліквідність, розширювати гарантії по банківських вкладах населення, вдосконалювати законодавство.

Стратегічне завдання, що стоїть сьогодні перед

українськими банками у кризовій ситуації, – корінні структурні реформи банківської системи, що дозволять, в першу чергу, відновити здійснення банківської функції – кредитування юридичних та фізичних осіб та забезпечити оптимальну структуру активно-пасивних операцій, яка дозволить отримувати прибуток, не виходячи за межі ліквідності

Міністерство розмістило 2-річні валютні облігації, 1-річні гривневі і 3-річні гривневі облігації Міністерство фінансів України 15 серпня провів планове розміщення облігацій внутрішньої державної позики, в результаті якого залучило до державного бюджету 10,3 млрд гривень. Про це свідчать оприлюднені результати розміщення. Згідно з даними в документі, Мінфін розмістив 2-річні валютні ОВДП на 351,5 млн доларів під 5,4%; 1-річні гривневі ОВДП на 620,2 млн. гривень під 14,4%; 3-річні гривневі ОВДП на 677,8 млн гривень під 14,54%. Нагадаємо, Кабінет міністрів скасував постанову від 24 травня 2017 року, яким були затверджені умови репрофайлінга - угоди по реструктуризації облігацій внутрішньої державної позики в портфелі НБУ. Умови угоди передбачали реструктуризацію внутрішнього держборгу в сумі 229 млрд гривень шляхом 40 окремих емісій ОВДП номінальною вартістю 1 тис. гривень кожна. Термін погашення облігацій від 8 до 30 років[2].

Зв'язок потоків товарів та відповідних потоків грошових коштів між галузями економіки важливий для економічного зростання. Цей зв'язок відіграє важливу роль у моделі загальної рівноваги (міжгалузевого балансу), яку свого часу використовували для прогнозування у плановій економіці. Нестача певної галузі у кредитних ресурсах може призвести до негарздів у цій галузі. При переході до моделі розвитку сімейно-кланового капіталізму стає важливим аналіз галузевих ризиків, які пов'язані з невідповідністю потоків капіталу грошовим потокам в економіці, що у свою чергу зменшує ефективність та уповільнює економічне зростання виробництва.

Важливо з'ясувати чи є динаміка галузевого ВВП індикатором галузевого ризику, і як залежить прибуток банку від кредитування певної галузі. Адже багато підприємств прибуткових галузей працюють за власні кошти без залучення

кредитів, багато працюють за рахунок державного бюджету.

Важливість виявлення можливих кризових ознак у розвитку банків пояснюється прагненням досягти безперервного функціонування банків під впливом дії факторів зовнішнього середовища.

Ключовим положенням щодо визначення кризових ознак у розвитку банків може слугувати фактор часу, з погляду якого розкривається динаміка того або іншого з досліджуваних показників банківської діяльності.

Директор-розпорядник Міжнародного валютного фонду Крістін Лагард не виключає, що світ може спіткати ще одна фінансова криза. «Є цикли, які ми бачили в останні десять років, і вони не виключають виникнення кризи», - заявила Лагард. Вона зазначила непередбачуваність фінансових криз, і закликала міністрів фінансів і директивні органи бути обережними і заздалегідь підготуватися до можливого наступу кризи у фінансовій системі світу. «Звідки це буде, і яку форму прийме, як буде вестися міжнародна діяльність, і, як правило, криза ніколи не приходить звідти, звідки ми очікуємо», - додала глава МВФ. Лагард також додала, що для того, щоб бути готовими до потрясінь, світові уряди повинні переконатися в тому, що фінансовий сектор їх країн перебуває під наглядом, і добре відрегульований, і фінансові інститути здорові. Необхідно передбачити і підготувати захисні заходи, щоб протистояти потенційній кризі[3].

Державні банки потребують запровадження високих стандартів корпоративного управління Національний банк України передав до Міністерства фінансів України свої пропозиції щодо стратегії розвитку державних банків.

Державні банки потребують, зокрема запровадження високих стандартів корпоративного управління. Відповідний законопроект має бути розглянутий у профільному комітеті парламенту, після чого документ повинен бути винесений у сесійну залу Верховної Ради. Нагадаємо, раніше повідомлялося, що Національний банк визначив процедуру спрощеної капіталізації банку та порядок припинення банківської діяльності без ліквідації юридичної особи відповідно до вимог Закону України «Про спрощення процедур реорганізації та капіталізації

банків»[4].

Фінансово-банківська сфера відрізняється високою динамічністю процесів і швидкістю обороту капіталу, підвищеною чутливістю до модифікацій у зовнішньому середовищі і ринковій кон'юктурі, що обумовлено наявністю підвищеного ризику у даній сфері бізнесу в умовах фінансової кризи. Внаслідок цього процесу відбуваються посилення взаємозалежності, взаємопроникнення і концентрація банківського, промислового і страхового капіталів.

При виборі будь-якої моделі функціонування регулятора важливо усвідомити, що реформування грошово-фінансового сектору нашої держави має відбуватися не лише з огляду на досвід країн із розвиненими ринковими економіками (які виявилися такими ж нестійкими до світової кризи), а із урахуванням національних особливостей економіки України, менталітету громадян та сучасного реального стану грошово-фінансового ринку.

Сучасна світова фінансова криза виступила перевіркою національних фінансових систем на здатність протистояти глобальним несприятливим умовам функціонування. Національну фінансову систему складають: бюджетна система, податкова система, банківська система, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств і фондовий ринок.

Як показує ефективний міжнародний досвід, кожна з країн, які постраждали від сучасної фінансово-економічної кризи, використовує у якості мобілізаційного каталізатора посткризового розвитку один із вищеперерахованих елементів національної фінансової системи. У даному контексті достатньо чітко простежуються можливі перспективи для України. Українська бюджетна система на сьогоднішній день не здатна забезпечити стартові умови для початку інноваційного розвитку через суттєве обмеження видатків і контролю з боку міжнародних фінансових організацій (достатньо пригадати умови надання кредиту з боку МВФ).

Бібліографічні посилання

1. Шаправський Р. Всі винна: чи вистачить Україні грошей, щоб повернути борги//DAILY.-Економіка.-29.08.2017.-[Електронний ресурс] – Режим доступу: : <https://daily.rbc.ua/ukr/show/hvatit-ukraine->

deneg-vernut-dolgi-1504009399.html

2. Мінфін залучив 10,3 млрд гривень від розміщення ОВДП// DAILY.Фінанси.-16.08.2017.-[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/minfin-privlek-10-3-mlrd-griven-razmeshcheniya-1502874699.html>

3. Глава МВФ не виключає ще однієї фінансової кризи// DAILY.Фінанси.-13.07.2017.- [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/glava-mvf-isklyuchaet-eshchednogo-mirovogo-1499934855.html>

4.Рожкова К. НБУ надав Мінфіну пропозиції щодо стратегії розвитку державних банків//DAILY.Фінанси.-20.06.2017.-[Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/nbu-predostavil-minfinu-predlozheniya-strategii-1497949604.html>.

© Демчук Н.І., Хідірян М.О., 2017

1.3. Інституційні засади фінансового забезпечення сталого розвитку аграрної сфери України

Аграрна сфера являє собою систему, що формується шляхом поєднання аграрного виробництва і сільських територій, які забезпечують діяльність основних складників сталого розвитку (економічного, соціального та екологічного). Дане поєднання цих двох систем актуальне з огляду на сучасний європейський вектор розвитку України і наголошення на «єдності аграрного виробництва і сільських територій» у «Порядку денному на XXI століття» – плану дій щодо сталого розвитку, ухваленого ООН на Міжнародній конференції із навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р.)

Сталий розвиток сільського господарства передбачає акцент на оптимальному використанні генотипів сільськогосподарських культур і тварин, екологічних умовах, у яких їх вирощують, із урахуванням усього спектра сучасних біологічних підходів, розуміння переваг екологічного та агрономічного керування і редизайну [1], дозволяє забезпечити продовольчу безпеку, особливо у країнах, що розвиваються,

створити зелені робочі місця, вести сільське господарство зеленими методами [2] і досягти ширших економічних, соціальних і екологічних результатів [1].

Із прискоренням глобалізаційних процесів міцність зв'язку між аграрним виробництвом і сільськими територіями України зростає, змінюється співвідношення в структурі інститутів впливу в бік фінансового забезпечення збалансованого економічного, соціального й екологічного розвитку цього складного системного утворення.

Незважаючи на це, роль фінансових інституцій і фінансових ринків у сприянні більш сталій діловій практиці дуже незначна і в разі їх функціонування за старими правилами (шляхами, методами) складається парадоксальна ситуація. З одного боку учасники фінансового ринку все більше і більше інтегрують у свої інвестиційні рішення екологічні, соціальні та державноуправлінські (environmental, social, and governance – далі ESG) фактори, з іншого – організаційна реальність свідчить, що, здається, немає жодного реального руху в бік більш сталої ділової практики [3].

Фінансові та кредитні сільськогосподарські ринки працюють неідеально навіть у країнах із розвиненою ринковою економікою і державне втручання на цих ринках поширене [4]. Але таке втручання не завжди ефективне. В Україні нормативно-правове поле не відповідає потребам сільськогосподарських товаровиробників і не забезпечує прозорість і доступність до кредитних ресурсів [5].

Najam [6] вважає, що світова спільнота повинна по-новому поглянути на всю систему фінансування розвитку і рішуче переорієнтувати її назустріч сталому розвитку.

Незважаючи на зростаючий у пошукових працях дослідний інтерес до питань фінансування сільського господарства, аналіз інституціональних основ забезпечення фінансування сталого розвитку, які враховують багатогранний характер інституціональних механізмів його здійснення у аграрній сфері, у тому числі у конкретних країнах, обмежений.

Eurosif (Європейська асоціація із заохочення і розвитку сталого і відповідального інвестування по всій Європі) наголошує на необхідності розробки сталих інвестиційних стратегій (2012)

[7]. При цьому ухвалення інвестиційних рішень необхідно базувати на фінансовому аналізі, в який інтегрують фактори ESG [3].

Steckel et al. (2016) вважають, що як у політичних, так і у академічних дискусіях занадто мало уваги приділено фінансуванню зміни клімату як умові сталого розвитку [8]. Включення сільського господарства у програми адаптації і пом'якшення наслідків зміни клімату, зміцнення місцевого потенціалу і узяття до уваги потреб різних зацікавлених сторін – основа успішного фінансування сталого сільського господарства в умовах зміни клімату [9] і актуальний напрямок досліджень. Підвищення рівня інвестицій і доступу до фінансових послуг [10], розширення інституційних рамок, у тому числі за рахунок проміжних і неурядових фінансових організацій [6], також вкрай важливі для дослідження. Ці ключові фактори продуктивності сільського господарства і його сталого розвитку підштовхують до необхідності переосмислення ролі фінансових інституцій у забезпеченні сталого розвитку аграрної сфери, оцінки впливу їх діяльності на здійснення цього процесу. Необхідно по-новому поглянути на всю систему фінансування розвитку аграрної сфери і переорієнтувати її в напрямку сталого розвитку, сфокусуватися на питаннях законності, підвітності та потенціалу. Низка питань, що стосуються розробки концептуальних засад, пріоритетів і механізмів формування фінансового забезпечення сталого розвитку аграрної сфери, потребують подальшого дослідження. Крім того, для досягнення екологічнобезпечного соціально орієнтованого економічного розвитку України та її регіонів доцільно застосовувати світовий досвід регіонального розвитку та ефективні методи і форми мобілізації фінансових ресурсів [11, с.43].

Для проведення дослідження застосовано загальнонаукові й спеціальні методи: абстрактно-логічний – для теоретичного узагальнення ключових підходів до формування інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери та формулювання висновків стосовно вдосконалення Концепції «Державна програма сталого сільського розвитку України на період до 2025 р.»; графічний – для побудови структури складників інституційного забезпечення фінансування сталого

розвитку аграрної сфери; кореляційно-регресійний аналіз – для виявлення тісноти та форми зв'язку між обсягами інвестиційного забезпечення і рівнем розвитку національної економіки (ВВП) і аграрної сфери (ВП с.-г); табличний – для узагальнення результатів кореляційно-регресійного аналізу залежності основних макроекономічних показників від різних джерел фінансового забезпечення аграрної сфери. Під час дослідження використано аргументацію для обґрунтування необхідності створення інноваційно орієнтованого кластера аграрної сфери регіону.

Інформаційна база емпіричного дослідження – дані Держаної служби статистики України за 2000–2015 рр. про обсяги фінансового забезпечення аграрної сфери з різних джерел.

Аграрну сферу у цьому дослідженні визначено як складник соціально-економічної і агробіологічної системи природи й суспільства із диверсифікованими функціями – життєзабезпечення (виробництво агропродовольства і сировини), життєдіяльності (зайнятність, умови і якість життя господарюючих суб'єктів, сільського населення, нації загалом), життєоблаштування (освоєність територіального середовища проживання). Раціональне виконання аграрною сферою цих різноманітних функцій можливе лише за умови функціонування на засадах сталого розвитку. Як складники аграрної сфери виділено суто аграрне виробництво, людський потенціал й агроландшафт. Першим двом складникам приділяли певну увагу завжди, агроландшафт набув особливого значення саме в контексті сталого розвитку аграрної сфери. Формування інституційного забезпечення фінансування за виділеними складовими повинно створити системність і стале функціонування аграрної сфери.

Вважаємо, що інституційні засади фінансового забезпечення сталого розвитку аграрної сфери – це сукупність соціально-економічних, організаційних і законодавчих заходів органів влади та суб'єктів господарювання (сукупності державних і недержавних інститутів) у сфері фінансових відносин, які формують необхідні правові, організаційні та економічні умови для ефективного залучення, накопичення та використання фінансових ресурсів для досягнення запланованого динамічного соціально-еколого-економічного ефекту (рис.1).

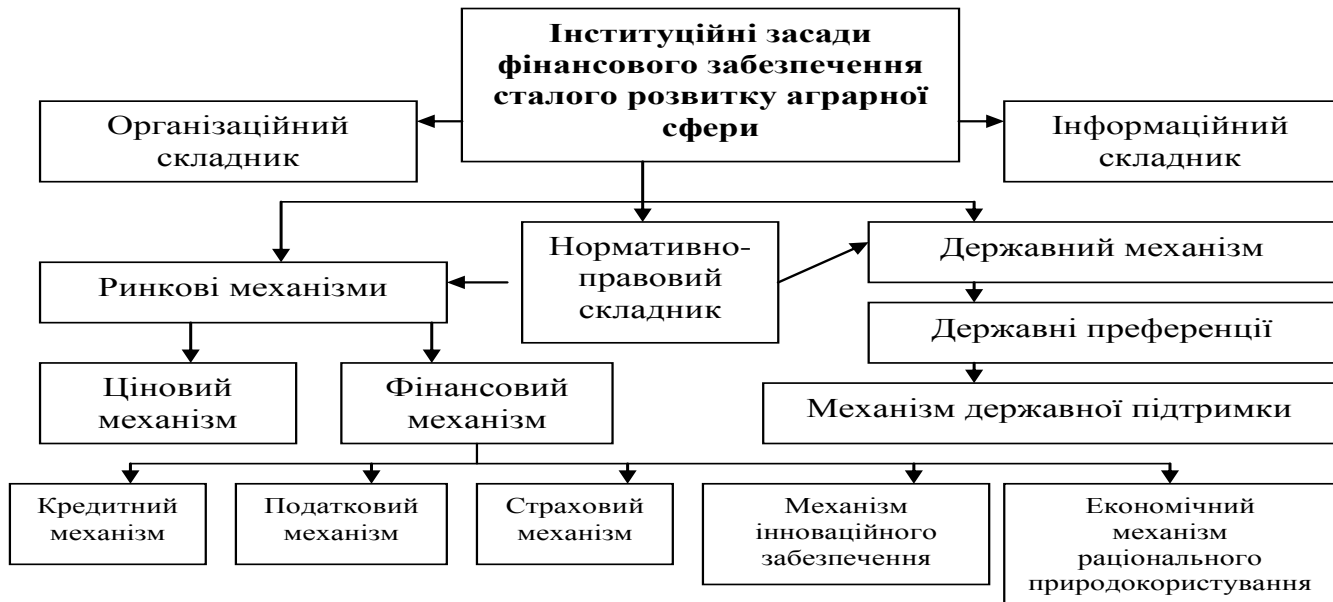


Рис. 1. Складові інституційних засад фінансового забезпечення сталого розвитку аграрної сфери*

* Розробка автора.

Фінансове забезпечення окремих сфер економічної діяльності, зокрема аграрної, здійснюють державні та недержавні інститути, які функціонують у сфері фінансових відносин і за допомогою організаційного, інформаційного, нормативно-правового складників, ринкових і держаних механізмів формують необхідні умови розвитку цих сфер.

Інституційне забезпечення формується під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища [12; 13]. Визначено, що до чинників зовнішнього середовища належать: соціально-економічні, екологічні, політичні, правові та ринкові. До внутрішніх чинників переважно відносять ті, що пов'язані з факторами виробництва в аграрній сфері: інвестиційні ресурси й структура джерел їх формування, що вказують на можливості розширеного відтворення, включаючи інвестиційно-інноваційні перспективи сталого розвитку аграрної сфери.

Аналіз стану аграрної сфери України за 2000–2015 рр. і застосування економіко-математичних методів дозволили довести, що обсяги інвестиційного забезпечення мають тісний зв'язок із рівнем розвитку національної економіки (ВВП) та аграрної сфери (ВП с.-г), але ступінь їх впливу різний (табл. 1).

Так, зростання інвестицій в основний капітал на 1 млн грн сприяло зростанню ВВП національної економіки України на 60,9 млн грн. У той час як збільшення інвестицій в основний капітал сільського господарства на 1 млн грн обумовило приріст валової продукції сільського господарства на 7,9 млн грн.

До джерел фінансування аграрної сфери, які мають тісний зв'язок із розвитком аграрної сфери (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,94), належать прямі іноземні інвестиції, але вони не чинять суттєвого впливу на зростання валового продукту сільського господарства (зростання на 1 млн дол. США стимулювало зростання на 0,14 млн грн). Такі результати свідчать про те, що інвестиційна діяльність в аграрній сфері як внутрішніх, так і зовнішніх інвесторів залишається другорядною. У результаті суми інвестованих ресурсів не відповідають обсягам необхідних інвестиційних ресурсів. Основне джерело покриття розриву, що виникає, для інвестування основного капіталу аграрної сфери, – власні кошти сільськогосподарських

підприємств, сформовані за рахунок прибутку й амортизаційних відрахувань.

Таблиця 1

Результати кореляційно-регресійного аналізу залежності основних макроекономічних показників від різних джерел фінансового забезпечення аграрної сфери*

Макроекономічний показник	Джерело фінансування	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації
ВВП	Інвестиції в основний капітал	$Y = 146,7 + 60,9X$	0,93	0,87
ВП с.-г.	Інвестиції в основний капітал с.-г.	$Y = 54,4 + 7,9X$	0,89	0,81
ВП с.-г.	Прямі іноземні інвестиції в с.-г.	$Y = 46,6 + 0,14X$	0,94	0,97
ВП с.-г.	Бюджетне фінансування с.-г.	$Y = -619,5 + 207X$	0,72	0,92
ВП с.-г.	Банківське кредитування с.-г.	$Y = 77,8 + 4,6X$	0,66	0,43
ВП с.-г.	Власні кошти підприємств	$Y = 17,8 + 168,7X$	0,66	0,45

* Розробка автора за даними [14].

Установлено наявність тісного зв'язку (коефіцієнт кореляції дорівнює 0,72) між бюджетним фінансуванням витратів аграрної сфери і її валовим продуктом, побудовано адекватне регресійне рівняння (коефіцієнт детермінації 0,92), яке дозволяє зробити надзвичайно важливий соціально-економічний висновок: за відсутності бюджетної підтримки валовий продукт аграрної сфери може зменшитися на 619,5 млн грн, тобто на таку суму може зменшитися ВВП національної економіки за недостатньої державної підтримки аграрної сфери. Даний висновок ще раз підтверджує, що в аграрній сфері України держава повинна

здійснювати державне регулювання інвестиційного процесу і як контролювати надані інвестиції, так і використовувати ці інвестиційні ресурси для фінансування національних проєктів, цільових і регіональних програм, які є складники інституційного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери. Необхідність розширення інституційних рамок стає дуже гострою, якщо цілі сталого розвитку сприйняти серйозно [6].

В умовах глобалізаційної економіки, у межах обраної державної інвестиційної політики необхідно мати якісно нові фінансово-економічні механізми та інституціональні рішення у сфері трансформації державного управління, які б координували стратегію сталого розвитку та соціально-економічної політики [15]. Сільськогосподарський сектор потребує нових й інноваційних рішень, комерційно життєздатних [16].

Пріоритетні напрями формування інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери України – проведення кластеризації аграрної сфери нашої держави [12; 17; 18].

На прикладі Дніпропетровської області автори довели, що саме завдяки створенню сучасної інституції – інноваційно орієнтованого кластера аграрної сфери – у регіоні стануть можливими активізація впровадження в практику аграрного виробництва принципів сталого розвитку (завдяки підвищенню інноваційного рівня діяльності аграрних підприємств за рахунок переходу на соціально орієнтовані, ресурсозберігаючі, енергоефективні, екологічно безпечні технології), підвищення конкурентоспроможності агробізнесу, створення системи підготовки спеціалізованих кадрів, формування умов для сталого розвитку сільських територій, а отже і аграрної сфери [13]. Запропонована модель кластера потребує ефективного інформаційного забезпечення, дієвий інструмент якого – трансфер фундаментальних досліджень і прикладних розробок, здійснюваний Інноваційним центром аграрних технологій. Крім того, необхідно, щоб уряди, особливо в країнах, що розвиваються, звернули увагу на програми з охорони навколишнього середовища та його відновлення, створення зелених робочих місць [2].

Актуальність упровадження такої моделі розвитку аграрної сфери Дніпропетровської області обґрунтовують такими чинниками: відсутністю взаємовигідних відносин між партнерами в єдиному технологічному ланцюзі «виробництво – зберігання – переробка – реалізація» сільськогосподарської продукції; стагнацією розвитку галузей аграрного сектора; зниженням частки тваринництва у валовому регіональному продукті області, низькою якістю сировини та готової продукції, яка не відповідає світовим стандартам, низьким рівнем агротехнології і техніки; нерозвиненістю інфраструктури аграрного ринку; низьким рівнем розвитку сільських територій; нераціональним використанням земельних ресурсів. Утім основною проблемою становлення інноваційно орієнтованого кластера аграрної сфери регіону залишається питання фінансування, за допомогою якого формуються фінансові ресурси за рахунок таких джерел: коштів державного й місцевих бюджетів; власних фінансових ресурсів аграрних підприємств; коштів вітчизняних та іноземних інвесторів.

Для вдосконалення механізму фінансування цього інституційного утворення пропонуємо поряд із банківськими установами використовувати кредитні спілки для ефективного фінансового забезпечення малого та середнього агробізнесу.

Світовий досвід свідчить, що кредитні спілки здатні стати тим інститутом, за допомогою якого суб'єкти аграрної сфери можуть суттєво вдосконалити наявний механізм фінансування та вирішити багато нагальних екологічних і соціально-економічних проблем [19; 13; 20].

В умовах системної кризи принциповим стає визначення місця кредитних спілок серед суб'єктів господарювання, що діють на ринку фінансових послуг, підвищення активізації господарської діяльності з урахуванням інтересів членів кредитних спілок і вдосконалення майнових прав та обов'язків кредитних спілок відповідно до світових стандартів.

Досліджуючи динамічні процеси на кредитному ринку України, варто звернути увагу на те, що пройдено кілька етапів, протягом яких змінювалось правове, організаційно-економічне підґрунтя діяльності кредитних спілок. Результати дослідження, проведенні Gulaya [21], вказують на збільшення обсягу надання

кредитів кредитними спілками порівняно із банками. Низький рівень проникнення комерційного банківського кредитування у сільськогосподарський сектор, особливо в країнах, що розвиваються, пов'язаний із низкою структурних факторів, зокрема здійсненням сільськогосподарського виробництва у дисперсних географічних районах. У цих районах банківська інфраструктура, як правило, бідна, операційні витрати під час надання традиційних фінансових послуг високі, фінансові продукти для сільськогосподарських підприємств із урахуванням конкретних ризиків і моделей грошових потоків обмежені [16]. Незважаючи на тенденцію до збільшення обсягів кредитування кредитними спілками сільськогосподарських підприємства, недостатнє опрацювання теоретичних питань, нормативно-правової бази щодо кредитно-кооперативної системи призводить до ототожнення кредитної спілки з банківськими установами, що ускладнює розвиток кредитних спілок в аграрній сфері як самостійних нових інституцій Gulaya [21].

Крім банків і кредитних спілок на кредитному ринку функціонують і інші фінансові інститути, які також можуть бути залучені до кредитування діяльності підприємств аграрної сфери в Україні. Серед інститутів, що функціонують на фінансових ринках, для сільських господарств останнім часом все більшої популярності набувають спеціалізовані кредитні установи, які в різних формах представлені по всьому світу: кредитні кооперативи, державні й взаємні сільськогосподарські фонди та ін. Різні характеристики цих установ впливають на їх ефективність [4].

Підвищення рівня інвестицій і доступу до фінансових послуг – ключовий фактор зростання продуктивності сільського господарства. Доступність банківських і кредитних коштів не тільки підсилює попит і пропозицію сільськогосподарських ресурсів, а й сприяє зростанню сільського господарства шляхом заохочення підприємництва, інновації та впровадження технології.

Крім формування ефективних умов діяльності установ, що фінансуватимуть сталий розвиток сільськогосподарської сфери, потрібно конкретизувати об'єкти, які потребують інвестиційних вливань для сільськогосподарської адаптації до зміни клімату і

сталого розвитку. До них можуть бути віднесені: інвестиції в інфраструктуру збереження водних ресурсів (наприклад, у зрошення, подачу води, терасування землі, зберігання води, інтегровані системи дренажу), інвестиції в сільськогосподарські науки і технології (наприклад, у більш глибоке розуміння наслідків зміни клімату та нових сортів сільськогосподарських культур, міжнародну передачу технологій та локальне розширення відділів технології, біотехнології і технології економії води) [9].

Поряд із розвитком фінансових інститутів, які кредитуватимуть реалізацію сталих проєктів підприємств аграрної сфери, потрібно вдосконалювати нормативно-правовий складник державного фінансового механізму забезпечення сталого розвитку аграрної сфери. Спираючись на досвід країн, де застосування цих механізмів сприяло ефективному сталому розвитку, дослідники вважають, що саме податкове фінансування за допомогою субвенцій і дотацій, здійснення економічних і соціальних програм державного розвитку та розвитку регіональної економіки може активізувати господарську діяльність в регіонах, створити умови для посилення економічно доцільної спеціалізації економіки областей, залучення іноземного капіталу в райони, що мають для цього найбільш сприятливі передумови, сприяти створенню нових виробництв, здатних конкурувати на міжнародному рівні, скороченню бюджетного дефіциту областей [11, с.42]. Bianco [2], крім того, вказує на необхідні фінансові та нормативні державні заходи, такі як субсидування, стягнення спеціалізованих податків, підтримка громадських R&D, міжнародна фінансова допомога і регулювання стандартів, маркетингові процеси (наприклад, екомаркування та програми сертифікації). Їх реалізація сприятиме ефективнішому фінансовому забезпеченню сталого розвитку аграрної сфери.

На державному рівні стратегічним напрямом інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери є прийняття проєкту Концепції «Державна програма сталого сільського розвитку України на період до 2025 р.» [22]. На нашу думку, документ потребує деяких уточнень:

1) підрозділ 2 розділу 5 «Покращення навколишнього середовища та ландшафту сільських територій» необхідно доповнити такими пунктами:

- підтримка застосування природних ландшафтних технологій, що сприяють збереженню і захисту ландшафту, біорізноманіття, ареалів поширення біологічних видів і продуктивності сільських угідь;

- консервація та виведення з активного обробітку малопродуктивних, забруднених і непридатних до ведення на них сільськогосподарського виробництва земель і їх залуження або заліснення;

- поліпшення агроекологічного іміджу України шляхом жорсткого дотримання вимог належної сільськогосподарської практики (сівозмін, обмеження використання агрохімікатів, нульової обробки ґрунту, утримання тварин тощо);

- схвалення національного кодексу сталого агрогосподарювання, що включатиме комплекс обов'язкових до виконання заходів зі зниження впливу аграрного виробництва на довкілля (аналогічно до ухвалених в ЄС Кодексів Доброї і Належної сільськогосподарської практики) та впровадження принципу перехресної відповідальності під час здійснення бюджетної підтримки на основі таких правил ведення сільського господарства;

- виділення земельних ділянок високої природної цінності з багатим біорізноманіттям і впровадження спеціальних режимів їх використання із залученням громад і суб'єктів агрогосподарювання до цієї діяльності, створення рекреаційного лісопольового ландшафту;

- організація роботи з видалення залишків агрохімікатів на занедбаних складах та інших, у тому числі й необлаштованих, місцях їх зберігання; посилення контролю і відповідальності за викидання сміття, організацію стихійних сміттєзвалищ, скидання забруднених вод у поверхневі водойми в сільській місцевості;

- впровадження комплексу протиерозійних заходів і заходів, спрямованих на попередження та елімінацію ерозійних і деградаційних процесів у сільськогосподарському землекористуванні, у тому числі через відновлення систем полезахисних лісонасаджень;

- розвиток і відновлення мереж водовідведення та очисних споруд у сільській місцевості, відповідальність за забруднення підземних водотоків;

- підтримка виробництва енергії з альтернативних екологічно-нейтральних джерел;

- відновлення малих річок і тих, що пішли під землю;

- широке впровадження засад природного землеробства та органічного виробництва;

2) підрозділ 4 розділу 5 «Вдосконалення системи керування сільськими територіями» слід доповнити заходами щодо зміцнення інституціональної бази сталого розвитку аграрної сфери, а саме створенням Агентства сталого розвитку аграрної сфери. Очікуваним результатом стануть координація та інтеграція концепції сталого розвитку в аграрну політику України;

3) розділ 5 «Шляхи і способи вирішення проблеми, строк виконання програми» доповнити підрозділом 5 «Створення аграрного інноваційно орієнтованого освітнього простору», який включає пункти:

- імплементація моделі інноваційного розвитку «аграрна освіта – аграрна наука – аграрна сфера»;

- створення сучасної інноваційної інфраструктури в аграрних закладах освіти: у вигляді інноваційних центрів аграрних технологій, центрів трансферу аграрних технологій, студентських бізнес-інкубаторів; центрів природного землеробства;

4) шостий розділ «Очікувані результати виконання програми, визначення її ефективності» доповнити пунктами:

- підвищення рівня інтеграції аграрної освіти і науки з аграрним бізнесом, сільськими територіями та громадами;

- формування високого рівня екологічної свідомості й екологічного складу мислення студентів-аграріїв шляхом удосконалення навчальних програм аграрних закладів освіти із урахуванням екологічних імперативів;

- розвиток малого підприємництва в аграрній сфері, підвищення іміджу аграрного виробництва, якості життя сільських територій;

- розвиток інноваційного підприємництва в освітньому середовищі аграрних закладів освіти;
- формування підприємницької компетенції у студентів-аграріїв, розвиток наукового й творчого потенціалу студентів ВНЗ.

Таким чином, можна констатувати, що інституційні засади фінансового забезпечення сталого розвитку аграрної сфери – це сукупність законодавчих, організаційних і соціально-економічних заходів державних і місцевих органів влади та управління, а також суб'єктів господарювання у сфері фінансових відносин, заснованих на науково обгрунтованій концепції, спрямованій на ефективне формування, організацію та використання фінансових ресурсів для досягнення запланованого динамічного соціально-еколого-економічного ефекту. З огляду на актуальність в Україні інституційних перетворень і сталого розвитку аграрної сфери ми переконані у важливості досвіду Європейських країн.

У дослідженні було обгрунтовано теоретико-методологічний підхід щодо застосування в умовах глобалізації «кластерної політики» для формування інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку агросфери України і створення інноваційно орієнтованого кластера аграрної сфери регіону із урахуванням існуючого науково-інноваційного потенціалу, рівня господарювання конкретної території, специфіки розвитку окремих сфер сільськогосподарської діяльності, із обов'язковим використанням кредитних спілок як перспективної інституції на кредитному ринку України.

Цінність дослідження полягає у визначенні тісноти зв'язку між обсягами інвестиційного забезпечення і рівнем розвитку національної економіки (ВВП) та аграрної сфери (ВП с.-г).

Практичне використання наведених у цій статті рекомендацій із корегування проекту Концепції «Державна програма сталого сільського розвитку України на період до 2025 року» дозволить оптимізувати фінансовий механізм державної підтримки сталого розвитку аграрної сфери України.

Перспективний напрямок досліджень – вивчення та оцінка можливостей застосування іноземного досвіду в оптимізації

складників інституційного забезпечення фінансування сталого розвитку аграрної сфери України.

Бібліографічні посилання

1. Pretty, J. Agricultural sustainability: concepts, principles and evidence [Text] / J. Pretty // *Philosophical transactions of the royal society B: Biological sciences.* – 2008. – 363(1491). – P. 447–465.

2. Bianco, A. Green jobs and policy measures for a sustainable agriculture [Text] / A. Bianco // *Agriculture and Agricultural Science Procedia.* – 2016. – 8. – P. 346–352.

3. Busch, T. Sustainable development and financial markets: old paths and new avenues [Text] / T. Busch, R. Bauer, M. Orlitzky // *Business & Society.* – 2015. – 55(3). – P. 303–329.

4. Swinnen, J. F. Agricultural credit problems and policies during the transition to a market economy in Central and Eastern Europe [Text] / J. F. Swinnen, H. R. Gow // *Food Policy.* – 1999. – 24 (1). – P. 21–47.

5. Борисова, В. А. Перспективи розвитку системи кредитної кооперації в аграрній сфері [Текст] / В. А. Борисова // *Вісн. Сум. нац. аграр. ун-ту. Сер.: Фінанси і кредит.* – 2011. – №1. – С. 38–43.

6. Najam, A. Financing sustainable development: crises of legitimacy [Text] / A. Najam // *Progress in development studies.* – 2002. – 2(2). – P. 153–160.

7. Eurosif [Electronic resource]. – Accessed mode: <http://www.eurosif.org/about-us/>. – Title from the screen.

8. Steckel, J. From climate finance toward sustainable development finance [Text] / J. Steckel, M. Jakob, C. Flachsland, U. Kornek, K. Lessmann, O. Edenhofer // *Wiley Interdisciplinary Reviews: Climate Change.* – 2016. – 8(1). – P. e437.

9. Huang, J. Financing sustainable agriculture under climate change / J. Huang, Y. Wang // *J. of Integrative Agriculture.* – 2014. – 13(4). – P. 698–712.

10. The State of Food and Agriculture [Electronic resource]. – Rome: Food and Agricultural Organization of the United Nations, 2012. – Accessed mode: <http://www.fao.org/docrep/017/i3028e/i3028e.pdf> – Title from the screen.

11. Литвин, М. В. Фінансування регіонального розвитку Іспанії в контексті досягнення сталого розвитку [Текст] / М. В. Литвин // *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій.* – 2013. – Т. 21, вип. 2. – С. 35–43.

12. Васильєва, Н. К. Математичні моделі інноваційного розвитку в аграрній економіці [Текст]: монографія / Н. К. Васильєва. – Д. : РВВ ДДПУ, 2007. – 348 с.
13. Катан, Л. І. Економічне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери України [Текст] / Л. І. Катан. – Суми: Довкілля, 2012. – 376 с.
14. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Заголовок з екрана.
15. Колодко, Г. В. Глобалізація, трансформація, кризис – що далі? [Текст] / Г. В. Колодко; вводная часть Р. С. Гринберга. – М.: Магістр, 2011. – 176 с.
16. Oberholster, C. Financing agricultural production from a value chain perspective: Recent evidence from South Africa [Text] / C. Oberholster, C. Adendorff, K. Jonker // Outlook on Agriculture. – 2015. – 44(1). – P. 49–60.
17. Бакум, В. В. Методологія розробки агропромислових кластерних утворень регіону [Текст] / В. В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. – №4. – С. 38–44.
18. Кропивко, М. Ф. Кластерний підход до управління сільським розвитком [Текст] / М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2014. – №5. – С. 55–58.
19. Гончаренко, В. В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи [Текст] / В. В. Гончаренко // Финансовые услуги. – 2002. – № 1–2. – С. 13–19.
20. Розвиток кредитних спілок і кооперативів у Канаді: українсько-канадський досвід [Текст] // Вісн. кредит. кооперації. – 2008. – Червень-серпень (№4): аналіт.-інформ. дод. – С. 64–70.
21. Gulaya, A. S. Institutional and organizational framework of credit granting of the agricultural sector in Ukraine [Text] / A. S. Gulaya // Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice. – 2015. – 1(18). – 64–71.
22. Проект Концепції «Державна програма сталого сільського розвитку України на період до 2025 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://docviewer.yandex.ua>. – Заголовок з екрана.

© Катан Л.І., 2017

1.4. Аграрні цикли в економіці України та використання фінансових важелів антициклічного регулювання для забезпечення сталого розвитку АПК

Розвиток ринкової економічної системи відбувається циклічно. Для пом'якшення руйнівного впливу циклічних коливань використовуються інструменти та механізми антициклічної політики. Відповідно, для забезпечення сталого розвитку АПК необхідне релевантне антициклічне регулювання даної підсистеми в межах національної економічної системи. Але і сам агропромисловий комплекс не є однорідним утворенням, а складається з певних підсистем (галузей, підгалузей, кластерів тощо), кожна з яких може мати свій циклічний ритм розвитку. В цілому в межах АПК можна говорити про поліциклічну динаміку, що характеризується взаємозалежністю та взаємодією циклів різної природи, різної тривалості, з різною амплітудою коливань тощо. За таких умов виникає необхідність визначення «базового» циклу, який виступає певною «віссю» циклічної динаміки агропромислового комплексу в цілому. Очевидно, таким циклом виступає аграрний цикл, оскільки саме сільськогосподарське виробництво є найважливішим системоутворюючим фактором в загальній структурі АПК. Саме тому першочерговим завданням є визначення фази аграрного циклу в сучасних умовах і формування відповідного комплексу форм та методів антициклічної політики в аграрному секторі. Особливої гостроти вирішення цього завдання набуває в періоди аграрних криз, коли антициклічні дії держави повинні перетворитися на оперативну антикризову політику, здатну не тільки пом'якшити кризове падіння, але й забезпечити підвалини для подальшого виходу у фази поживлення та піднесення.

Варто зазначити, що в сучасній економічній літературі не існує «задовільно працюючої теорії аграрних криз. Думається, що без історії така теорія і неможлива. Тим більше, без історичного контексту неможливе дослідження циклічних процесів в аграрному розвитку. Вірним є і зворотне твердження: при постановці та вивченні даної проблеми в історичному контексті потрібне чітке визначення аграрної кризи та набір однозначно трактованих критеріїв, що дозволяють констатувати та датувати кризові ситуації. Але в сучасній науці не існує загально визначених

дефініцій. Навіть сам термін «криза» часто застосовується не строго, а в загально використуваних значеннях... Якщо з приводу загальної економічної кризи в середовищі експертів є консенсус – кризою (рецесією) прийнято називати ситуацію зниження ВВП більше 6 місяців поспіль, - то критерії кризи в сільському господарстві, якими оперують сучасні економісти-аграрники, як правило, ситуативні»[1, с.4]. Так, наприклад, Д.В.Шиян підкреслює: «Аграрний цикл має дві фази: підвищеної і відносно пониженої врожайності. Але охарактеризувати другу фазу як таку, при якій виробники перебувають у стані кризи, скоріш за все, підстав нема, по ряду причин. Головна з них полягає в тому, що в ці роки виробництво у порівнянні із попередньою фазою може не тільки не скорочуватися, а навіть і зростати»[2]. Подібний підхід взагалі заперечує теоретичну можливість існування аграрних криз як фаз циклу. В такому випадку аграрна криза повинна розглядатися як феномен нециклічних коливань в економіці, а саме – як структурна криза. Як зазначає О.В.Говядовська, «специфіка аграрної сфери провокує виникнення поряд із аграрними кризами як складово еволюційно-відтворювальної кризи, зумовленою циклічними коливаннями ринкового господарства, аграрних криз як самостійного явища, причинами яких є зростання нереалізованих запасів сільськогосподарської сировини; скорочення виробництва основних видів сільськогосподарської продукції, падіння цін на сільгоспродукцію; виведення земель сільськогосподарського призначення з обороту; скорочення малих форм господарювання в аграрному секторі»[3, с.69].

Найбільш поширеними у світовій економічній літературі є чотири групи теорій аграрних криз: теорії «відображення», тобто залежності аграрних криз від промислових; теорії аграрних криз як складових частин циклічних криз відтворення; теорії «перманентної» аграрної кризи; теорії тривалих самостійних аграрних криз[3]. Кожна з теорій описує певний аспект аграрної кризи і, напевно, найбільш повну картину даного економічного явища може дати лише їх органічне поєднання. Не ставлячи за мету дати повний аналіз кожної групи теорій, зупинимось на наступних важливих моментах.

По-перше, і аграрний цикл, і аграрна криза формуються та реалізуються під впливом, з одного боку – природних факторів, з іншого – політичних і соціальних факторів. Вплив природних

факторів зазвичай пояснюється циклами сонячної активності. На це звернув увагу ще Джевонс. Сучасні дослідження підтверджують значущість активності Сонця для пояснення економічних циклів в цілому і аграрних циклів зокрема. Що стосується впливу політичних подій на аграрні цикли, то цікаві результати були отримані В.Г.Растянніковим та І.В.Дерюгіною при дослідженні врожайності хлібів в Росії за 1795-2007 роки [4]. Використовуючи методику М.Кондратьєва, авторам вдалося виділити чотири повних цикли в динаміці врожайності з інтервалом в 50-60 років та фазами зростання тривалістю 23-32 роки. Початок п'ятого циклу, який демонструє отриманий авторами графік, свідчить про можливість підвищення врожайності до 2020-2030 років. До речі, аналогічні дослідження для аграрного сектору економіки України в 2011 році також свідчать про існування зростаючого тренду як врожайності, так і валового збору зернових [5], а статистика останніх років підтверджує цей факт. На графіках аграрних циклів, отриманих В.Г.Растянніковим та І.В.Дерюгіною, можна побачити періоди тимчасової зміни у напрямку руху врожайності, що хронологічно пов'язані із періодами НЕПу та «перебудови». В ці періоди економічна політика була сприятливою для сільськогосподарського виробництва, тому виникали періоди «компенсаційного» зростання врожайності: незважаючи на те, що аграрний цикл знаходився на фазі зниження, врожайність починала зростати. Але в кожному з цих випадків зміни тренду не відбулося: згортання НЕПу та завершення «перебудови» крахом СРСР не дозволило змінити динаміку аграрних циклів. Можна припустити, що виважена економічна політика, в тому числі і антициклічна, послідовна і розрахована на тривалий період, здатна вплинути на циклічну динаміку як аграрного сектору, так і АПК в цілому.

По-друге, розуміння кризи як певного переломного моменту передбачає обмежений період часу існування кризи. Незалежно від того, розглядається аграрна криза як фаза аграрного циклу чи як самостійна структурна криза (нециклічне коливання), вона не може описувати постійний чи довгостроковий стан аграрної сфери. Тому, напевно, недоцільно говорити про «перманентну» аграрну кризу. Натомість Л.І.Абалкін пропонував для визначення тривалого ненормального стану аграрного сектору

використовувати термін «аграрна трагедія», яка почалася в 1917 році і при різних урядах тільки поглиблюється [6].

По-третє, існування взаємозв'язку між циклами відтворення та аграрними циклами і кризами стало об'єктом підвищеної уваги в період світової фінансово-економічної кризи 2008-2010 років. Майже одночасно розгорнулася світова продовольча криза 2007-2008 років. Вона характеризувалася надзвичайним зростанням цін на продукти харчування та іншу сільськогосподарську продукцію, а також скороченням світових запасів продовольства. Серед причин кризи експерти найчастіше називали такі, як посуха 2006 року в країнах-виробниках зерна, що співпало із стрибком цін на нафту; збільшення обсягів використання біопалива, що викликало перерозподіл посівних площ у світі на користь культур, які є сировиною для його виробництва; зростання добробуту населення країн, що розвиваються, особливо Китаю, і збільшення попиту на продовольство, в тому числі на м'ясо-молочні продукти, споживання яких раніше було вкрай низьким і не входило до традиційних потреб. Для опису тенденції випереджаючого зростання рівня цін на продовольство використовувався спеціальний термін «агфляція», тобто аграрна інфляція. Максимального рівня світові ціни на продукцію сільського господарства досягли у 2008 році, однак негативні прогнози щодо подальшого розвитку подій не справдилися. Але пошук взаємозв'язків між світовою фінансово-економічною кризою і світовою продовольчою кризою знову привів економічну науку до необхідності визначити межі і сфери двох теоретичних підходів до розуміння сутності кризи. Перший з них полягає у розумінні кризи як прояву краху ліберальної економіки (відповідно аграрної кризи – як прояву краху аграрної економіки, що базується на ринкових засадах) і формування ситуації біфуркації, за якої можливий перехід до принципово нових, якісно інших соціально-економічних основ функціонування системи. Другий теоретичний підхід характеризується розумінням кризи як частини економічного циклу (відповідно, аграрної кризи – як частини аграрного циклу) в процесі технологічної трансформації.

Відсутність загальновизнаної теоретико-методологічної бази для аналізу феномена аграрних циклів та криз суттєво ускладнює процес формування антициклічної політики, адекватної існуючому стану розвитку вітчизняного АПК. Враховуючи, що

агропромисловий комплекс є підсистемою загальної соціально-економічної системи, аналіз циклічної динаміки сільськогосподарського виробництва необхідно здійснювати в тісному зв'язку з аналізом макроекономічного циклу. Як підкреслює Ж.А Ахмедова, «для аграрної сфери притаманні особливі аграрні відносини, які знаходяться у складній взаємодії із існуючим ладом соціально-економічних відносин... Тому неможливо розглядати кризу в аграрній сфері відірвано від економічної ситуації в країні»[7, с.227].



Рис.1. Динаміка реального ВВП та обсягів сільськогосподарського виробництва в Україні, 1990-2016 рр.

Динаміку реального ВВП та обсягів сільськогосподарського виробництва ілюструє графік на рис.1, побудований за даними [8; 9]. За період 1990-2016 рр. амплітуда коливань темпів приросту обсягів виробництва сільськогосподарської продукції була більшою, ніж темпів приросту ВВП України, а фази коливань аграрного та макроекономічного циклів в українській економіці не завжди співпадали. Коливання темпів приросту обсягів виробництва в сільському господарстві за останні роки швидше нагадують так званий «білий шум», а не зміну фаз аграрного

циклу. Враховуючи, що при цьому обсяги виробництва в абсолютному виразі зростають, за формальними ознаками можна говорити про відсутність аграрної кризи в сучасній економіці України.

Але проведення більш детального аналізу ситуації, що склалася в сучасному вітчизняному АПК, ставить під сумнів доцільність такого висновку. Як підкреслює О.М.Кравченко: «Виходячи з порівняння інтенсифікації використання земельних та трудових (людських) ресурсів, обсягів та ефективності виробництва продукції сільського господарства в Україні з сусідніми країнами, лідерами виробництва та світом в цілому, з'ясувалось головне – Україна виробляє значно менше продукції тим самим суттєво втрачаючи частку світового виробництва» [10, с.158].

Таким чином, в АПК України склалася специфічна ситуація: на тлі хвилі підвищення аграрного циклу спостерігається глибока трансформаційна (нециклічна) аграрна криза. Незважаючи на підвищення врожайності основних зернових культур, збільшення частки АПК у ВВП країни та неухильне зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції протягом останніх років – аграрна криза в сучасній вітчизняній економічній системі має місце.

Проблема виходу із цієї кризи значно поглиблюється за рахунок того, що використання традиційних грошово-кредитних та фіскальних антициклічних інструментів не дає очікуваного автоматичного ефекту при застосуванні в умовах нециклічних коливань. Крім того, аграрна криза як криза АПК, що виступає підсистемою загальної соціально-економічної системи країни, розгортається в умовах фінансово-економічної кризи, яка носить глобальний характер. Відповідно, наголос у сукупності форм, методів та інструментів антикризової політики держави повинен припадати на фінансові важелі виходу з аграрної кризи.

В контексті вирішення цих питань першочергову увагу доцільно приділити створенню умов для здійснення сільськогосподарськими виробниками ефективного фінансового управління. Йдеться про можливість формування оптимальної структури капіталу, здатної забезпечити зростання рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) та збільшення ринкової вартості бізнесу. Як відомо, ефективність

використання власного і запозиченого капіталу підприємством, що функціонує в умовах ринку, характеризується за допомогою ефекту фінансового ліверіджу (фінансового важеля). Ефект фінансового ліверіджу (ЕФЛ) показує прирощення до рентабельності власного капіталу за рахунок використання запозиченого капіталу. Якщо даний показник має додатне значення – підприємству доцільно використовувати запозичений капітал; якщо ж він має від’ємне значення – значить, використання запозиченого капіталу веде до скорочення віддачі від капіталу власного, і використовувати, наприклад, банківські кредити підприємству недоцільно. Розрахунок ефекту фінансового важеля здійснюється за формулою:

$$\text{ЕФЛ} = (1 - \text{СП}) * (\text{КВРА} - \text{ПК}) * (\text{ЗК} / \text{ВК}), \quad (1)$$

де СП – ставка податку на прибуток; КВРА – коефіцієнт валової рентабельності активів; ПК – процент за кредит; ЗК – запозичений капітал; ВК – власний капітал.

В зазначеній формулі виділяють три складові: податковий коректор (1-СП), диференціал фінансового ліверіджу (КВРА-ПК) та плече (коефіцієнт) фінансового важеля (ЗК/ВК). Оскільки сільськогосподарські виробники зазвичай сплачують фіксований податок, який не залежить від результатів фінансової діяльності (отриманого прибутку), то податковим коректором при розрахунку ефекту фінансового важеля можна знехтувати. Врешті-решт, на даному етапі фінансового управління нас цікавить, додатною чи від’ємною буде величина ЕФЛ, тобто доцільно чи ні підприємству брати кредит. А на знак ЕФЛ податковий коректор не впливає, оскільки ставка податку не може перевищувати 100% (або в долях одиниці – не може бути більшою за одиницю) і, відповідно, податковий коректор є завжди додатною величиною. Аналогічно додатною величиною виступає плече фінансового важеля: воно може бути більшим за 1, меншим за 1 або дорівнювати 1, але це завжди – додатна величина. Єдине, що впливає на знак ЕФЛ – це диференціал. Різниця між показником валової рентабельності активів (тобто відношенням всього отриманого прибутку до загальної величини активів) та процентами за кредит може бути як додатною, так і від’ємною величиною. Як показує досвід, для переважної

більшості сільськогосподарських виробників диференціал фінансового ліверіджу є величиною від'ємною. Відповідно і добуток усіх складових ефекту фінансового ліверіджу дає від'ємний результат. Виходить, що підприємствам не вигідно використовувати запозичений капітал, бо це призводить до зменшення віддачі від власного капіталу. Інтуїтивно розуміючи не вигідність використання позик за існуючих умов кредитування, більшість керівників сільськогосподарських підприємств намагаються обходитися виключно власним капіталом. З одного боку, це дозволяє зменшити фінансовий ризик, але з іншого – не дає підприємству можливості збільшити активи і забезпечити зростання виручки та прибутку в умовах сприятливої ринкової кон'юнктури, примушує існувати в межах простого, а не розширеного відтворення.

Чому ж диференціал, а разом із ним і ефект фінансового ліверіджу, набуває від'ємного значення? Справа в тому, що банківські проценти за довгостроковий кредит значно перевищують віддачу від активів. Для вирішення цієї проблеми можливі два шляхи. Перш за все, підвищити віддачу від активів – наприклад, за рахунок придбання та використання нової техніки, нових високопродуктивних порід сільськогосподарських тварин, будівництва сучасних ферм тощо. Для здійснення такої діяльності потрібні кредити; але ж проценти по них і так занадто високі. Виникає своєрідне замкнене коло: щоб підвищити віддачу від власного капіталу, потрібні нові довгострокові кредити на придбання сучасних високоефективних активів, але проценти по таких кредитах ще більше знизять віддачу від власного капіталу. Щоб «розірвати» це коло, треба йти іншим шляхом: знизити проценти по кредитах. Це дозволить сільськогосподарським виробникам навіть за існуючого рівня рентабельності активів перейти до додатної величини ефекту фінансового важеля. Фактично це означатиме суттєве зниження фінансового ризику, оскільки показник ЕФЛ характеризує саме фінансовий ризик. За таких умов підприємства почнуть формувати оптимальну структуру капіталу, що дозволить поступово підвищити віддачу від власного капіталу та забезпечити оновлення активів і зростання їх рентабельності. Але подібна програма дій вимагає розробку і впровадження дієвої системи пільгового кредитування сільськогосподарських виробників. При цьому в центрі уваги

повинні біти малі і середні сільськогосподарські виробники – тобто ті господарства, які забезпечують сталість розвитку аграрного сектору (в тому числі і шляхом збереження біологічного розмаїття, на відміну від аграрних монополістів, зосереджених на монокультурах чи моно-породах). На жаль, на сьогодні державну допомогу сільськогосподарським виробникам ділять між собою великі агрохолдинги.

Зрозуміло, що створення умов для реалізації ефективного фінансового менеджменту малими і середніми сільськогосподарськими виробниками – це не єдиний напрям державної антициклічної політики в аграрній сфері. Але він яскраво демонструє один з найважливіших принципів такої політики: регулювати попит та пропозицію на макрорівні, не порушуючи при цьому механізми саморегулювання на мікрорівні. Сталість розвитку аграрної сфери може бути досягнута лише за умов збереження цього принципу в діяльності держави.

Нестабільність макроекономічного розвитку висуває на порядок денний завдання створення комплексної системи «превентивного антикризового регулювання аграрного виробництва, що забезпечує його стійкість та націлює підприємства на повне, ефективне задоволення потреб суспільства у сільськогосподарській продукції... До таких напрямків відносяться: різноманітні методи державної підтримки цін на сільськогосподарські продукти, стимулювання технічної реконструкції та технічного прогресу сільського господарства, аграрний протекціонізм та сільськогосподарський демпінг, регламентація або обмеження сільськогосподарського виробництва, розвиток сільських територій»[7, с.85].

Таким чином, регулювання аграрного циклу як передумова забезпечення сталого розвитку АПК України ускладнюється рядом зовнішніх та внутрішніх факторів, серед яких суттєву роль відіграють наступні: відсутність єдиної теоретико-методологічної бази дослідження аграрних циклів, нециклічний характер сучасної аграрної кризи (що не дає можливості використовувати традиційні важелі антициклічної політики), недотримання в сучасній антициклічній політиці принципу органічного поєднання механізмів саморегулювання на мікрорівні та активних регулюючих дій держави в сфері макроекономіки,

відсутність комплексного випереджаючого антициклічного регулювання агропромислового комплексу як складової підсистеми загальної соціально-економічної системи. Здійснення ефективного антициклічного регулювання АПК можливе за допомогою використання релевантних фінансових важелів та механізмів.

Бібліографічні посилання

1. Кузнецов И.А., Никулин А.М. Циклы и кризисы аграрного развития: история и современность. – М.:2016. - <ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/1655.pdf>

2. Шиян Д.В. Аграрні цикли: історія, методологія, практика [Текст] / Д. В. Шиян // Економіка АПК: міжнародний науково-виробничий журнал. - 2013. - № 2. - С. 43-48.

3. Говядовская О.В. Экономическое содержание аграрных циклов в теоретических координатах эволюционной теории и теории экономических циклов /О.В. Говядовская// JOURNAL OF ECONOMIC REGULATION (Вопросы регулирования экономики). - Том 2, № 2. – 2011. – С.68-76.

4. Растянников В.Г., Дерюгина И.В. Урожайность хлебов в России. 1795 – 2007. - М.: Институт востоковедения РАН,2009.-192 с.

5. Месель-Веселяк В.Я. Прогноз урожайності валових зборів сільськогосподарських культур в Україні на 2011 рік / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. - №5. – С.26-33.

6. Абалкин Л.И. Аграрная трагедия России // Вопросы экономики.- 2009. -№ 9.- С. 7–14.

7. Ахмедова Ж.А. Понятие и причины аграрных кризисов/ Ж.А.Ахмедова //Экономические науки. – 2011. -№3 (76).– С.226-229.

8. agroua.net/statistics/

9. CIA World Fastbook

10. Кравченко О.М. Порівняльна характеристика сільського господарства України та півдних країн світу / О. М. Кравченко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). - 2013. - № 1(2). - С. 150-159.

© Лелюк Ю.М., 2017

1.5. «INTERWENCJONIZM NOWOCZESNY» W ZARZĄDZANIU ROZWOJEM OBSZARÓW WIEJSKICH W POLSCE

Transformacja społeczno-gospodarcza i polityczna w 1989 roku w Polsce preferowały podejście rynkowe „niewidzialnej ręki”, prywatyzację i deregulację oraz ograniczanie roli państwa. W pierwszym okresie transformacji zastosowano podejście skrajnie liberalne. W sposób rewolucyjny stawiano na rynek, bezkrytycznie lansując tezy o interwencjonizmie lwowianina Ludwiga von Misesa z pracy „Interwencjonizm”, że „jest on zaledwie zbiorem procedur utrudniających funkcjonowanie gospodarki rynkowej, a w rezultacie niszczących ją. Przeszkadza on produkcji i ogranicza możliwości zaspokajania potrzeb. Nie czyni on ludzi bogatszymi, lecz biedniejszymi” [8].

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 r. wiązało się z głęboką przebudową otoczenia instytucjonalnego prawie wszystkich sektorów gospodarki. Fundamentalnie zmieniło się zarówno instrumentarium państwowej interwencji, jak i wymagania jakościowe warunkujące wprowadzenie produktów na rynek. Najistotniejsza zmiana jednak dokonała się w zakresie regulacji dotyczących tworzenia i funkcjonowania wielu podmiotów życia gospodarczego, wielkości produkcji i jakości świadczonych usług.

W okresie poprzedzającym wejście Polski do Unii Europejskiej możemy w procesie transformacji wyróżnić trzy etapy: etap I – przełomu, lata 1989-1993; etap II – stabilizacji i rozwoju, lata 1994-1997; etap III – decentralizacja zarządzania, niebezpieczeństw i poszukiwań, lata 1998-2003 [6, s. 99-129].

Etap I – charakteryzuje się - z jednej strony – zwiększeniem znaczenia sektora prywatnego oraz decentralizacją i powstaniem samorządu terytorialnego na poziomie gmin oraz z drugiej strony – powstaniem rejestrowanego bezrobocia, intensywną prywatyzacją, nieewolucyjnym sposobem wymiany kadr dyrektorskich w przedsiębiorstwach państwowych i ich rotacją, drastycznym spadkiem produkcji przemysłowej, wzrostem cen, obniżeniem dochodów rolników indywidualnych o 57 %. Przeciętna liczba pracujących zmniejsza się z 17 389 tys. w roku 1989 do 16 280 tys. w 1990,

15 326 tys. osób w roku 1991, 14 676 tys. osób w roku 1992 oraz 14 330 w roku 1993. Dynamika procesu prywatyzacji była następująca: w roku 1990 – 130 spółek Skarbu Państwa, w roku 1991 – 1128, w roku 1993 – 1271. W roku 1990 ceny towarów i usług konsumpcyjnych zwiększyły się w stosunku do roku 1989 siedem razy, w 1991 ponad 12 razy, w 1992 ponad 16 razy, a w 1993 – 22 razy. Na przełomie 1992 i 1993 roku nowi dyrektorzy stanowili 95-97% dyrektorskiej kadry. Pod koniec 1992 roku średni staż pracy dyrektorów nie przekraczał jednego roku. Liczba spółek prywatnych wzrosła z 35 tys. w roku 1990 do 53 tys. w 1991, udział sektora prywatnego w PKB do 47,1% w 1992 roku i 52% w roku 1993 [5, s. 206-207].

Etap II - rozpoczyna przekroczenie 50% udziału sektora prywatnego w PKB oraz wzrost produktu krajowego brutto, a także zmniejszenie tempa prywatyzacji i redukcja wzrostu cen towarów i usług konsumpcyjnych. W roku 1994 PKB wzrasta o 5,2%, w roku 1995 o 7%, w 1996 o 6%, w 1997 o 6,8%, a średniorocznie o 6,3%. Bezrobocie zmniejsza się z 2890 tys. osób w roku 1993 do 1862 tys. osób w 1997 roku. Stopa bezrobocia rejestrowanego w latach 1993-1997 zmniejsza się z 16,4% do 10,3%.

Etap III – reforma samorządów powiatów i województw, problemy demokratyzacji i poszukiwań. Efektem nowego podziału administracyjnego kraju oraz budowy trójszczeblowego systemu samorządu terytorialnego w Polsce w latach dziewięćdziesiątych miały być decentralizacja zarządzania w państwie, usprawnienie obsługi obywateli i zwiększenie potencjału rozwojowego społeczności regionalnych oraz dostosowanie struktur administracji publicznej do standardów Unii Europejskiej. Zmiany te formalnie zagwarantowały wspólnotom samorządowym (lokalnym i regionalnym) sprawowanie części władzy publicznej we własnym imieniu i na własną odpowiedzialność.

W pierwszym okresie zmian w Polsce, obserwuje się drastyczny upadek przemysłu i rolnictwa. Polityka i działania ekip rządowych były podporządkowana celowi integracji z Unią Europejską, gdzie w sektorze rolnym, wspólna polityka rolna opierała się na trzech zasadach: wspólnym rynku rolnym, wspólnotowych preferencjach i finansowej solidarności. Celami wspólnej polityki

rolnej według Art. 33.1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską są:

1. Zwiększenie wydajności rolnictwa przez wspieranie postępu technicznego, racjonalny rozwój produkcji rolnej, jak również optymalne wykorzystanie czynników produkcji, zwłaszcza siły roboczej;

2. Zapewnienie w ten sposób odpowiedniego poziomu życia ludności wiejskiej, zwłaszcza przez podniesienie indywidualnego dochodu osób pracujących w rolnictwie;

3. Stabilizacja rynków;

4. Zagwarantowanie bezpieczeństwa dostaw;

5. Zapewnienie rozsądnych cen w dostawach dla konsumentów [15, s. 26.].

Wspólna polityka rolna jest historycznie pierwszą spośród wspólnych polityk społeczno-ekonomicznych Unii Europejskiej. Wspólna polityka rolna, jak zauważa L. Ciamaga - to najbardziej rozwinięty sektor polityki gospodarczej UE. „Żadna inna dziedzina nie została tak szczegółowo uregulowana wspólnymi przepisami jak rolnictwo. Niezliczone rozporządzenia Rady i Komisji, dyrektywy, decyzje, zalecenia, wchodzące często w najdrobniejsze szczegóły, tworzą mozaikę trudną do ogarnięcia, w której gubią się nawet wytrawni znawcy przedmiotu” [1, s. 147]. Interesy w sektorze rolnym poszczególnych państw były i są bardzo różne – w szczególności rozbieżne były preferencje Niemiec i Wielkiej Brytanii z jednej strony i Francji z drugiej.

W Polsce, po drugiej II światowej, rolnictwo bardzo różniło się od innych państw socjalistycznych. Użytki rolne w Polsce zajmują 16,8 mln ha, co stanowi 54,0% ogólnej powierzchni kraju. Pod względem obszaru użytków rolnych Polska znajduje się na trzecim miejscu w Europie, po Francji i Hiszpanii. W porównaniu z innymi krajami Unii, Polska jest krajem, w którym wieś odgrywa rolę szczególną, ma znaczące zasoby ziemi rolniczej, które w przeliczeniu na 1 mieszkańca wynoszą ok. 0,7 ha. Powierzchnia użytków rolnych w Polsce odpowiada ok. 1/5 powierzchni rolniczej UE. Na wsi mieszka prawie 40% ludności, a obszary wiejskie i lasy stanowią 78,8% powierzchni kraju. Zatrudnieni w rolnictwie stanowią ponad 20% ogółem pracujących, a więc kilkakrotnie więcej niż w UE. Liczba pracujących w sektorze rolnym wynosi ok. 2,3 mln osób (16,3%

wszystkich pracujących w gospodarce narodowej). Około 2,0 mln spośród nich to osoby pracujące na własny rachunek. W 2015 r. w Polsce było ponad 1,4 mln gospodarstw rolnych posiadających użytki rolne (aż 99,7% stanowiły gospodarstwa indywidualne). Spośród nich większość (53,1%) stanowiły gospodarstwa o powierzchni do 5 ha, jedynie ok. 5,1% to duże gospodarstwa o powierzchni przekraczającej 30 ha [13, s. 75].

Udział użytków rolnych w sektorze prywatnym, w roku 1989 wynosił ponad 80 %, natomiast w roku 2013 to ponad 98%.

W 1991 r. mocą ustawy o gospodarowaniu nieruchomościami rolnymi Skarbu Państwa powołana została Agencja Własności Skarbu Państwa, aby przejąć, zrestrukturyzować i sprywatyzować mienie po byłych Państwowych Gospodarstwach Rolnych, nieruchomości rolne Państwowego Funduszu Ziemi, a także inne mienie rolne stanowiące własność Skarbu Państwa. Agencja została także zobowiązana do przejmowania na własność Skarbu Państwa nieruchomości rolnych, wchodzących w skład gospodarstw rolnych, na wniosek właścicieli, którzy mieli ustalone prawo do emerytury lub renty z ubezpieczenia społecznego rolników.

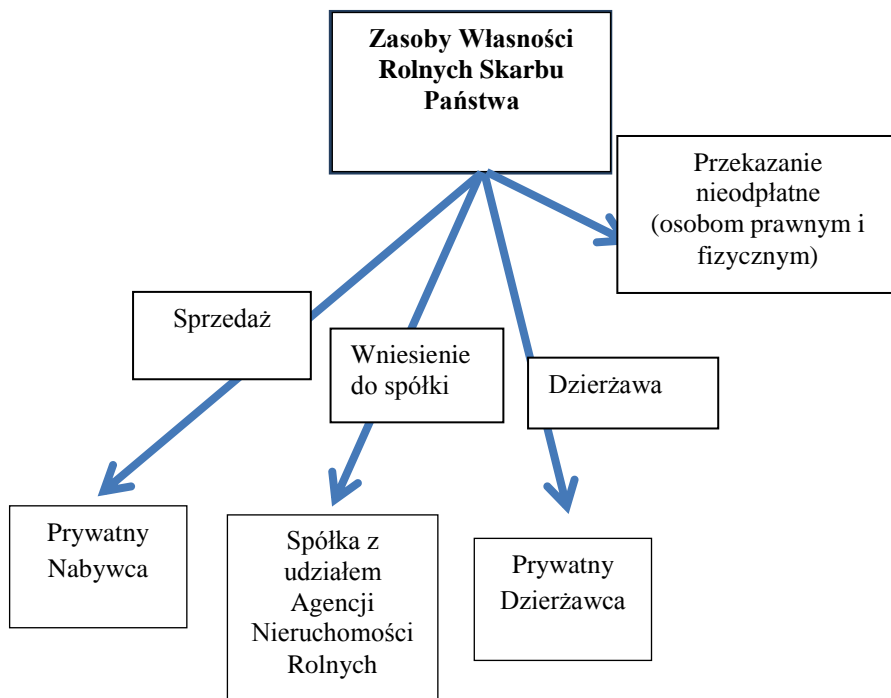
Na bazie przejmowanych przez Agencję nieruchomości rolnych w 1992 roku utworzono Zasób Własności Rolnej Skarbu Państwa, w skład którego weszły nieruchomości rolne po zlikwidowanych Państwowych Gospodarstwach Rolnych oraz grunty niewydzielonych geodezyjnie lasów.

Ustawa ustalała następujące sposoby gospodarowania Zasobem:

- sprzedaży mienia w całości lub jego części,
 - oddania na czas oznaczony do odpłatnego korzystania (wyzierzawienia) osobom prawnym lub fizycznym,
 - wniesienia mienia lub jego części do spółki,
 - oddania na czas oznaczony administratorowi całości lub części mienia w celu gospodarowania,
 - przekazania w zarząd.
- nieruchomości wchodzące w skład Zasobu WRSP mogły być także przekazane nieodpłatnie: gminom na cele związane z inwestycjami infrastrukturalnymi, Polskiej Akademii Nauk, szkołom wyższym i jednostkom badawczo-rozwojowym na cele służące wykonywaniu ich zadań statutowych, Lasom Państwowym w celu

zalesiania, osobom prawnym Kościołów (na podstawie przepisów szczególnych).

Schemat procesu prywatyzacji w rolnictwie przedstawiono na Rys. 1.



Rys. 1. Schemat procesu prywatyzacji w rolnictwie*

Źródło: opracowanie własne*.

W roku 2002 na Agencję nałożone zostały w drodze ustawowej nowe zobowiązania - m.in. takie jak:

- przekazywanie części wpływów statutowych na rachunek bankowy Funduszu Pracy na realizację programów na rzecz tworzenia miejsc pracy i aktywizację zawodową bezrobotnych, a w szczególności absolwentów zamieszkałych na terenach wiejskich oraz małych miast (przy czym zobowiązanie Agencji z roku 2001 do przekazywania części wpływów statutowych w celu zabezpieczenia

możliwości finansowania wypłat świadczeń przedemerytalnych dla pracowników byłych państwowych przedsiębiorstw gospodarki rolnej pozostało nadal aktualne),

- przekazywanie części wpływów statutowych Agencji na realizację zadań Agencji Rynku Rolnego,

- dokapitalizowanie Banku Gospodarki Żywnościowej (odrębna decyzja Rządu),

- nieodpłatne przekazywanie gruntów Zasobu na własność osobom bezrobotnym pozostającym bez prawa do zasiłku, które były pracownikami PGR (po 2 ha na osobę).

Powierzchnia zasiewów w tym okresie 1989 -2013 uległa zmniejszeniu z 14,3 mln ha do 10,3 mln ha, w tym udział zbóż zwiększył się procentowo z 58,1% do 72,6%, ziemniaków – zmniejszył 13,0 do 3,3%, buraków – zmniejszył się z 2,9% do 1,9%, a rzepaku i rzepiku zwiększył z 4% do 9% [9, s. 66).

Tabela 1

Zbiory i plony głównych ziemiopłodów 1989-2013 [tys. ton]*

L.p	Wyszczególnienie	1989	2000	2010	2013
1.	Zboża	26958	22341	27228	28376
	W tym:				
	- pszenica	8462	8503	9408	9471
	- żyto	6216	4003	2852	3307
	- jęczmień	3909	2783	3397	2919
	- owies	2185	1070	1516	1183
	- pszenżyto	2404	1901	4576	4285
	- kukurydza	244	923	1994	4040
2.	Ziemniaki	34390	24232	8188	7273
3	Buraki cukrowe	14374	13134	9973	10587
4.	Rzepak i rzepik	1586	958	2229	2581

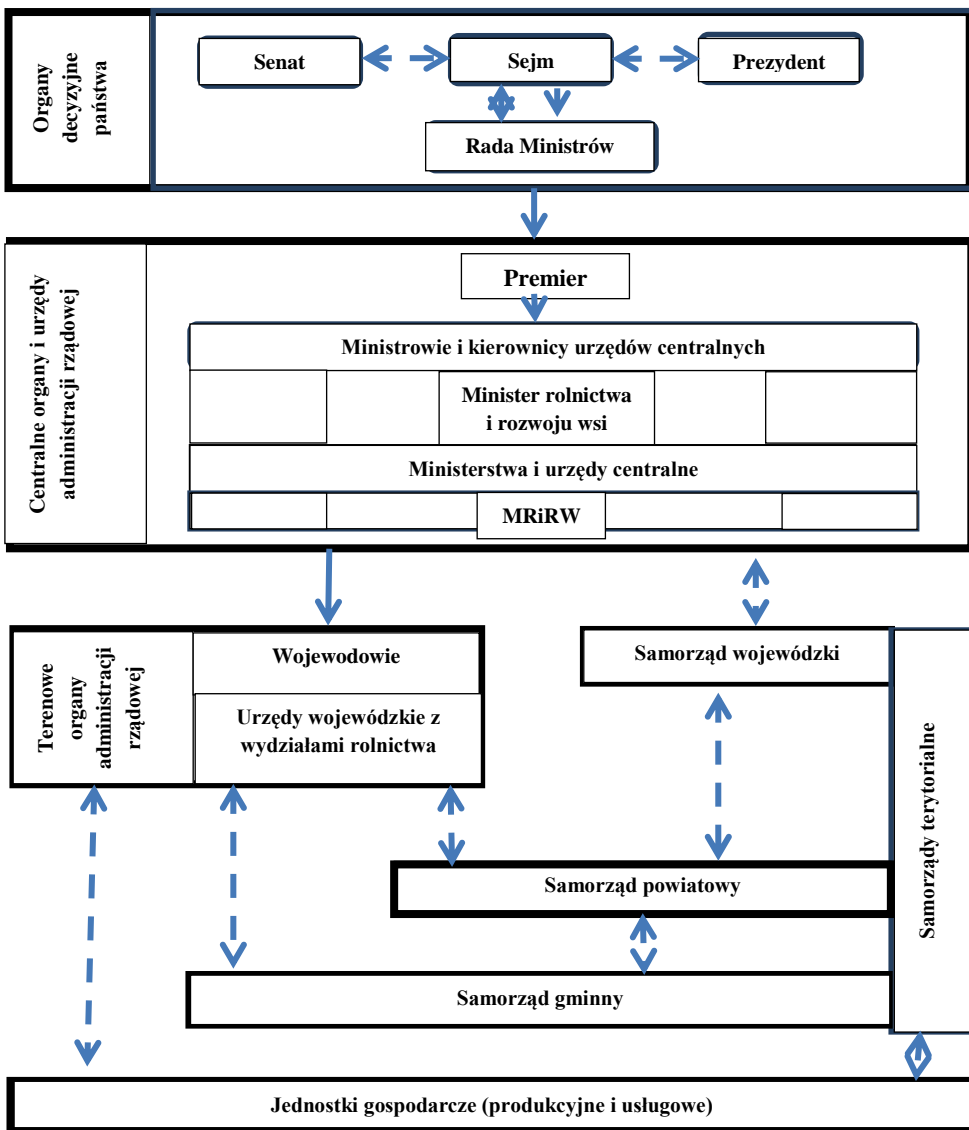
*Źródło: Polska 1989-2014, GUS, Warszawa 2014, s. 66.

W wyniku reformy administracji publicznej w Polsce powstało 16 województw. W systemie samorządu terytorialnego pojawiły się trzy niezależne poziomy: samorząd gminny, samorząd powiatowy i samorząd województwa. Podstawową jednostką samorządu jest gmina, której zadania własne obejmują, m. innymi następujące sprawy: ładu przestrzennego, gospodarki nieruchomościami, ochrony środowiska i przyrody oraz gospodarki wodnej; gminnych dróg, ulic, mostów, placów oraz organizacji ruchu drogowego; wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych, utrzymania czystości i porządku oraz urządzeń sanitarnych, wysypisk i unieszkodliwiania odpadów komunalnych, zaopatrzenia w energię elektryczną i ciepłą oraz gaz [16]. Samorząd powiatowy wykonuje m. innymi zadania publiczne o charakterze ponadgminnym w zakresie: gospodarki wodnej; ochrony środowiska i przyrody; rolnictwa, leśnictwa i rybactwa śródlądowego[17].

Do celów samorządu województwa należą m. innymi: pobudzanie aktywności gospodarczej; podnoszenie poziomu konkurencyjności i innowacyjności gospodarki województwa; zachowanie wartości środowiska kulturowego i przyrodniczego przy uwzględnieniu potrzeb przyszłych pokoleń; kształtowanie i utrzymanie ładu przestrzennego [18].

Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest w Polsce naczelnym organem administracji rządowej w zakresie rolnictwa. Podstawowym zadaniem Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest realizacja postanowień zawartych w aktach prawnych prawa Unii Europejskiej i prawa krajowego, a także praca nad prawem Unii Europejskiej w ramach Rady Ministrów ds. Rolnictwa Unii Europejskiej, przygotowanie projektów ustaw i projektów rozporządzeń Rady Ministrów, wydawanie rozporządzeń, a także innych aktów normatywnych. W skład ministerstwa wchodzi Gabinet Polityczny oraz 7 biur i 12 departamentów [19]. Ministrowi podlegają 23 jednostki organizacyjne.

Na Rys. 2 przedstawiono Ogólny schemat organizacji instytucji zajmujących się sektorem rolnym w Polsce.



Rys. 2. Ogólny schemat organizacji instytucji zajmujących się sektorem rolnym w Polsce*.

*Źródło: Opracowanie własne z zastosowaniem logiki schematu dla zarządzania środowiskiem B. Poskrobko, Zarządzanie środowiskiem, PWE, Warszawa 1998, s. 140.

Model ten pozwolił na przyciągnięcie kapitału zagranicznego, który korzystając z wielu przywilejów oraz taniej i stosunkowo dobrze wykształconej siły roboczej, mógł realizować ponadprzeciętne zwroty z inwestycji przemysłowych. Natomiast w rolnictwie, jak podkreśla S.W. Kłopot: "Transformacja systemowa uruchomiła cały splot niekorzystnych czynników negatywnie warunkujących procesy dostosowawcze w rolnictwie do realiów gospodarki rynkowej, której bezpośrednio wpłynęły na kondycję ekonomiczną mieszkańców wsi i strukturę agrarną rolnictwa" [7, s. 103]. Zwiększony obrót rynkowy ziemią rolniczą poprzez sprzedaż i dzierżawę spowodował częściową zmianę własności i użytkowania gruntów popegeerowskich (PGR – Państwowe Gospodarstwo Rolne).

Procesy przekształcania struktury własności w rolnictwie przebiegały, ze względu na specyfikę, odmiennie niż struktury własności w innych działach gospodarki. Ważnym elementem zmian było powiększanie i scalanie małych gospodarstw indywidualnych. Według szacunków J. Zegara „równowaga produkcyjna osiągnięta w pierwszych latach transformacji przez polskie rolnictwo cofnęła je w rozwoju o około 10 lat, a w przypadku dochodów o około 30 lat” [20, s. 103-104].

Udział procentowy sektora rolnego w tworzeniu PKB jest w Polsce siedem razy większy niż w Niemczech i dwa razy większy niż we Francji – Tabela 2.

Prymat ekonomii nad sferą społeczną i polityczną w wymiarze globalnym, w krótkiej perspektywie, wydaje się przesądzony, aczkolwiek świadomość destrukcji tego zjawiska oraz popularność protekcyjnizmu gospodarczego czy nacjonalizmu gospodarczego, przy jednoczesnym ograniczaniu wolnego handlu i migracji zarobkowej stają się coraz bardziej powszechne. Donald Trump wygrał wybory prezydenckie w USA stawiając na politykę strukturalną zmierzającą w kierunku nacjonalizmu gospodarczego, przy jednoczesnym ograniczaniu wolnego handlu i migracji zarobkowej.

Tabela 2

**GDP per capita i jego struktura na świecie w wybranych krajach
[2014 r].***

L.p.	Kraj	GDP per capita [\$]	Rolnict wo [%]	Przemy sł [%]	Usług i [%]
1.	Świat	16400	6,6	31	62,5
2.	USA	54400	1,6	20,6	77,8
3.	Chiny	13200	9,2	42,7	48,1
4.	Rosja	24400	4,2	35,8	60
5.	UK	39800	0,6	19,9	79,5
6.	Niemcy	46200	0,7	30,4	68,9
7.	Francja	40500	1,7	19,4	78,9
8.	Dania	44600	1,4	22,5	76,2
9.	Austria	4660	1,4	28,1	70,5
10.	Włochy	35100	2,2	23,4	74,4
11.	Hiszpania	33800	2,5	23,1	74,4
12.	Czechy	30000	2,7	37,8	59,5
13.	Słowacja	28300	3,4	30	66,6
14.	Ukraina	8700	11,8	25,5	63
15.	Polska	25200	3,4	40,1	56,5

*Źródło: opracowanie własne na podstawie The World Factbook, CIA 2015.

Prezydent Emmanuel Macron, nowy prezydent Francji forsuje propozycję, która uderzy w polskich pracowników (zagrożony może być co 40. etat w Polsce, w sumie zmiany dotkną 500 tys. Polaków) dotyczącą rewizji unijnej dyrektywy o pracownikach delegowanych. W tej chwili Polacy pracujący w formie delegowania muszą dostawać przynajmniej minimalne wynagrodzenie kraju przyjmującego. Po zmianie przepisów – pracownik delegowany zostanie w całości objęty prawem kraju, w którym przebywa. Takie same będą wynagrodzenia, premie i dodatki, a składki tych osób też powędrują do innego kraju (zamiast do polskiego ZUS, trafią do francuskiego odpowiednika).

W opublikowanym 9 października 2016 roku wywiadzie dla włoskiego dziennika "La Repubblica" i kilku innych europejskich gazet, w tym: "Die Welt", "El Pais" "Le Figaro", "Le Soir", "Tages-Anzeiger", Jarosław Kaczyński, lider rządzącej partii, podkreślił, że w Europie należy powrócić do koncepcji państwa narodowego jako

"jedynej instytucji zdolnej zagwarantować demokrację i wolność, wielką różnorodność i żywotność kultur". „Część gospodarki powinna zostać w rękach państwa. Chcemy więcej polskiego kapitału w gospodarce i bankach. Przypomniał, że Polska zaproponowała zmianę traktatów europejskich, by umocnić państwa narodowe i wyeliminować "wszelką samowolę".

Politycy Prawa i Sprawiedliwości, jeszcze zanim objęli władzę, podnosili tezę, że Polska wpadła w pułapkę średniego rozwoju, a powinna rosnać szybciej, niż inne kraje europejskie, szczególnie te bogate. Dlatego uznali, że trzeba wdrożyć plan rozwoju gospodarki. I do jego realizacji zaangażować państwo. Taka ingerencja została nawet nazwana przez PiS „nowoczesny interwencjonizm”. Interwencjonizm państwa jest potrzebny - uważa Ewa Leś z Instytutu Polityki Społecznej [3].

Zdaniem Grażyny Ancyparowicz „Konkurencję na rynku pracy może stworzyć tylko państwo; to ono musi przejąć na siebie ciężar tworzenia miejsc pracy”. „Jeśli państwo nadal będzie wycofywać się z gospodarki, to żaden pracodawca "pracownikowi nie da nic poza tym, co musi dać". "Jeśli nawet będziemy mieli legalne zatrudnienie, to ono będzie wyglądało tak, że ludzie będą zatrudnieni na najniższą krajową (...) i nie liczymy na to, że jakkolwiek pracodawca postąpi cokolwiek na rzecz pracownika, jeżeli nie wymusi na nim tego rynek" [4].

W Polsce nowa wizja rozwoju kraju („dobrej zmiany”) została ujęta w przyjętym 16 lutego 2016 r. przez Radę Ministrów „Planie na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju”. Aby przyspieszyć wzrost gospodarczy Polska powinna przezwyciężyć pięć tzw. pułapek rozwojowych: Pułapka średniego dochodu, Pułapka braku równowagi, Pułapka przeciętnego produktu, Pułapka demograficzna, Pułapka słabości instytucji. Wśród filarów rozwoju gospodarczego dokument wymienia: Reindustrializację, Rozwój innowacyjnych firm, Kapitał dla rozwoju, Ekspansja zagraniczna, Rozwój społeczny i regionalny [10, s. 2,19].

Na podstawie tego dokumentu przygotowano Strategię na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju (SOR), która określa nowy model rozwoju – suwerenną wizję strategiczną, zasady, cele i priorytety rozwoju kraju w wymiarze gospodarczym, społecznym i przestrzennym do 2020 r. oraz w perspektywie do 2030 r. SOR przedstawia wyzwania, jakie stoją przed polską gospodarką (tzw.

pułapki rozwojowe) oraz przykładowe instrumenty gospodarcze, finansowe i instytucjonalne, koncentrując propozycje wokół pięciu filarów rozwojowych. Zakłada się że Strategia Odpowiedzialnego Rozwoju będzie realizowana z wykorzystaniem podejścia projektowego. W każdym z obszarów wskazano konkretne projekty (strategiczne i flagowe) służące realizacji celów strategicznych oraz podmioty odpowiedzialne (ministerstwa i resorty centralne). Głównym źródłem finansowania realizacji celów będą publiczne fundusze krajowe szacowane na ok. 1,5 bln zł do 2020 roku, wspierane przez środki Unii Europejskiej i środki prywatne – ok. 0,6 bln zł [13, s. 5, s. 12].

W Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju zawarto cel główny: „Tworzenie warunków dla wzrostu dochodów mieszkańców Polski przy jednoczesnym wzroście spójności w wymiarze społecznym, ekonomicznym, środowiskowym i terytorialnym”, trzy cele szczegółowe: Trwały wzrost gospodarczy oparty coraz silniej o wiedzę, dane i doskonałość organizacyjną (w tym rozwój sektora rolno-spożywczego); Rozwój społecznie wrażliwy i terytorialnie zrównoważony (w tym rozwój społeczny i terytorialny obszarów wiejskich); Skuteczne państwo i instytucje służące wzrostowi oraz włączeniu społecznemu i gospodarczemu (w tym tworzenie warunków dla rozwoju przedsiębiorczości na obszarach wiejskich i działalności rolniczej) oraz 72 wskaźniki monitorowania i 705 działań.

Rozwój polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich jest priorytetem dla działań rozwojowych w kraju:

- Działania Strategii Odpowiedzialnego Rozwoju dotyczą wszystkich obszarów wiejskich,
- odrębny kierunek interwencji dotyczy rolnictwa „Konkurencyjne gospodarstwa rolne i producenci rolno-spożywczy” (w celu I SOR, obszar MŚP)
- „Żywność wysokiej jakości” jedną z 10 sektorów strategicznych, „które mają szansę stać się przyszłymi motorami polskiej gospodarki”
- Promocja branży „polskie specjalności żywnościowe” w obszarze „Ekspansja zagraniczna” (cel I SOR),
- „Innowacyjne technologie, procesy i produkty sektora rolno-spożywczego i leśno-drzewnego – Krajowa Inteligentna Specjalizacja

4” jedną z wiodących specjalizacji w obszarze Rozwój innowacyjnych firm (cel I SOR),

- działania w zakresie rozwoju MŚP opisane w I celu SOR adresowane są również do producentów i przetwórców rolno-spożywczych [12, s. 6].

Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi jest odpowiedzialne za następujące projekty:

I. Obszar małych i średnich przedsiębiorstw:

- Efektywny system doradztwa rolniczego.

- Platforma żywnościowa.

- Ramowy Plan Działań dla Żywności i Rolnictwa Ekologicznego na lata 2014-2020.

- Gospodarowanie gruntami rolnymi na rzecz zrównoważonego rozwoju.

- Spółdzielnie rolników.

- Nowoczesne ubezpieczenie rolnicze.

- Projekty rozwoju branż.

- Program wsparcia hodowli roślin w Polsce.

- Intermodalny terminal towarowy.

- Linia pożyczkowa i Fundusz rozwoju rolnictwa.

- Profesjonalne Instytucje Otoczenia Biznesu (IOB).

- Odtworzenie i wsparcie rozwoju lokalnych rynków rolnych.

II. Obszar spójności społecznej:

- Nowe szanse dla wsi

III. Obszar zrównoważonego rozwoju:

- Pakt dla obszarów wiejskich.

- Infrastruktura dla rozwoju obszarów wiejskich.

IV. Obszar środowisko naturalne:

- Woda dla rolnictwa.

Pakt dla rozwoju obszarów wiejskich – to dokument o charakterze porozumienia społecznego i politycznego, integrujący w sposób kompleksowy działania systemowe (zmiany legislacyjne, instytucjonalne, programowe) oraz inwestycyjne, związane z procesem zarządzania obszarami wiejskimi. Ma zapewnić odpowiednie ukierunkowanie wsparcia na rzecz obszarów wiejskich wielu podmiotów (administracji rządowej i samorządowej, lokalnych społeczności, organizacji społecznych i zawodowych), realizowanych

na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym przy wykorzystaniu środków krajowych i UE.

Infrastruktura dla rozwoju obszarów wiejskich – kompleksowy i zintegrowany pakiet działań określający interwencje z różnych źródeł krajowych i UE, niezbędne dla zwiększenia dostępności mieszkańców obszarów wiejskich do podstawowych usług publicznych i poprawy ich jakości, obejmujący m.in.:

- poprawę dostępności komunikacyjnej obszarów wiejskich poprzez budowę gminnej i powiatowej sieci drogowej w powiązaniu z rozwojem transportu publicznego obsługującego tereny wiejskie,

- wsparcie inwestycji z zakresu gospodarki wodno-ściekowej na obszarach wiejskich, w celu podniesienia jakości życia mieszkańców obszarów wiejskich,

- wyeliminowanie terytorialnych różnic w możliwości dostępu do szerokopasmowego internetu o wysokich przepustowościach; budowa sieci zapewniających gwarantowaną przepustowość co najmniej 30 mb/s do użytkownika końcowego; rozwój kapitału ludzkiego obszarów wiejskich przy wykorzystaniu sieci szerokopasmowych,

- budowę i modernizację na obszarach wiejskich bazy usług społecznych i kulturalnych, w tym szkół i przedszkoli, obiektów zdrowia, oraz wsparcie tworzenia centrów aktywności mieszkańców wsi, w tym na bazie infrastruktury szkolnej [13, s. 150-151].

Szacuje się, że w wyniku interwencji zwiększą się dochody gospodarstw domowych na wsi (wzrost relacji rocznych dochodów na wsi w stosunku do miasta- z 69,5% w 2015 r. do 72% w 2020 r. i 75% w 2030 r.).

Termin „interwencjonizm” w kontekście funkcjonowania gospodarek narodowych w warunkach globalizacji pojawia się w dyskusjach ekonomistów coraz częściej. Specyficznym sektorem jest rolnictwo, gdzie w gospodarce światowej pojawiają się nowe wyzwania, związane z dynamicznym rozwojem popytu na żywność i zmianą struktury konsumpcji, zwiększeniem niestabilności cen rolnych i wahań popytu i podaży, wzrostem kosztów produkcji (m.in. poprzez wysokie ceny energii) oraz zmianami w środowisku naturalnym, prowadzącymi do występowania sytuacji kryzysowych. Czyżewski i Stępień zauważają że „obserwuje się konkurencję o ziemię uprawną między jej alternatywnymi zastosowaniami – produkcją żywności i roślin energetycznych, co skutkować może

koniecznością wykorzystania pod uprawy ziem marginalnych, gorszej jakości” [1, s. 431-454]. Działania związane z interwencją w rynek rolny pojawiają się na wielu poziomach: poziom Unii Europejskiej z decydującą rolą Komisji Europejskiej, wprowadzającej dyrektywy i zalecenia, poziom państw narodowych z ustawami organów władzy ustawodawczej i politykami administracji rządowej na szczeblu krajowym i regionalnym z Ministrem Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Wydziałami Rolnictwa w Urzędach wojewódzkich oraz poziom regulowany przez decyzje organów samorządu terytorialnego (z marszałkiem na poziomie województwa, starostą w powiecie, prezydentem, burmistrzem, wójtem w gminie).

Efektywność ekonomiczna nie może być jedynym, czy też głównym kryterium oceny funkcjonowania sektora rolnego i wydatków budżetu UE na politykę rolną ze względu na osobliwości czynnika ziemi w historii rozwoju poszczególnych regionów; niski poziom innowacyjności; braki w edukacji rolniczej na wsi, ograniczającej konkurencyjność na rynkach globalnych; długość cyklu produkcyjnego, zależnego od warunków atmosferycznych; zależność dochodów od klasy ziemi; cykliczne wahania produkcji zwierzęcej (np. naprzemienne „świńskie górkę i dołki”), przesunięcie tworzenia wartości dodanej od produkcji rolniczej do przetwórstwa i usług. W sposób naturalny wymusza to wprowadzanie przez państwo różnych form interwencji, np. przepisy regulujące nabywanie nieruchomości rolnych w Polsce w celu ochrony gospodarstw o charakterze rodzinnym, określanie minimalnych cen skupu, kwotowania produkcji, racjonalizacji zasad wsparcia finansowego itp.

Bibliografia

1. Ciamaga L., Wspólna polityka rolna, Unia Europejska, Praca zbiorowa, WN PWN, Warszawa 1997.
2. Czyżewski A., Stępień S., Zmiany mechanizmów Wspólnej Polityki Rolnej UE a oczekiwania Polski”, *Ekonomista* 2009, nr 4.
3. Debata PiS o pracy w zakładach "Ursus", Warszawa 2012 - <http://www.dziennikbaltycki.pl/artukul/682745,wolanie-o-interwencjonizm-panstwowy-debata-pis-o-pracy-w-zakladach-ursus-zdjecia,2,id,t,sa.html>.
4. Debata PiS o pracy w zakładach "Ursus", Warszawa 2012 - <http://www.polskatimes.pl/artukul/682745,wolanie-o-interwencjonizm-panstwowy-debata-pis-o-pracy-w-zakladach-ursus-zdjecia,id,t.html>.

5. Fic D., Problemy zarządzania w samorządzie terytorialnym. Aspekty instytucjonalizacji poza schematem, Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra 2011.

6. Fic M., Fic D., Gospodarka i usługi, w: Województwo lubuskie w roku przyjęcia Polski do Unii Europejskiej, LTN, Zielona Góra 2005.

7. Kłopot S.W., Struktura agrarna indywidualnego rolnictwa w latach 1945-2010, w: Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, Lublin – Polonia, Vol. XXXVI,2, Section I, 2011.

8. von Mises L., Interwencjonizm, Arcana, Kraków 2000.

9. Polska 1989-2014, GUS, Warszawa 2014.

10. Plan Odpowiedzialnego Rozwoju, Ministerstwo Rozwoju, Warszawa 2016.

11. Poskrobko B., Zarządzanie środowiskiem, PWE, Warszawa 1998.

12. Prezentacja MRiRW na Konferencji konsultacyjnej Strategii na rzecz Odpowiedzialnego Rozwoju, Rozwój obszarów wiejskich i rolnictwa, 9 września 2016r.

13. Strategia na rzecz odpowiedzialnego rozwoju do roku 2020 (z perspektywą do 2030 r.) - Załącznik do uchwały nr 8 Rady Ministrów z dnia 14 lutego 2017 r.

14. The World Factbook, CIA 2015.

15. Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Tekst skonsolidowany (uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Nicei), Warszawa 2005.

16. Ustawa o samorządzie gminnym z dnia 8 marca 1990 r. – Dz. U. 2001 Nr 142, poz.1591 z późn. zm.

17. Ustawa o samorządzie powiatowym z dnia 5 czerwca 1998 roku - Dz. U. 2001 Nr 143, poz. 1592 z późn. zm.

18. Ustawa o samorządzie województwa z dnia 5 czerwca 1998 r. – Dz. U. 2001 Nr 142, poz. 1590 z późn. zm.

19. Zarządzenie nr 144 Prezesa Rady Ministrów z dnia 25 listopada 2015 r. w sprawie nadania statutu Ministerstwu Rolnictwa i Rozwoju Wsi – Monitor Polski, Dziennik Urzędowy RP, Warszawa, dnia 26 listopada 2015 r., Poz. 1146.

20. Zegar J., Dochody w strategii rolnictwa (na progu integracji europejskiej), IERiGŻ, Warszawa 2004.

© Maria Fic, Daniel Fic , 2017

1.6. Соціальні фактори сталого розвитку аграрного сектора України

Вагому роль в усталенні процесів функціонування аграрного сектора України відіграють диверсифікація сфери зайнятості в сільській місцевості, удосконалення професійно-кваліфікаційних характеристик мешканців села, сприяння їх продуктивній офіційній зайнятості за місцем проживання, поліпшення інфраструктурного забезпечення сільських систем розселення [1-8]. Реалізація таких пріоритетів у рамках наскрізної державної стратегії та розгорнутої в останні роки адміністративно-територіальної реформи, покликаної створити конкурентоспроможні територіальні спільноти, в підсумку здатна принести потужний суспільно-економічний ефект, що полягає в суттєвому підвищенні інвестиційної привабливості, зміцненні матеріально-технічного й фінансового потенціалу самих сільських поселень, розташованих в них приватних фермерських господарств, інших малих та середніх сільськогосподарських й агропереробних виробництв, оптимізації параметрів їх життєздатності в умовах повсюдного функціонування потужних агрохолдингів та перспектив запровадження ринку землі.

Спектр соціальних факторів сталого розвитку аграрного сектора доцільно згрупувати за напрямками: оптимізації середовища та поліпшення якості життєдіяльності на селі; розвитку несільськогосподарських форм зайнятості; нарощування продуктивного потенціалу сільського населення; дотримання нормативно-правових гарантій оплати та безпеки праці щодо персоналу підприємств й установ усіх форм власності.

Тенденції економічного розвитку сільської місцевості незалежної України мають доволі суперечливий характер, пов'язаний насамперед з надмірно швидкими темпами і незадовільною соціальною ефективністю цих змін на фоні недостатньо диверсифікованої структури господарства переважної більшості сільських поселень, поглиблення проблем реалізації соціальних гарантій і соціального захисту сільських мешканців, а також недотримання закладеного в державних будівельних нормах і правилах комплексного підходу до розвитку сільських систем розселення.

Тенденції розвитку агропромислового виробництва України в останні чверть сторіччя (розвиток малопотужних особистих селянських, фермерських, підсобних господарств; поширення практики оренди значних площ розпайованих земель крупними приватними підприємствами, суб'єктами господарювання, водночас активно зайнятими в несільськогосподарських галузях, управлінські структури яких знаходяться в крупних містах, де і сплачуються податки; динамічні зміни структури товарного рослинництва й тваринництва, переробних ланок АПК під впливом щорічних кон'юктур ринку), конфліктуючи з традиціями і проблемами відтворення середовища та умов життєдіяльності, негативно вплинули на ринок праці, демографічну, міграційну, екологічну ситуацію в сільській місцевості.

Комплексна оцінка проблем розвитку соціальної сфери села засвідчила підвищення рівнів захворюваності, інвалідизації та смертності, постаріння, інші несприятливі зміни демографічних характеристик і міграційних тенденцій сільського населення, що провокуються звуженою сферою працевлаштування, низьким рівнем та тінізацією практики оплати праці, незадовільним розвитком в локальних системах розселення та окремих поселеннях мережі об'єктів соціального призначення, важливих для організації повсякденної життєдіяльності й відтворення освітнього рівня, суттєвим зростанням обсягу т. зв. обов'язкових витрат домогосподарств (на житлово-комунальні й транспортні послуги).

Незадовільними, зокрема, залишаються показники обладнання сільського житлового фонду комунальними зручностями. Останнім часом реєструється погіршення рівня забезпечення сільських поселень більш екобезпечною каналізацією. Темпи виведення з експлуатації систем централізованого опалення й газопостачання, спричиненого необхідністю підвищення енергонезалежності України, поки не компенсуються поширенням енергоефективних та екобезпечних (на відміну від пічного опалення) індивідуальних опалювальних установок.

Суспільно-політична та фінансово-економічна нестабільність останніх років вкрай негативно вплинула на масштаби реалізації приватної ініціативи з підвищення рівня житлової забезпеченості (серед іншого – в рамках спектру

програм ресурсоефективної модернізації садибної забудови). Як наслідок, намітилася тенденція до зростання в загальній площі сільської житлового фонду частки ветхого та аварійного житла.

Практика задоволення суспільно необхідних потреб населення локальних систем розселення в базовій освіті засвідчує розбалансованість та неефективність механізмів реалізації заходів щодо дотримання гарантій територіальної доступності інфраструктури дошкільного виховання, повної загальної середньої і позашкільної освіти внаслідок:

– нестачі коштів місцевих бюджетів на реалізацію ініціатив щодо використання резерву приміщень комунальної власності для підвищення рівня задоволення потреб територіальних спільнот в дитячих дошкільних закладах (у тому числі з огляду на потенціал перепрофілювання і приватизації таких приміщень як джерела поповнення доходів місцевого самоврядування). Низькі темпи розширення мережі ДНЗ у більшості регіонів не забезпечують необхідного приросту їх місткості, а відтак не дозволяють задовольнити наявні потреби в суспільному дошкільному вихованні, спричиняючи перевантаження дитсадків;

– започаткування процесу згортання інфраструктури загальної середньої освіти в рамках заходів МОН з реформування та підвищення економічної ефективності функціонування цієї системи у напрямі становлення мережі опорних закладів I-III ступеня без урахування рівня готовності сільських територіальних громад і родин нести витрати на організацію доїзду та перебування школярів середніх і старших класів у населених пунктах, де розташовуються ці об'єкти;

– недосконалість нині впроваджуваного механізму формування освітніх округів у контексті незадовільного врахування просторових особливостей систем розселення, фінансової спроможності місцевих бюджетів і суб'єктів господарювання (насамперед як чинника, що гарантує цільове використання освітньої субвенції, створення бюджетних і позабюджетних фондів культурно-освітнього розвитку локальних територіальних спільнот);

– різкого скорочення видатків місцевих бюджетів на фінансування закладів позашкільної освіти в умовах неконкретності нормативно-правових гарантій формування їх мережі та утримання.

Вагомі причини погіршення матеріально-технічного стану закладів, що надають базову освіту, полягають у:

- неефективності механізмів контролю за цільовим використанням освітньої субвенції державного бюджету;

- недостатності сукупних обсягів освітньої субвенції, інших профільних видатків державного і місцевих бюджетів принаймні для відтворення наявного матеріально-технічного забезпечення повної загальної середньої освіти в низці регіонів.

Останній зазначений негатив чинного організаційно-економічного механізму суспільної базової освіти передусім призводить до:

- обмеження капітальних витрат на ремонт закладів (останнім часом щороку спостерігалися кричущі випадки руйнування приміщень загальноосвітніх шкіл через брак коштів на плановий ремонт перед початком навчального року), а також розбудову їх комунальної інфраструктури (високий рівень зносу централізованих й автономних систем тепло- і водопостачання виступає вагомим фактором захворюваності учнів на респіраторні й інфекційні недуги, погіршення санітарно-епідеміологічної ситуації в територіальній громаді загалом). Гаряче водопостачання, зокрема, нині має ледь більше половини сільських денних загальноосвітніх шкіл;

- затягування з доукомплектуванням транспортного парку, задіяного в програмі «Шкільний автобус», частина якого в 2014 р. була передана на потреби збройних сил, а також в інших заходах з організації підвезення учнів загальноосвітніх шкіл до місць навчання і додому. Як наслідок, продовжує ресструватися незадоволена потреба в цій суспільно необхідній послугі, а в низці регіонів ситуація тяжіє до погіршення;

- невирішеності проблем забезпечення видатків місцевих бюджетів (зокрема, на дотаційних засадах) на організацію: харчування учнів початкових класів, а також малозабезпечених учнів середніх класів у загальноосвітніх установах; пільгового проїзду (в тому числі залізницею) для учнів усього спектру закладів середньої і професійно-технічної освіти;

- нестачі видатків на розвиток інклюзивного навчання (організацію безбар'єрного доступу до приміщень закладів освіти, їх укомплектування спеціальними підручниками, посібниками, навчально-лабораторним обладнанням);

– відставання сільських закладів базової освіти за рівнем комп'ютеризації та поширення інформаційно-комунікаційних технологій, електронних засобів навчання і контролю якості знань. Досі не завершене підключення загальноосвітніх шкіл до Інтернету; значна частка їх комп'ютерного оснащення вже застаріла, цей показник неухильно зростає.

Вагомою складовою механізмів профілактики маргіналізації, вирівнювання стартових умов життєдіяльності сільського населення є система професійно-технічної освіти. Перспективи реформування та принаймні виживання цієї ланки в умовах дефіциту соціальних видатків бюджетів різних рівнів та системної економічної кризи в регіонах досі залишаються найменш визначеними, ускладнюючись непристосованістю усталеного організаційно-економічного механізму її функціонування до потреб ринку праці у перехідній економіці. Серед соціально чутливих проблем трансформації діяльності з підготовки та підвищення кваліфікації робітничих кадрів слід передусім відмітити:

– розмитість, часте коригування нормативно-правових гарантій стабільного функціонування та збереження МТБ державних, комунальних, відомчих ПТНЗ;

– широко висловлювану неготовність органів місцевої влади і самоврядування, починаючи з обласних, до: формування та фінансування регіонального замовлення з надання послуг професійної освіти; переходу державних ПТНЗ на фінансування з місцевих бюджетів, передачі їх майна в комунальну власність.

Стратегія підвищення ефективності функціонування й доступності послуг системи охорони здоров'я України за моделями удосконалення первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини (загальної лікарської практики), а також формування госпітальних округів на практиці нині призводить до стрімкого згортання інфраструктури (зокрема, дільничних і районних лікарень, низки амбулаторних закладів, ФАП), оскільки виконується за ігнорування:

– низького рівня платоспроможності сільського населення, а також його фізичних можливостей нести часові витрати на доїзд до лікарських амбулаторій, центральних районних, обласних лікарень;

– відчутної нестачі коштів на фінансування програм з

укомплектування лікарських амбулаторій діагностичним обладнанням й витратними матеріалами;

–загрозливого стану матеріально-технічного (в першу чергу – транспортного) і кадрового забезпечення служби екстреної (швидкої та невідкладної) медичної допомоги.

Лише з 2013 р. кількість лікарняних закладів у розрахунку на 100 тис. сільського населення скоротилася на 30,6%, самостійних лікарських амбулаторій і поліклінік – на 38,4%. Водночас, зважаючи на медико-демографічну ситуацію, якість суспільної охорони здоров'я тісно корелює з рівнем розгалуженості та потужністю інфраструктури, оскільки в умовах зниження територіальної і часової доступності закладів, як свідчить статистика останніх років, «покращуються» показники первинної захворюваності (результат – почастищення випадків виявлення осіб з новоутвореннями, інфекційними та іншими соціально небезпечними хворобами й важкими патологіями на термінальних стадіях захворювання або за фактом смерті).

В умовах скорочення мережі станцій і відділень екстреної (швидкої і невідкладної) медичної допомоги в сільській місцевості значно почастишали трагічні випадки внаслідок перевищення навіть чинних доволі невимушених нормативів прибуття бригад на місце події (в населених пунктах поза межами міста цей норматив, зокрема, становить 20 хв. з моменту надходження звернення до диспетчера центру екстреної медичної допомоги та медицини катастроф з можливістю перевищення на 10 хв.).

Поряд з цим дедалі посилюється роль у дестабілізації діяльності з охорони та відтворення здоров'я сільського населення таких факторів, як:

–нестача коштів у широких верств на компенсацію витрат на діагностичні послуги, фармацевтичні препарати і виробі медичного призначення;

–згорання механізмів контролю за технологіями і процесами виробництва та якістю споживчих товарів і послуг, а також масштабів перевірок діяльності таких підприємств, у тому числі в сфері обслуговування (цей засіб стимулювання господарської активності та підприємницької ініціативи, на жаль, у все ширшому колі регіонів і поселень негативно впливає на санітарно-епідеміологічну ситуацію з інфекційною захворюваністю та рівень травматизму).

Започаткування в Україні адміністративно-територіальної реформи (за напрямками: розширення соціальних повноважень і відповідних видатків місцевих органів влади і самоврядування; реалізації ініціатив добровільного об'єднання територіальних громад – ОТГ) здійснює неоднозначний вплив на доступність, рівень і якість споживання суспільно необхідних та приватних благ побутового й соціально-культурного призначення. Динаміка територіальної організації і процесів функціонування цієї інфраструктури висвітлює численні гострі питання соціального обслуговування новостворених сільських ОТГ і низових територіальних громад, насамперед пов'язані із дотриманням гарантованої їй територіальної і часової доступності внаслідок:

–недоліків нормативно-методичного врегулювання фінансової бази регіональних інфраструктурних мереж, що надають загальносуспільні та суспільно необхідні послуги, в тому числі невирішеності проблеми посередництва профільних міністерств у відносинах Мінфіну та об'єктів соціальної інфраструктури різного профілю (опорних, низових) з метою розбудови ефективного механізму їх фінансування з субвенцій держбюджету, коштів Державного фонду регіонального розвитку тощо;

–становлення мереж опорних об'єктів соціально-культурного призначення та їх керованої периферії (філій), у тому числі розвитку поліфункціональних закладів як опорних у межах районів;

–проблематики збереження низки соціально-культурних об'єктів на початковому етапі функціонування ОТГ, зумовленої: неврегульованістю механізму фінансування їх фонду заробітної плати; існуванням правових норм, що дозволяють приватизацію самих закладів, ділянок під ними з подальшою перепрофілізацією.

Вагомим фактором поглиблення зазначених негативів залишається безсистемний підхід до формування державних стандартів і нормативів виконання органами влади і самоврядування об'єднаних громад, адміністративних районів, областей делегованих функцій у сфері соціального обслуговування і захисту населення. Іншим аспектом ускладнення процесів і перспектив соціального обслуговування сільських низових та об'єднаних територіальних громад у період

адміністративно-територіальної реформи є незадовільна урегульованість механізму забезпечення продуктивної зайнятості персоналу підприємств і закладів комунального та соціально-культурного призначення, що проявляється через:

- незадовільну диференціацію штатних нормативів і робочого навантаження працівників опорних об'єктів та їх філій;

- неопрацьованість механізму залучення штатних працівників базової інфраструктури окремих ланок до надання послуг у рамках кластеризації в регіонах секторів матеріально-побутового і соціально-культурного обслуговування населення та суб'єктів господарювання.

Суттєвою загрозою початкового етапу становлення базової мережі комунальної та соціально-культурної інфраструктури в умовах реформування адміністративно-територіального устрою та соціальної підсистеми його забезпечення є стихійне закриття периферійних закладів внаслідок нестачі ресурсів на збереження та модернізацію їх МТБ, оплату праці зайнятих, оскільки опорні заклади мають пріоритет у відшкодуванні відповідних поточних і капітальних видатків з державних дотацій і субвенцій, а також з інших джерел, не включених до власної доходної бази місцевих бюджетів.

Загалом висвітлена ситуація дедалі посилює прояви бідності й депопуляції в сільських поселеннях, погіршує якість та перспективи збереження їх професійно-кваліфікаційного потенціалу, знижує ефективність функціонування розташованих тут підприємств і закладів різних ланок економіки.

Удосконалення стратегії комплексного розвитку сільської соціальної сфери, яка виступає невід'ємною передумовою створення потенціалу сталого розвитку аграрного сектору, передбачає діяльність за напрямками:

- подальшої диверсифікації сфери зайнятості сільського населення за місцем проживання, насамперед за рахунок секторів харчової і переробної промисловості (в тому числі з переробки продукції лісового та мисливського господарства), екологоорієнтованого туризму на базі сільських садиб та об'єктів природно-заповідного фонду, виробництв сувенірної продукції, підприємств з організації туристичного супроводу (екскурсійного, культурно-мистецького);

- підвищення ефективності розв'язання всієї сукупності

проблем соціального захисту різних категорій сільських мешканців (насамперед найманих працівників на підприємствах АПК усіх форм власності, зайнятих у державному і комунальному секторах ланок соціального призначення, інших соціально вразливих у сучасних умовах верств сільських мешканців – дітей і молоді, інвалідів, самотніх престарілих);

– модернізації підходів до формування та зміцнення матеріально-технічного і кадрового забезпечення мережі об'єктів і споруд соціального призначення, поліпшення рівня оплати праці та житлово-побутових умов їх персоналу (насамперед завдяки підвищенню обґрунтованості нормативно-правових, адміністративних та економічних важелів реалізації відповідних цільових заходів, посиленню контролю за витрачанням ресурсів у їх межах).

Провідним компонентом формування належного середовища життєдіяльності населення в сільських системах розселення є зміцнення ресурсного забезпечення сільської соціальної сфери за рахунок модернізації організаційно-економічних засад її функціонування та підвищення рівня доходів населення.

Що стосується підвищення ефективності окремих складових соціальної політики, то до пріоритетних напрямів регулювання сфери зайнятості та умов праці в сільській місцевості доцільно віднести:

– поширення практики створення на обласному рівні бюджетних фондів сприяння зайнятості сільського населення;

– вдосконалення системи підготовки та перепідготовки кадрів за державним замовленням у відповідності з потребами ринку праці на селі;

– реалізацію регіональних програм залучення молодих фахівців до агропромислових підприємств і сільських закладів соціальної сфери, в тому числі через заходи з підвищення рівня оплати їх праці та встановлення доплат за стаж і умови роботи, надання пільг, пов'язаних із забезпеченням житлом, оплатою комунальних послуг, соціально-культурним обслуговуванням (зокрема, послугами організованого оздоровлення) тощо;

– впровадження програм державної допомоги в підготовці кадрів та організації в сільських поселеннях нових робочих місць у сферах малого і сімейного бізнесу, самозайнятості за

сумісництвом.

Основні напрями створення комфортних житлових умов у сільській місцевості охоплюють:

–сприяння подальшому розвитку індивідуального житлового будівництва з використанням повного комплексу пільг, передбачених законодавством для різних категорій сільських забудовників;

–цільове виділення коштів державного, регіональних і місцевих бюджетів на спорудження або придбання житла для фахівців (у тому числі молодих), які працюють / отримують направлення на роботу в сільську місцевість, а також на пільгове житлове будівництво в трудонедостатніх (занепадаючих) селах та для соціально вразливих верств сільського населення;

–безкоштовне надання житлових будинків з фонду соціального житла сім'ям та особам, які виявляють бажання працевлаштуватися або розпочати власну справу в малих і віддалених селах;

–продовження практики надання пільгових кредитів на придбання будівельних матеріалів та інженерного обладнання для реконструкції житла;

–сприяння розвитку в сільській місцевості підприємств різних форм власності, що спеціалізуються на виробництві будівельних матеріалів (пилорам, столярних цехів, цегельень та ін.).

Поліпшенню рівня інженерного обладнання й транспортної доступності сільських поселень також сприятимуть:

–забезпечення належного фінансування та посилення контролю за цільовим витрачанням коштів державних і регіональних програм водо-, газо- та енергопостачання сільської місцевості, розвитку і реконструкції тут мережі доріг (у тому числі місцевих) з твердим покриттям;

–впровадження механізму відшкодування приватним автотранспортним підприємствам частини витрат на організацію пасажирських перевезень на збиткових маршрутах (до віддалених населених пунктів та локальних систем розселення); посилення контролю органів місцевої влади за виконанням суб'єктами господарювання тендерних умов щодо регулярності й вартості пасажироперевезень;

–організація при органах місцевої влади спеціалізованих

комунальних підприємств для обслуговування інженерних мереж і споруд на території окремих ОТГ.

Вплив на подолання негативів у сфері сільської торгівлі та побуту матиме, зокрема:

– надання пільгових кредитів на оренду приміщень та пересувних засобів для підприємців, які організують в сільській місцевості об'єкти побутового обслуговування, зокрема мережу їх низових приймальних пунктів;

– виконання регіональних програм розвитку супутньої рекреаційної інфраструктури в сільських системах розселення, в тому числі заходів з формування інфраструктури та стимулювання підприємницької активності в галузі зеленого й екологічного туризму.

Прагматичне розуміння тісного взаємозв'язку між продуктивністю праці та станом здоров'я зайнятих (а також їх освітньо-кваліфікаційним та культурно-освітнім рівнем) визначає стратегічний довготривалий пріоритет активної державної соціальної політики в галузі охорони здоров'я, освіти та культурного розвитку сільського населення.

Першочергові заходи в сфері охорони здоров'я сільського населення включають:

– модернізацію та зміцнення ресурсного забезпечення і техніко-технологічної бази закладів охорони здоров'я на селі за рахунок їх цільового комплектування медичною апаратурою, обладнанням, витратними матеріалами, в тому числі через міжнародні програми співпраці й гуманітарної допомоги;

– нормативно-правове й фінансове (в тому числі фіскальне, кредитне) стимулювання розвитку приватної лікарської практики в сільській ПМСД;

– налагодження регулярних обов'язкових профілактичних оглядів, підвищення якості медичного обслуговування підлітків, вагітних і породіль, матерів з дітьми віком до 1 року, жінок фертильного віку;

– повномасштабне відновлення практики загальнообов'язкової імунізації сільського населення;

– моніторинг рівня захворюваності й темпів поширення серед сільського населення інфекційних недуг (у тому числі соціально небезпечних – туберкульозу, СНІДу тощо), налагодження механізмів швидкого реагування профілактичними

засобами.

Врегулюванню найгостріших проблем територіальної та економічної доступності, забезпеченню належної якості освітянських послуг, що надаються сільським жителям, ближчим часом сприятиме:

- активізація діяльності із забезпечення сільських дошкільних, загальноосвітніх і професійно-технічних закладів кваліфікованими педагогічними кадрами в межах регіональних програм залучення на село молодих фахівців, доплат педагогічним працівникам за стаж роботи в сільській місцевості;

- впровадження доступних для сільського населення механізмів довгострокового кредитування професійної освіти.

Передумовами поліпшення в сільській місцевості якості культурного життя, зміцнення державницьких настроїв селян є:

- використання існуючої інфраструктури культури для потреб створення в сільських поселеннях навчально-виховних комплексів («дитячий садок – школа») та інших видів комбінованих закладів («бібліотека – клуб – місцевий музей», «школа – масова бібліотека – клуб» і т. п.), що дозволить не лише зберегти їх соціокультурну спеціалізацію, але й підвищити рівень фінансування;

- прискорення темпів виконання програм з формування загальнонаціональних і регіональних баз електронних бібліотечних та музейних ресурсів із залученням фондів відповідних сільських об'єктів;

- вдосконалення контролю територіальних органів управління освітою за організацією естетичного виховання дітей та підлітків на селі в межах обов'язкового компоненту шкільного навчального процесу і позакласної роботи.

Обґрунтовуючи механізми розв'язання проблем диверсифікації сільського господарства, значну увагу доцільно приділити зміцненню відповідного екологоорієнтованого сегменту туристично-рекреаційної індустрії, серед очікуваних результатів розвитку якого – розширення сфери зайнятості, нарощування доходів населення, особливо жінок і молоді, що виходить на ринок праці; зростання можливостей та обсягів реалізації продукції сільського господарства і народних промислів, розвитку останніх і традиційної духовно-обрядової та господарської культури українського етносу і національних меншин; збільшення

інвестицій у розгалуження і вдосконалення культурно-побутової інфраструктури систем розселення; посилення економічних мотивів раціоналізації природокористування та охорони довкілля, розширення джерел фінансування цієї діяльності та об'єктів природно-заповідного фонду тощо). Профільна і супутня туристично-рекреаційна інфраструктура може використовуватись для задоволення культурно-побутових потреб місцевого населення, стимулюючи поживлення в решті ланок економіки (як обслуговуючих, так і базових); частка цієї інфраструктури в туристично-рекреаційних проектах зазвичай є значною, зважаючи на питому вагу в турпродукті результатів функціонування сфери нематеріального виробництва. Відтак комплексну державну підтримку екологоорієнтованого туризму слід ототожнювати з реалізацією пріоритетів стимулювання продуктивної зайнятості населення сільських поселень, запобігання їх депопуляції, усталення процесів розвитку аграрного сектору загалом.

Узагальнюючи нормативно-правові та інструктивні документи в сфері розвитку екологоорієнтованого туризму (в першу чергу сільського та екологічного (зеленого), визнаних окремими видами туризму в ст. 4 Закону України «Про туризм» від 15.09.1995 р.), слід відмітити, що спектр його різновидів може бути діяльністю як підприємницькою, так і підсобною, тобто додатковою до основної, представленої веденням особистого селянського (фермерського, підсобного) господарства, а також формою дозволеного законодавством господарювання при об'єктах природно-заповідного фонду з метою використання їх територій у рекреаційних цілях – у тому числі оздоровчих, інших рекреаційних, освітньо-виховних – за умови обов'язкового дотримання встановленого природоохоронного режиму (ст. 9 Закону України «Про природно-заповідний фонд України» від 16.06.1992 р.). Право сільських господарів, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, та спільно проживаючих членів їх сімей займатися наданням послуг сільського зеленого туризму з використанням майна ОСГ визначене ст. 1 Закону України «Про особисте селянське господарство» від 15.05.2003 р.).

У випадку надання послуг гостинності (розміщення і харчування) рекреантів як додаткових, ця діяльність має організовуватись передусім на базі майна та з використанням продукції особистого селянського (фермерського, підсобного)

господарства, а її суб'єкти (власники садиб) не потребують жодних спеціальних дозволів на започаткування і припинення її ведення, обов'язкового ліцензування та підтвердження сертифікації вищезгаданих послуг на вимогу контролюючих органів, як і фахової освіти за спеціальністю «готельне господарство». З іншого боку, відсутність статусу приватного підприємця, спеціальної освіти і кваліфікації з туристичного супроводу накладає на діяльність суб'єкта господарювання, зайнятого в сільському туризмі, певні обмеження, зокрема визначаючи обов'язковість укладання угод лише щодо розміщення й харчування, без туристичного обслуговування рекреантів. Керуючись мотивами підвищення конкурентоспроможності, власник сільської садиби, який надає послуги розміщення і харчування рекреантів як додаткові, може реалізувати право на її добровільну категоризацію (ст. 19 Закону України «Про туризм») та екологічне маркування, що проводиться відповідно державними органами і профільними громадськими організаціями. За наявності в об'єктах розміщення 7 і більше номерів (окремих приміщень для розміщення туристів), власник садиби зобов'язаний виконувати вимоги Правил користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг. Статус приватного підприємця дозволяє власнику садиби здійснювати безпатентну торгівлю продуктами харчування вітчизняного виробництва. Особливим сегментом сукупності послуг сільського і зеленого туризму є організація туристичного супроводу, суб'єкти якого, поряд з фаховою освітою і кваліфікацією, обов'язково потребують спеціальною дозволу (ст. 5, 13 Закону України «Про туризм»).

Серед актуальних проблем становлення ефективного механізму виробництва і реалізації на зовнішньому і внутрішньому ринках комплексного турпродукту з використанням рекреаційного потенціалу сільських і природно-заповідних територій слід за їх генезою виділити зовнішні та внутрішні, відтак відповідно пов'язані передусім з нормативно-правовим забезпеченням зазначеної економічної діяльності з надання характерних і супутніх туристично-рекреаційних послуг, їх ліцензуванням та оподаткуванням, організаційно-економічними та програмними засадами розвитку сільської

місцевості, низових систем розселення, сукупності об'єктів історико-культурної спадщини і ПЗФ, з одного боку, а також з менталітетом, рівнем освіти, культурно-побутовими традиціями, економічним (фінансовим, кадровим) потенціалом локальних територіальних громад, – з іншого.

До «зовнішніх» факторів гальмування розвитку в Україні екологоорієнтованого туризму включають:

➤ основні недоліки і неузгодженості чинної нормативно-правової бази:

– відсутність базового закону «Про сільський та екологічний туризм», необхідного, зважаючи на суттєві особливості організаційно-економічного механізму виробництва і реалізації цих послуг на засадах діяльності, додаткової до зайнятості в сільському і лісовому господарстві, рибальстві, мисливстві, сфері культури і мистецтв, народних промислах, інших видах господарювання, дозволеного при об'єктах ПЗФ (проект подібного закону, прийнятий у першому читанні 16.11.2004 р. під назвою «Про сільський та сільський зелений туризм», досі не ухвалено остаточно; водночас відсутність загальновизнаної класифікації видів туризму з використанням рекреаційного потенціалу сільських і природно-заповідних територій спричиняє неузгодженість підходів до формулювання назви, базових понять і змісту профільного законодавчого акту);

– неієздатність низки положень чинних нормативно-правових актів, що стимулюють і регламентують розвиток туризму з використанням рекреаційного потенціалу сільських і природно-заповідних територій (зокрема Закону України «Про особисте селянське господарство» в частині інституціалізації права сільського господаря, який не є суб'єктом підприємницької діяльності, надавати туристичні послуги з використанням майна ОСГ), пов'язану передусім з нерозробленістю або неефективністю організаційних та фінансових механізмів їх реалізації в контексті встановлення до сільських господарів численних непередбачених вимог і дозвільних процедур, які сприяють подальшій тінізації ринку послуг сільського туризму;

– недостатність стимулів розвитку легального приватного підприємництва в екологоорієнтованому сегменті туристично-рекреаційної індустрії, що проявляється зокрема у тривалості й вартості процедур реєстрації та припинення підприємницької

діяльності, визначених Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», як факторі, що вимагає принаймні наявності достатньо вагомого стартового капіталу некредитного походження, сталого кола потенційних споживачів з числа рекреантів, вже обслугованих конкретним підприємцем у тіньовий період діяльності, позитивних фінансових результатів його як тіньового, так і легального господарювання;

–незадовільну регламентацію процесу укладання і виконання договорів щодо просування на ринку екологоорієнтованого турпродукту між його виробниками в особі власників садиб, зайнятих цією діяльністю як підсобною, туристичними фірмами, а також профільними професійними асоціаціями та громадськими організаціями (попри поширені заохочення з боку органів місцевої влади відповідних маркетингових стратегій зазначених власників садиб, туроператори і турагенти, зокрема згідно із законом «Про туризм» (ст. 20, 22), не мають права реалізувати цей вид турпродукту, оскільки повинні відправляти клієнтів лише до сертифікованої інфраструктури розміщення, а отже, можуть офіційно співпрацювати лише з сільськими садибами, зареєстрованими як приватні підприємства або – у випадку функціонування на засадах підсобної діяльності – добровільно категоризованими);

–необхідність оформлення (нотаріального засвідчення, реєстрації в органах технічної інвентаризації) договорів на послуги з розміщення туристів, які надаються в межах підсобної зайнятості власників інфраструктури садибного типу, як фактор тінізації послуг гостинності;

–неврегульованість правового статусу власників малих рекреаційних комплексів, розташованих у сільській місцевості, в частині можливих територіальних розбіжностей між місцями їх реєстрації як суб'єктів господарювання та розташування зазначеної інфраструктури, що сприяє поширенню споживацького ставлення до туристичного потенціалу сільських і природно-заповідних територій (у тому числі традиційної культури і практики господарювання, архітектури невеликих поселень);

–неефективність державної політики в галузі сприяння

розвитку екологоорієнтованого туризму в аспектах: унормування організаційної структури цього сегменту туристично-рекреаційної індустрії країни та господарських комплексів окремих регіонів; стимулювання належної інформаційно-маркетингової активності туроператорів, турагентів, профільних асоціацій суб'єктів господарювання і громадських організацій; реалізації державних програм пільгового кредитування суб'єктів господарювання, які бажають розпочати або вже ведуть підприємницьку і підсобну діяльність з надання туристичних послуг на сільських і природно-заповідних територіях; кардинального нарощування обсягів цільового фінансування заходів щодо розвитку туризму з використанням рекреаційного потенціалу зазначених територій з державного і регіональних бюджетів, у тому числі спрямованих на створення і вдосконалення транспортної, інженерної інфраструктури; оптимізації механізму передачі та продуктивного використання цільових коштів районам, окремим поселенням, суб'єктам господарювання, а також заохочення їх участі в недержавних (у тому числі міжнародних) заходах і структурах зі сприяння сільському, екологічному й т. п. видам туризму;

➤ магістральні проблеми маркетингового супроводу:

–нерозвинутість профільних інформаційних систем і мереж з поєднанням функцій широкоспектрового довідкового обслуговування потенційних споживачів та надання навчальних, консультативних і т. п. довідок, послуг суб'єктам господарювання;

–слабку рекреаційну привабливість України на зовнішньому ринку, в тому числі пов'язану з: її репутацією політично та економічно нестабільної корумпованої держави з доволі складною криміногенною ситуацією, на території якої відбувається локальний збройний конфлікт; неефективністю (зокрема в аспектах послідовності, координації) діяльності профільних владних структур щодо реалізації кампаній з рекламування рекреаційних ресурсів і можливостей, а також позиціонування вітчизняної туристичної індустрії у пріоритетних сегментах ринку; прорахунками маркетингових стратегій туроператорів і турагентів щодо розширення в'їзних турпотоків, насамперед зумовленими значними інвестиційними ризиками.

Серед проблем становлення сегменту рекреаційної

індустрії з надання екологоорієнтованих туристичних послуг, які мають насамперед внутрішнє походження (пов'язане з недоліками сприйняття суб'єктами господарювання і локальними територіальними громадами сучасних вимог до організації життєдіяльності, засад і реалій ведення бізнесу, нерозвинутістю маркетингових досліджень і внутрішньогалузевих систем інформування, обміну та поширення досвіду), слід відмітити:

– незадовільну з точки зору значної частки рекреантів (особливо іноземних) та цільових категорій потенційних споживачів якість (комфортність, безпеку, різноманітність пропозиції і т. п.) середовища та умов проведення дозвілля (проживання, в тому числі антропогенного довкілля, харчування, оздоровлення, задоволення потреб пізнання, активного відпочинку і фізичного розвитку тощо);

– недостатність довідкової туристичної інформації (передусім за вищезгаданими рубриками) щодо регіону і поселень, де розміщується нічліжна база, доступної як з інформаційних джерел, так і отримуваної при безпосередньому спілкуванні з туроператорами, турагентами, господарями садиб;

– технічні проблеми експлуатації, незадовільний рівень розвитку і розгалуженості мережі, інформаційного позначення (в довідниках, путівниках, топографічних і дорожніх картах тощо) як туристичних об'єктів і маршрутів, так і супутньої туристичної інфраструктури (транспортної, торгівельної, побутової, медичної, правоохоронної) регіонального та місцевого значення;

– численні помилки у виборі методики ціноутворення сільськими господарями – власниками садиб, приватними підприємцями, іншими організаторами відпочинку в селах, малих містах, на базі об'єктів історико-культурної спадщини та ПЗФ. Найтиповіші з них: необґрунтованість ціноутворення в контексті незадовільного врахування масштабів амортизації будівель та їх обладнання, а також потреби у різних категоріях витратних матеріалів; надмірна орієнтація на витрати як фактор неадекватного визначення цільових категорій споживачів, звуження платоспроможного попиту на етапі становлення бізнесу та в періоди економічної нестабільності; неврахування у цінах інших (окрім витрат) складових; недостатнє розуміння необхідності періодичного коригування цін відповідно до циклічних змін ринку, їх диференціації щодо різних видів послуг

як факторів усталення цілорічного споживчого попиту (зокрема завдяки знижкам: сезонним; для окремих категорій рекреантів – пенсіонерів, дітей дошкільного віку, осіб, які перебувають на відпочинку понад певний термін (6 днів, наприклад) або сплячуть за велику кількість ліжок-місць тощо);

– низький рівень володіння господарями садиб та іншими організаторами відпочинку і дозвілля іноземними мовами;

– непопулярність серед власників садиб та іншої малопотужної інфраструктури розміщення ініціатив з її добровільної категоризації та екологічного маркування, вагомими факторами чого є зміст відповідних вимог профільних управлінських структур, громадських вітчизняних і міжнародних організацій, що (зважаючи на технічний стан об'єктів та якість довілля) передбачає доволі вагомі витрати на їх реалізацію, а також ресурсоемність (часова, вартісна) окремих послуг з проведення процедур категоризації і маркування;

– обмеженість пропозиції яскраво індивідуальних (у контексті національного колориту, форм дозвілля, зокрема спрямованих на реалізацію потреб в оздоровленні) сільських зелених садиб, чому перешкоджають і недоліки реалізації «зовнішніх» факторів розвитку екологоорієнтованого туризму, що проявляються в: проблемах організації навчання їх господарів засадам ведення справи; недостатності стартового капіталу; незадовільній якості інформаційно-рекламної підтримки пропозиції; недосконалості (зокрема слабкій обґрунтованості, непослідовності) місцевих стратегічних і програмних документів розвитку сільського та екологічного туризму;

– проблематичність реалізації регіональних і місцевих програм поліпшення рівня інженерного обладнання та культурно-побутової інфраструктурної забезпеченості туристичних зон і маршрутів, поселень і систем розселення, де вони розташовані;

– нерозвинутість централізованих електронних систем резервування місць в об'єктах розміщення та організації дозвілля;

– складність комплексного розв'язання об'єктивних проблем негативного впливу комерційного туризму на довілля і традиційну культуру рекреаційно привабливих, але досі малоосвоєних територій, що проявляються в погіршенні стану природних та природно-антропогенних ландшафтів, збідненні спектру компонентів первинного природного рекреаційного

потенціалу, руйнуванні усталеної побутової і господарської культури територіальних громад (насамперед у місцях компактного проживання малих етнічних і лінгвістичних груп).

Як засвідчує світовий досвід, поряд із законодавчим врегулюванням засад розвитку екологоорієнтованого туризму з використанням рекреаційного потенціалу сільських і природно-заповідних територій, ініціатива щодо започаткування діяльності із розв'язання вагової частини вищевказаних «зовнішніх» і практично всіх «внутрішніх» проблем є передусім прерогативою місцевих органів влади, профільних асоціацій суб'єктів господарювання і територіальних громад загалом. Зважаючи на це, її доволі важко централізовано адміністративно і навіть економічно стимулювати і програмувати.

Узагальнивши проблеми становлення і розвитку в Україні ринку екологоорієнтованих туристичних послуг, що надаються з використанням рекреаційного (природного, історико-культурного, соціально-економічного) потенціалу сільських і природно-заповідних територій, до коротко- й середньострокових пріоритетів слід віднести:

- збалансування нормативно-правового забезпечення екологоорієнтованого туризму, в тому числі прийняття базового закону, обґрунтований розподіл функціональних завдань та повноважень щодо управління, регулювання і контролю, вдосконалення критеріїв розмежування відповідної діяльності як додаткової і підсобної, організацію просування на ринку національних брендів профільних турпродуктів;

- визначення гарантій і механізмів цільового фінансування з бюджетів і позабюджетних фондів, мікро- й пільгового довгострокового кредитування суб'єктів господарювання, залучення їх до реалізації загальнодержавних і регіональних програм розвитку зазначеного сегменту туристично-рекреаційної індустрії, оздоровлення і відпочинку окремих соціальних категорій населення (насамперед малозабезпечених дітей, молоді, осіб похилого віку, а також інвалідів);

- стимулювання зацікавленості суб'єктів господарювання, які надають послуги розміщення, до сертифікації відповідної інфраструктури; уніфікація (з урахуванням визнаної міжнародної практики) засад і норм категоризації та екологічного маркування інфраструктури й послуг екологоорієнтованого туризму;

– кардинальне нарощування цільового фінансування (з бюджетів, видатків затверджених програм) діяльності щодо охорони довкілля, історико-культурної спадщини і ПЗФ, удосконалення інженерних мереж і комунального господарства освоєних і нових рекреаційних зон, низових систем розселення.

Посилення уваги до вирішення засобами державної соціальної політики висвітлених нагальних проблем рівня життя та зайнятості селян помітно покращить перспективи сталого збалансованого розвитку аграрного сектора вітчизняної економіки й сільських територій загалом.

Бібліографічні посилання

1. Данкевич Є.М. Розвиток зайнятості в умовах міжгалузевої інтеграції у сільському господарстві / Данкевич Є.М. // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 198-201.

2. Жибак М.М. Стан та шляхи покращення зайнятості населення в аграрній сфері регіону / М.М. Жибак // Агросвіт. – 2012. – № 2. – С. 20-23.

3. Жигір А.А. Підвищення зайнятості на селі як складова розвитку сільськогосподарських територій / А.А. Жигір // Економіка та держава. – 2012. – № 5. – С. 14-16.

4. Решитько Т.В. Проблема зайнятості сільської молоді / Т.В. Решитько // Наукові праці КНТУ. Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 16, ч. 1. – С. 48-53.

5. Киричук С.В. Зайнятість сільського населення – компроміс між сільською та міською економіками / С.В. Киричук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 640-645.

6. Махсма М. Б. Неформальна зайнятість селян України / М.Б. Махсма // БізнесІнформ. – 2013. – № 7. – С. 175-180.

7. Несільськогосподарська зайнятість в сільській місцевості України [Електронний ресурс] // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій в Україні. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2005/U13_ukr.pdf.

8. Черчик Л.М. Сільський туризм як ефективна форма самостійної зайнятості у триваліших регіонах / Л.М. Черчик // Регіональна економіка. – 2009. – № 1. – С. 178-182.

© Богуш Л.Г., 2017

1.7. Теоретичні і концептуальні засади розвитку господарств населення як суб'єктів аграрного сектору економіки

Найважливішим завданням будь-якого суспільства є задоволення всіх насущних потреб його членів. До базових, первинних потреб людей, які підлягають першочерговому задоволенню, відносяться фізіологічні потреби, зокрема, потреби в продовольстві. Задоволенню потреб суспільства в продовольстві на рівні держави повинна сприяти ефективна система продовольчого забезпечення. Саме тому в прийнятому 22.12.2011р. Законі України «Про продовольчу безпеку» визначено, що «продовольча безпека – захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої держава гарантує фізичну і економічну доступність та якість життєво важливих продуктів харчування населенню згідно з науково обґрунтованими наборами продуктів харчування, підтримує стабільність продовольчого забезпечення населення та забезпечує продовольчу незалежність» [15].

Особливу роль у забезпеченні населення України сільгосппродукцією, сировиною і продовольством, особливо у періоди економічних криз, як за обсягами, так і за соціально-економічним значенням, відіграють домогосподарства – соціально-економічні утворення, які є первинною ланкою в організації суспільного життя. Державна служба статистики України визначає домогосподарство як «...сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують свої кошти та витрачають їх. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати в будь-яких з цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи» [14].

Ключовим чинником виділення категорії «домогосподарство» є не просто спільність проживання, а об'єднання та спільне витрачання коштів, отриманих завдяки доходам всіх членів домогосподарства, які, за роз'ясненням Державної служби статистики України [9], можуть бути отримані в таких формах, як: доходи, отримувані членами

домогосподарства зі статусом роботодавця або самостійно зайнятої особи (фізичні особи, які працюють на себе) – у формі змішаного доходу, який поєднує компенсацію за власну працю та дохід на вкладений капітал; доходи, отримувані безкоштовно працюючими членами домогосподарства (особи, що працюють без оплати праці разом з іншими членами домогосподарства, яке очолює родич) у формі частини сукупного доходу домогосподарства в опосередкованому вигляді (як еквівалента оплати їх праці) для кінцевого споживання; доходи, отримувані членами домогосподарства – найманими працівниками підприємств, установ, організацій або працівниками інших суб'єктів господарювання (в т. ч. приватних підприємців) – у формі зарплати та винагород; доходи від власності, пенсії, інших трансфертів [9].

Як видно, для задоволення спільних потреб домогосподарства, як сукупності осіб, що виступають як груповий споживач товарів і послуг, використовуються доходи, лише частина з яких отримується від виробничої діяльності членів домогосподарства шляхом: здійснення підприємницької діяльності або незалежної професійної діяльності без утворення юридичної особи; надання своєї праці іншим підприємствам, виступаючи як наймані працівники (в останньому випадку вважається, що виробництво, у якому члени домашнього господарства беруть участь на умовах найму, здійснюється за рамками сектору домашніх господарств) [9]. Як наслідок, в аспекті виробничої діяльності виникає неспівпадіння між домогосподарством як суб'єктом процесів використання доходів в межах споживання товарів і послуг та домогосподарством як суб'єктом виробничої діяльності, яка здійснюється лише його окремими членами (незайнятими поза межами домашнього господарства) і яку зарубіжні економісти визначають як сімейне виробництво [6, с. 18]. Домашні господарства (households), до яких відносяться всі сім'ї, розглядаються ними як один з основних суб'єктів економіки поряд з такими суб'єктами, як підприємства та держава, які формують в національній економіці, з одного боку, пропозицією ресурсів, а з іншого – попит на споживчі товари і послуги. Діяльність кожного з цих суб'єктів в економічній сфері має свою специфічну спрямованість: домашні господарства орієнтовані на максимізацію споживчої корисності,

фірми максимізують фінансовий прибуток, а держава – суспільний добробут в цілому [6, с. 19]. Таким чином, підкреслюється споживчий характер домогосподарств у країнах з розвинутою ринковою економікою. У той же час під «сімейним виробництвом» (home (household) production) у зарубіжній статистиці розуміються ділові підприємства, засновані на сімейній власності та на праці членів однієї сім'ї. Зокрема, до них відносяться сімейні ферми (family farm). Такі підприємства, природно, є постачальниками товарів та послуг на ринок продуктів і беруть участь в макроекономічному обороті як фірми, а не домашні господарства [там же, с. 19].

В Україні поняття сімейного виробництва як виду виробничої діяльності в економічній та юридичній практиці (та їх термінології) щодо вітчизняної економіки визнання не отримало, зокрема, ще й з тієї причини, що виробнича діяльність домогосподарств не є тотожною за змістом традиційному для розвинених країн поняттю сімейного виробництва, оскільки нею займається більшість домогосподарств, орієнтованих на самозабезпечення продовольством, і при цьому в багатьох випадках не вимагається державної реєстрації.

Наведені міркування підтверджують автори [13], які вказують: якщо домогосподарство є формою організації побуту, способом організації споживання продуктів і послуг, то господарства населення є формою виробництва особистої власності [5]. Також заслуговує уваги твердження співавторів фундаментальної монографії щодо віднесення домогосподарств (у їх сукупності) до категорії суб'єктів макроекономіки з огляду на єдність підходів до визначення валового внутрішнього продукту суспільства в державному, комерційному секторах і в секторі домогосподарств (які, з огляду на це, визначені як один із головних суб'єктів ринкової економіки), в той час, як сукупність господарств населення як виробників сільськогосподарської продукції зазначене джерело відносить до суб'єктів аграрного сектора економіки [16, с. 17]. В цьому плані варто зауважити про певну відносність даного твердження, адже, як відомо, домогосподарства можуть провадити свою виробничу діяльність не лише в сфері сільгоспвиробництва, але й у сфері дрібного промислового виробництва (т. зв. кустарні промисли, народні ремесла тощо) чи у сфері обслуговування (торговельна

діяльність, надання різноманітних послуг) тощо. Виходячи з цього, за логікою зазначеного твердження, господарства населення мали б відноситися до суб'єктів відповідного сектора економіки, що, на нашу думку, є не зовсім правильним.

Значною мірою існуванню суперечностей такого типу сприяє відсутність чіткого розмежування в питаннях пріоритетності місії домогосподарства, зміст якої, як показано вище, потрібно пов'язувати із забезпеченням спільного споживання сукупності осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині і забезпечують себе всім необхідним для життя завдяки повному або частковому об'єднанню коштів та їх витрачання для задоволення спільних потреб [9]. Так, зокрема, А. Заглинський підкреслює той факт, що «домогосподарство – це економічна одиниця, що складається з однієї чи більше осіб, які ведуть спільне господарство, що забезпечує економіку факторами виробництва і використовує зароблені на цьому кошти для поточного споживання товарів та послуг і заощадження з метою задоволення своїх потреб» [7]. Звідси можна зробити висновок, що домогосподарство слід розглядати як форму організації сімейного побуту і саме тому в державній бюджетній статистиці (покликаній відображати доходи і витрати, а не діяльність) суб'єктом досліджень виступають домогосподарства [4]. Таку спрямованість тлумачення домогосподарств підтверджує ще й те, що членами домогосподарства можуть визнаватися і ті особи, які «...постійно або тривалий час живуть в установах (члени релігійних конфесій – у спільнотах, монастирях тощо); пацієнти лікарень; утримувані в пенітенціарних установах; постійно проживаючі у будинках для престарілих, дитячих будинках тощо» [4; 9] і які взагалі не можуть бути залучені до виробничої діяльності домогосподарства, але віднесення яких до категорії членів домогосподарства пояснюється змістом і спрямованістю функцій домогосподарств та господарств населення, перелік і трактування яких залишається предметом наукових дискусій. Так, в [3, с. 7] відзначається, що в економічній літературі традиційно виділяють чотири основні функції особистих селянських господарств (які трактуються автором як основний різновид домашніх господарств) у ринковій економіці: виробничу, постачальницьку, посередницьку та споживчу. Класичний підхід сучасної

економічної теорії, сформований на поглядах видатного американського вченого Гарі Беккера передбачає виокремлення шести функцій домогосподарства: споживчої, постачальницької, виробничої, посередницької, заощаджувальної, відтворювальної (інвестиційної) (рис. 1.). Інші автори [11; 16; 18] визначають також такі функції, як: постачання і споживання ресурсів; відтворення робочої сили; заощадження доходів; інвестування економіки; забезпечення самозайнятості для своїх членів; функцію міжпоколінневої передачі досвіду господарювання; формування економічного способу мислення і раціональної виробничої поведінки, культурна функція тощо. В окремих працях основні функції доповнені такими: володіння факторами виробництва (праця, капітал, земля); розподільча (використання отриманих від продажу доходів за різними напрямками); індикативна (відображення типових рис соціально-економічної системи та забезпечення її функціонування) [11, с. 3].



Рис. 1. Функції домогосподарств у ринкових умовах*

*Розробка автора на основі [23]

В економічній літературі накопичено значний масив аналітичних матеріалів, які розкривають зміст вищенаведених функцій домогосподарств, які випливають з того факту, що домашнє господарство є одним з найактивніших суб'єктів економічних відносин суспільства, оскільки саме в ньому виникають первинні економічні потреби, формуються первинні економічні інтереси, які стимулюють розвиток суспільного виробництва. При цьому, як правильно зазначає А. Щетинін, «...природа домашнього господарства певною мірою подвійна. З одного боку, домашнє господарство – це соціальний осередок суспільства, який реалізує ті завдання, що знаходяться поза

економічною діяльністю, принаймні – в класичному розумінні останньої... З іншого боку, домашнє господарство – це певною мірою первинна економічна ланка суспільства, бо тут... значне місце займає підсобне господарство, ведення дрібного сільгосп-виробництва на присадибній ділянці, дачі чи городі. Цей аспект діяльності домогосподарства має досить суттєве значення» [22, с. 221].

У кінцевому плані вся виробнича діяльність суспільства орієнтується на задоволення потреб домогосподарств. Споживаючи вироблені товари і послуги, домогосподарства забезпечують безперервність суспільного виробництва. Процес споживання благ є необхідною умовою виконання функції відтворення найважливішого економічного ресурсу – робочої сили, оскільки у межах домогосподарств формується і накопичується людський капітал.

Об'єктивно необхідною функцією домогосподарств є постачальницька функція. Необхідність задоволення потреб в товарах, які в умовах товарно-грошових відносин придбаваються за гроші, змушує домогосподарства поставляти на ринок такі важливі виробничі ресурси, як робочу силу та підприємницькі здібності, землю, здійснювати інвестиції у виробництво, одержуючи за це доходи в грошовій або натуральній формі. Підприємства (чи інші суб'єкти господарювання, в тому числі – приватні підприємці), придбавши і поєднавши певним чином ці ресурси, створюють нові товари і послуги, призначені для реалізації домогосподарствам. Таким чином, в умовах ринкових відносин має місце дуалізм економічного статусу домогосподарств і взаємодіючих з ними підприємств (інших суб'єктів господарювання), які одночасно виступають у сукупності ринкових актів і як покупці, і як продавці.

Раніше зазначалося, що домогосподарства як суб'єкт виробничої діяльності – господарства населення – є одним з суб'єктів економічних відносин суспільства, метою функціонування якого є відтворення робочої сили та всебічний розвиток особистості. Господарства населення вступають в економічні відносини з іншими суб'єктами і відображають, як правильно зазначає С. Баланюк [2, с. 179], рівень макроекономіки. З цього випливає необхідність уточнення переліку функцій саме господарств населення в контексті їх

виокремлення як суб'єкта економічних відносин та господарської діяльності. Так, наприклад, виконуючи одну з своїх основних функцій (виробничу), господарства населення, як виробники сільгосппродукції, виступають суб'єктами агропродовольчого ринку. Саме тому, на нашу думку, щоб виокремити економічну роль і місце господарств населення в аграрному секторі економіки, у державній статистиці замість терміну «домогосподарство» вживають термін «господарства населення» [19; 21].

У даний час виробництво сільгосппродукції на власних ділянках для більшості сільського населення поступово перетворилося з додаткового джерела надходження продовольства в основне, а, інколи – і в єдине. В умовах посилення кризи господарства населення перетворюються з допоміжного в домінуюче джерело виробництва окремих видів сільгосппродукції, стаючи органічною складовою організаційної структури аграрного сектора економіки, а це, в свою чергу, означає набуття ними відповідного статусу суб'єкта господарювання.

Можливість здійснення господарствами населення виробничої сільськогосподарської діяльності в різних організаційних формах призводить до неоднозначного трактування пов'язаних саме з цим суб'єктом господарювання понять, що вносить певну плутанину як для наукових досліджень, так і у практичній діяльності. Дуже часто в наукових дослідженнях (і в офіційній статистиці) використовуються терміни «особисте підсобне господарство», «селянське господарство», «особисте селянське господарство», «господарство населення» тощо. Так, донедавна в економічній літературі широко використовувався термін «особисте підсобне господарство», хоча, як правильно зазначає В. Лебідь, «розкриття змісту цього поняття не наводиться, що є суттєвим недоліком правового регулювання [12, с. 196]. Автори не дають чіткого визначення терміну, а лише підкреслюють особливість форми (тобто сукупності засобів і методів) ведення господарства, заснованої на приватній власності на земельну ділянку. Такий підхід, на нашу думку, був коректним до прийняття Цивільного кодексу України. Оскільки, відповідно до даного Кодексу, існує державна і приватна форма власності, то і господарства

відповідно мають бути приватними (а не особистими). На таку невідповідність терміну існуючому законодавству вказують також Ю. Корнєєв [10], В. Янчук та ін. [1]. Поряд з підсобними господарствами населення, в літературних джерелах виділяються підсобні господарства сільськогосподарських та несільськогосподарських підприємств, структурними підрозділами яких ці господарства можуть бути. Тому вищезазначені автори пропонують у дефініції цієї категорії господарств забрати слово «особисті» та додати слово «населення», що і визначило б форму власності. Проте, на наш погляд, саме поняття особистого підсобного господарства не може стосуватися власне суб'єктів господарських відносин, оскільки відображає лише різновид одного зі складових елементів їх організаційної структури, виділених з врахуванням допоміжної (забезпечуючої або, навіть, непрофільної) ролі підсобного господарства в функціонуванні суб'єкта господарювання.

Виходячи з класифікації інституційних сегментів економіки (КІСЕ), до господарств населення можуть відноситися такі різновиди домогосподарств, як особисті селянські господарства та фізичні особи-підприємці, зайняті виробництвом сільгосппродукції [1]; поряд з цим, виробництво сільгосппродукції можуть, на наш погляд, здійснювати й інші господарства населення, що займаються окремими, специфічними видами аграрного виробництва. Так, у [8] до них віднесені особисті підсобні господарства, виробники сільгосппродукції на присадибних, колективних садівничих, дачних ділянках, а також фізичні особи - підприємці, що займаються виробництвом сільгосппродукції.

Значна частина господарств населення як суб'єктів господарювання представлена громадянами-підприємцями, які безпосередньо вирощують і виробляють сільгосппродукцію; поряд з цим, в аграрній сфері фізичні особи-підприємці можуть вести діяльність, пов'язану з забезпеченням діяльності сільгосптоваровиробників шляхом організації їх матеріально-технічного забезпечення, оптової чи роздрібною торгівлі, надання інших послуг. Окрему категорію господарств населення в Україні становлять: суб'єкти насінництва та розсадництва, до яких, згідно зі ст. 3 Закону України «Про насіння і садівний матеріал» від 26 грудня 2002 р. відносяться фізичні особи, яким надане

право займатися виробництвом, реалізацією та використанням насіння і садівного матеріалу відповідно до законодавства України; фізичні особи-суб'єкти племінної справи у тваринництві, представлені, згідно зі ст. 5 Закону України «Про племінну справу у тваринництві» від 15 грудня 1993 р. (у редакції Закону від 21 грудня 1999 р. № 1328-XIV) власниками племінних (генетичних) ресурсів та власниками неплемінних тварин-споживачі племінних (генетичних) ресурсів та замовниками послуг з племінної справи у тваринництві; пасічники, якими відповідно до ст. 5 Закону України «Про бджільництво» від 22 лютого 2000 р. вважаються фізичні особи, які займаються утриманням та розведенням бджіл, виробництвом і первинною переробкою продуктів бджільництва. Всі вищевказані фізичні особи можуть бути як членами особистого селянського господарства, так і виступати окремими суб'єктами аграрного права, які не здійснюють підприємницької діяльності [1].

Поряд з цим, поза увагою вітчизняних дослідників традиційно залишаються можливості вирощування чи виробництва сільськогосподарської продукції господарствами населення, які функціонують не в сільській місцевості, а в містах і селищах міського типу і які використовують надані їм для обслуговування будівель і ведення домашнього господарства прибудинкові земельні ділянки для самозабезпечення продуктами харчування, а у випадку перевищення отриманих обсягів продовольства над потребами сім'ї ці господарства можуть також виступати джерелами формування відповідних товарних ресурсів.

Реалії сучасної економічної ситуації вимагають уточнення категорійного складу господарств населення ще й у частині віднесення до них тих господарств населення, які функціонують у складі садівничих, дачних, городницьких та інших кооперативів (які територіально можуть бути розташовані не лише в сільській місцевості, але і в межах територій міст і селищ міського типу), у яких зберігається персоніфікованість права власності на відповідну земельну ділянку (чи користування нею) в земельному масиві кооперативу і однозначно – право на отриману завдяки обробці такої земельної ділянки продукцію. Як і в попередньому випадку, при перевищенні обсягів отриманої продукції над потребами домашнього господарства, власники

мають можливість і зацікавленість у реалізації цієї частини сільськогосподарської продукції на споживчому ринку або для промислової переробки.

Зважаючи на відсутність підприємницького характеру у виробників сільгосппродукції на присадибних (в містах), колективних садівничих, дачних ділянках, а також у спеціалізованих у сферах насінництва та розсадництва, племінної справи у тваринництві, бджільництві та пасічництві господарств населення, вважаємо за доцільне визначати їх узагальненим терміном «господарства населення без офіційного статусу», що дозволить чітко відділити їх від інших категорій господарств населення.

Підсумовуючи, зазначимо, що господарства населення суттєво відрізняються від інших малих форм господарювання тим, що, по-перше, тут, зазвичай, не використовується наймана робоча сила; по-друге, процес виробництва переважно базується на приватній власності на більшість засобів виробництва, що дозволяє характеризувати його як автономне сімейне виробництво; по-третє, виручені від реалізації продукції грошові доходи спрямовуються на задоволення потреб в інших товарах чи послугах, а не на розширення власне аграрного виробництва, що свідчить про переважно непідприємницький характер самого виробництва.

Академік УААН П. Саблук стверджує, що в багатоукладній економіці перехідного періоду господарства населення займають проміжне становище між великим колективним і приватним фермерським господарством, оскільки ця форма існує як підсобна стосовно державного, кооперативного, акціонерного сільськогосподарського підприємства. Одночасно воно являє собою первісну основу для становлення самостійного фермерського господарства [17], для трансформації господарств населення в якості аграрних товаровиробників у дрібнотоварні підприємницькі суб'єкти. Викладене вище дозволяє нам трактувати господарство населення як особливу форму провадження господарської діяльності громадян і домогосподарств із виробництва сільгосппродукції на базі, як правило, обмежених власних факторів аграрного виробництва з метою задоволення особистих потреб та отримання додаткових доходів шляхом реалізації частини виробленої сільгосппродукції. На

відміну від сучасних трактувань, такий підхід дозволяє розглядати в якості господарств населення як суб'єктів господарювання, що здійснюють непідприємницьку діяльність на основі використання земельних ділянок особистого селянського господарства, прибудинкових земельних ділянок, земельних ділянок кооперативів (садових, дачних, городницьких та ін.), так і фізичних осіб-підприємців, які займаються сільгоспвиробництвом як різновидом підприємницької діяльності; комплексно, з системних позицій оцінювати джерела товарних ресурсів із урахуванням специфіки прийнятих режимів регулювання, контролю та оподаткування.

Звідси виникає необхідність уточнення переліку та змісту функцій господарств населення як суб'єктів виробничих процесів. Так, Ю. Галич відзначає, що в цьому аспекті господарствам населення притаманні економічні, соціальні, морально-виховні, репродуктивні (відтворювальна функція стосовно сільського трудового потенціалу), естетичні та екологічні функції [5].

Поряд з цим, в межах окремих різновидів (категорій) господарств населення склад цих функцій може бути суттєво доповнений чи уточнений. Так, у [11, с. 8] функції особистих селянських господарств систематизовано за відношенням до групи економічних або соціальних функцій. Аналогічними способами можуть бути сформовані деталізовані переліки функцій для інших категорій господарств населення. В той же час, їх широке різноманіття обумовлює потребу в узагальненні цих переліків та виділенні найбільш суттєвих, притаманних всім категоріям господарств населення, функцій. Проведений аналіз свідчить, що господарства населення в економіці України виконують низку важливих функцій – суспільних та особистісних (рис. 2).

Зважаючи на виконання господарствами населення цих функцій, можна стверджувати, що їх розвиток має надзвичайно важливе соціально-економічне значення для економіки України, оскільки: дає прямий (доходи від реалізації продукції) та непрямий (економія коштів на придбання продовольства) ефект для переважної більшості сільського і частини міського населення; реалізація надлишків продукції сприяє повнішому завантаженню сировиною переробних підприємств та

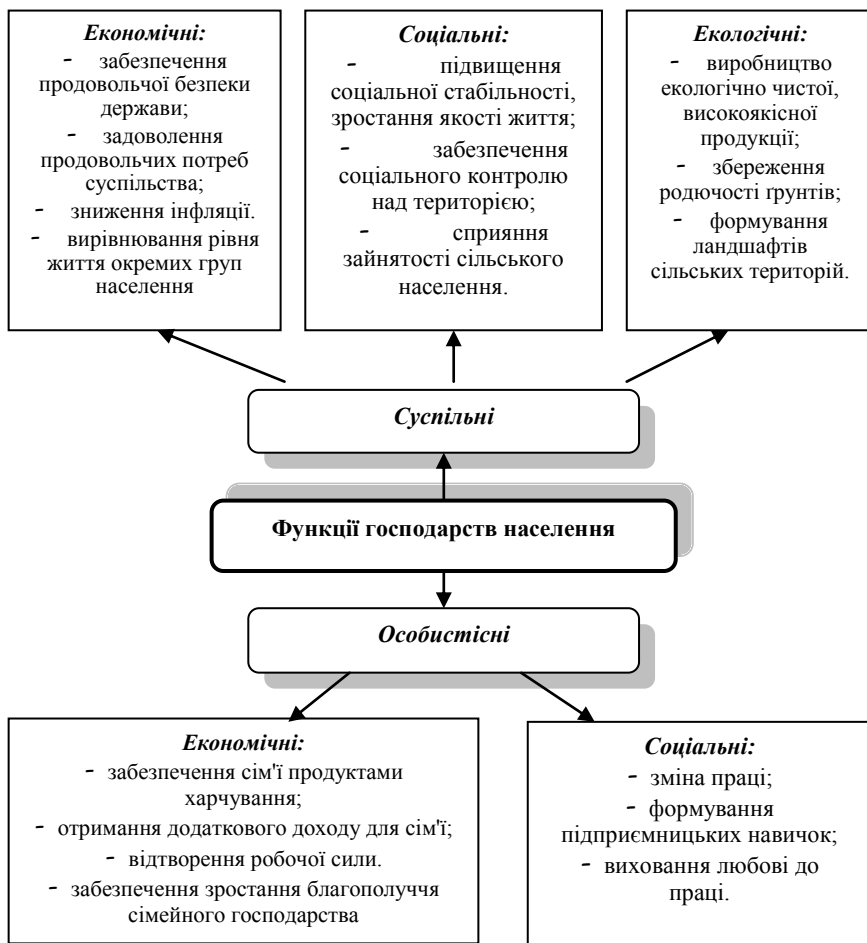


Рис. 2. Функції господарств населення*
Розробка автора *

підвищенню ефективності АПК; швидкий розвиток в Україні крупноформатних торговельних підприємств та корпоративних мереж призвів до суттєвого збільшення імпорту продовольчих товарів, тому за рахунок продукції господарств населення значною мірою може бути вирішена проблема забезпечення продовольчої безпеки держави та її залежності від імпорту продовольства; розвиток господарств населення товарного типу

сприяє вирішенню у сільській місцевості проблеми зайнятості населення; господарствам населення притаманна фінансова незалежність і, відповідно, висока стійкість до банкрутства, наявність постійних і реальних стимулів до збільшення виробництва сільгосппродукції; у господарствах населення, зазвичай, вирощується екологічно чиста (органічна) продукція, що позитивно впливає на здоров'я нації; розвиток індустріально-аграрного сектору в багатьох випадках не сприяє покращенню екології, у той час як сільський уклад життя необхідний не тільки для забезпечення продовольчої безпеки країни, але й для створення здорового середовища проживання; господарства населення як форма господарювання, як правильно зазначає Т. Соколенко [20, с. 47], виявилася найбільш адаптованою до специфіки ринкових умов сучасного етапу, про що свідчать їх висока продуктивність.

Бібліографічні посилання

1. Аграрне право України : підруч. / В. З. Янчук, В. І. Андрійцев, С. Ф. Василюк та ін. ; за ред. В. З. Янчука. – [2-е вид., перероб. та допов.]. – К. : Юрінком Інтер, 1999. – 720 с.
2. Баланюк С. Методологічні засади функціонування господарств населення в системі розвитку сільських територій / С. Баланюк // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 3-4. – С. 174-180.
3. Балаш Л. Я. Шляхи розвитку особистих селянських господарств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (сільське господарство, мисливство та лісове господарство)» / Л. Я. Балаш. – Львів, 2007. – 22 с.
4. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 році : стат. щорічник. – К., 2015. – 379 с.
5. Галич Ю. А. Господарства населення: сутність та класифікація [Електронний ресурс] / Ю. А. Галич. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.3/76.pdf>.
6. Жеребин В. М. Экономика домашних хозяйств / В. М. Жеребин, А. Н. Романов. – М. : Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 231 с.
7. Заглинський А. Політична економія : навч. посіб. / А. Заглинський, М. Магусевич. – Рівне : ППФ «Волинські обереги», 2000. – 408 с.
8. Запша Г. М. Господарства населення в аграрному виробництві регіонів України / Г. М. Запша, Г. І. Дідур // Агросвіт. – 2015. – № 8. – С. 3-6.
9. Класифікація інституційних секторів економіки України : стат. класифікатор України. – К., 2014. – 36 с.

10. Корнєєв Ю. В. Земельне право : навч. посіб. / Ю. В. Корнєєв, М. О. Мацелик. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 240 с.
11. Лаврова Т. В. Домашнее хозяйство как субъект экономических отношений, его интересы и противоречия : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Т. В. Лаврова. – Воронеж, 2008. – 20 с.
12. Лебідь В. І. Поняття особистого підсобного господарства громадян як правової категорії / В. І. Лебідь // Наукові записки Національного університету «Києво-Могилянська академія». – К. : КМ «Academia», 1999. – Т. 9. – Ч. 2. – С. 196-199.
13. Основи аграрного підприємництва / За ред. М. Й. Малика. – К. : ІАЕ, 2000. – 582 с.
14. Про затвердження Положення про Реєстр статистичних одиниць у сільському господарстві, мисливстві, лісовому і рибному господарстві – Реєстр АГРО : Наказ Держкомстату України № 278 від 2.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/norm_doc/2012/278/278_2012.htm.
15. Про продовольчу безпеку України : Закон України № 8370-1 від 23.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3498-vi>
16. Прокопа І. В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / І. В. Прокопа, Т. В. Беркута. – К. : Ін-т економіки та прогноз. НАНУ, 2011. – 240 с. 176
17. Саблук П. Т. Аграрна реформа: стан і напрями розвитку / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2000. – № 4. – С. 3-9.
18. Самойлик Ю. В. Господарства населення у ринковому середовищі: роль і перспективи розвитку / Ю. В. Самойлик // Глобальні та національні проблеми економіки : зб. наук. пр. Миколаївського національного університету ім. В. О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 4. – С. 244-249.
19. Сільське господарство України за 2013 рік : стат. зб. / Державна служба статистики України ; за ред. Н. С. Власенко. – К., 2014. – 390 с.
20. Соколенко Т. Розвиток ОПГ населення і підвищення їх товарності / Т. Соколенко // Економіка України. – 1997. – № 8. – С. 46-50.
21. Статистичний щорічник України за 2014 рік / Державна служба статистики України ; за ред. І. М. Жук. – К., 2015. – 586 с.
22. Щетинін А. І. Політична економія : підруч. / А. І. Щетинін. – К. : ЦУЛ, 2011. – 480 с.
23. Becker G. S. A Treatise on the Family / G. S. Becker // Cambridge, MA: Harvard University Press. – 1991. – 304 p.

© Федик О.В., 2017

1.8. Методологічні підходи до оцінки сталого розвитку сільських територій

Питання розвитку сільських територій необхідно розглядати з позицій їх теоретичного осмислення сутності економічної категорії та вирішення наукових і практичних завдань дослідження понятійного апарату. Виходячи із цього, слід розуміти, що сільська територія – це складна, динамічна, комплексна природно-ресурсна, адміністративно-територіальна, соціально-демографічна, економіко-галузева система із наявною на ній сукупністю ресурсів, населенням, виробничих структур, що здатна розвиватись.

Сприйняття цього процесу з точки зору ефективності є природним бажанням її досягти, а з іншого – одним із найскладніших наукових завдань, як в методологічному, так і прикладному аспектах. Це пов'язано з проблемою формування обґрунтованих критеріїв ефективності, необхідністю зменшення впливу людського суб'єктивного чинника у формуванні об'єктивного судження про її рівень [1].

Має місце, на нашу думку, ця складність виявляється і при дослідженні соціально-економічного розвитку сільських територій та їх управління. Причинами такого твердження є декілька причини: просторова полівекторність, структурна багатоелементність, динамічність внутрішнього й зовнішнього середовища їх функціонування та розвитку.

Рівень такого розвитку сільських територій як складної соціально-економічної системи встановлюється після проведення науково і методологічно обґрунтованої, комплексної оцінки стану усіх її складових.

З метою реалізації задуму щодо застосування методологічних засад до оцінки сталого розвитку сільських територій у науковому дослідженні необхідно використати різноманітні підходи. Серед них можна виділити наступні:

- офіційно визначені показники рівня регіонального розвитку, зазначені в Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів»;
- узагальнення досліджень науковців та різних методичних підходів до оцінювання сільських територій;

- соціально-економічна, демографічна, територіальна сутність дефініції «сільська територія»;
- функції сільських територій і тенденції їх змін у часі;
- показники стимулятори та дестимулятори сільського розвитку, які впливають на кінцевий інтегральний показник рівня розвитку сільських територій.

Досягнення поставлених наукових завдань: оцінка соціально-економічного стану сільських територій, формування механізму управління ними, інструментів політики їх розвитку, у багатьох аспектах залежить застосування адекватної методології. Тому, в першу чергу, необхідно вирішувати проблему вибору певного методу в науці, що зводиться до вивчення способів і прийомів наукового пізнання реальності та особливостей їх практичного застосування.

За висновками окремих вчених, метод сучасної науки охоплює методологію пізнання (яку вивчає гносеологія), методологію оцінки (яку досліджує аксіологія), методологію практики, (яку досліджує праксеологія) (рис. 1).

При цьому уявлення про сутність методології наукового дослідження проявляються у декількох аспектах інтерпретації цього поняття науки як методу.

Перший аспект тлумачення змісту категорії «методологія» розглядає її як науку про метод, або теорії методу, що концептуально пояснює його пізнавальні, оціночні або практичні можливості, розглядає структуру, механізм, алгоритм, межі, переваги і недоліки методу. В цьому випадку доцільно говорити не про теорію методології, а про певний теоретичний комплекс. Тому під методологією слід розуміти певну сферу теоретизування методу.

Другий аспект сутності методології полягає у сукупності принципів, що є орієнтирами при організації і здійсненні наукової діяльності. При такому підході вчені звертають увагу на те, що бажане видається за дійсне, оскільки суть принципу полягає не в поясненні чи обґрунтуванні чогось. Принцип – це основоположне твердження або орієнтир будь-якої людської діяльності; пояснює і обґрунтовує різні явища не як принципи, а наукові теорії, що базуються на принципах.

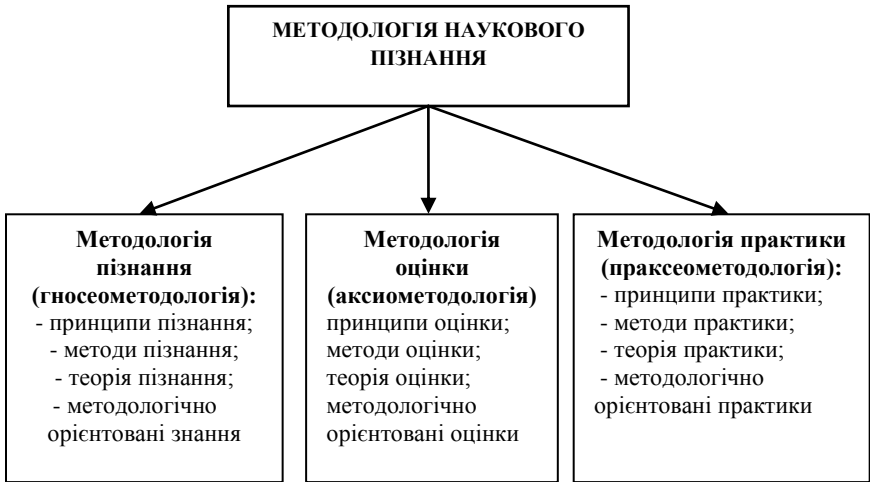


Рис. 1. Загальна класифікація видів методології наукового пізнання [2]

Третій аспект методології відносить до неї все, що можна розглядати як метод діяльності. Наприклад, до методології практичної діяльності спільно із принципами практики відносять теорії матеріальної цілеспрямованої людської діяльності, а також методи і конкретні прийоми їх здійснення. У методологію пізнавальної діяльності спільно із принципами пізнання входять теорії методів, власне методи пізнання, а також прийоми і правила пізнавальної діяльності, тобто все, що можна використовувати для отримання знання як метод. При такому підході неминуче виникає питання про включення в методологію таких гносеологічних утворень, як теорія, категорія, закон, закономірність, тенденція [3].

Таким чином, під методологією слід розуміти комплекс знань природничо-наукового пізнання (методи оцінки природи і матеріально-перетворюючої діяльності людей), соціально-економічної діяльності; науково-педагогічної практики.

За допомогою існуючих методів нагромаджується і систематизується емпіричний матеріал наукового дослідження. Сюди входять і статистичні данні, результати соціологічних

опитувань населення, прямих спостережень, вивчення різноманітних документів тощо. Саме специфічні риси об'єкта дослідження визначають сукупність методів та конкретну техніку їх застосування.

Дослідження сільських територій та їх розвитку вимагає підбору та адаптації методів пізнання, в тому числі загальних наукових прийомів. Відповідно на теоретичному рівні застосовують ті методи, що мають узагальнено-логічний характер, серед них: аналіз, синтез та абстрагування. Водночас аналіз і синтез є базою системного підходу. Емпіричний рівень визначає параметри та дає загальну характеристику реального стану сільських територій, що є основою виведення їх закономірностей. На цьому рівні дослідження ґрунтується на описі та спостереженні і спрямоване на встановлення максимально об'єктивного знання про параметри досліджуваної реальності.

При цьому слід виділити декілька груп методів наукового пізнання, що застосовуються при вивченні сільських територій на емпіричному рівні:

- загальні методи (спостереження, вивчення документів, порівняння);
- експлікативні методи (картування, метод індикаторів, статистичний метод);
- конструктивні методи пов'язані з ідеалізованим відтворенням реальності (моделювання, прогнозування, дельфійський метод, побудова сценаріїв і системний метод) [4].

Як відзначають дослідники [5, с. 22], в основі методології дослідження системи соціально-економічного розвитку сільських територій варто використовувати системний підхід, який залежно від цілей і характеру дослідження здійснюється через застосування того або іншого методу у вивченої керованої системи.

Системний, комплексний підхід передбачає дослідження суті, законів, закономірностей та особливостей розвитку певного явища чи процесу як самостійної системи, розробку синтетичних і аналітичних показників, що характеризують кількісну та якісну сторони соціально-економічного розвитку територій.

Загалом системний підхід полягає у сприйнятті сільських територій як цілісної системи та у розумінні взаємопов'язаності й

взаємообумовленості її структурних елементів. Він являє собою сукупність загальнонаукових методологічних принципів, які ґрунтуються на розгляді об'єктів як системи. Цими принципами є: необхідність виявлення залежності кожного елемента від його місця та функції в системі, аналіз ступеня зумовленості поведінки системи особливостями її окремих елементів і властивостями її структури: необхідність дослідження механізму взаємодії системи та середовища, розуміння характеру ієрархічності даної системи, тощо.

Таким чином, системний підхід передбачає виокремлення певної системної властивості яка об'єднує елементи системи в єдине ціле, систему зв'язків, структуру, враховуючи при цьому зв'язки і відносини з середовищем. Необхідність системного підходу є характерною особливістю економічного аналізу. Система методів для аналізу цього питання включає: монографічний метод, аналізу і синтезу, порівняння, групування інформації, балансовий та графічний методи тощо.

Їх застосування в наукових цілях і для реалізації практичних завдань має базуватися на певній схемі методології наукових досліджень розвитку сільських територій. До неї можна віднести два глобальні блоки:

1. Теоретичний, який включає наступні етапи дослідження: обґрунтування понятійно-категоріального апарату; конкретизація сутності і змісту економічних категорій; систематизація наукової теорії і думки; обґрунтування концептуальних положень визначеної проблеми.

2. Емпіричний, який включає наступні етапи дослідження: вивчення дії економічних законів; дослідження особливостей функціонування сільських територій та їх складових елементів; оцінка закономірностей структурного становлення та соціально-економічного розвитку сільських територій; розробка механізму управління і регулювання розвитку сільських територій.

Запропонована схема застосування методології дослідження розвитку сільських територій повинна бути підпорядкована логічній послідовності дій, які, на нашу думку, слід об'єднати за певними стадіями наукового дослідження (рис. 2).

Обґрунтування виявлених методологічних підходів до вибору методів дослідження розвитку сільських територій, що передбачає визначення критеріїв їх сталого розвитку, проведення

оцінки соціально-економічних процесів, формування ефективного механізму управління ними, засвідчує наявність великого розмаїття їх форматів.



Рис. 2. Схеми стадій дослідження розвитку сільських територій*

* Розробка автора на підставі [6]

В першу чергу, мова йде їх адекватність цілям наукового дослідження, експертної оцінки, адаптивності з іншими методами, відповідності можливостям суб'єктів оцінки. Виходячи з основної мети здійснення дослідження, важливим вбачається вибір існуючих наукових методів з огляду на подальшу можливість використання результатів для управління економічними, соціальними та екологічними процесами як складовими сталого розвитку сільських територій. Така позиція свідчить про необхідність конкретизації методологічних підходів, цілей і завдань дослідження розвитку сільських територій на різних рівнях управління і регулювання: національному, регіональному, районному та базовому [7, 8, 9].

Процес актуалізації методології вивчення розвитку сільських

територій передбачає структурно-параметричну ідентифікацію моделей комплексної оцінки стану взаємодії елементів сільських територій із використанням системи адаптації *«методологія – методи – критерії – показники – технологія оцінювання»*.

Тому, на наш погляд, важливим етапом процесу вивчення процесів розвитку сільських територій є відображення у методології їх економічної, соціальної, екологічної і просторової складових, що потребує, в свою чергу, вибору методів та встановлення критеріїв оцінки розвитку цих елементів.

Подібної позиції дотримується і О. Надоша, який вважає, що процес оцінки рівня соціально-економічного розвитку сільських територій характеризується набором послідовних операцій із встановлення критеріїв оцінки, вибору показників (індикаторів) і методів оцінки, проведення оцінки, аналізу її результатів [10].

Для оцінки рівня розвитку сільських територій існує достатньо велика кількість критеріїв. Загалом можна визначити, що критерій – це ознака, на основі якої здійснюється оцінювання, визначення або класифікація. Критерії соціально-економічного розвитку сільських територій формуються у взаємозв'язку всіх її компонентів (підсистем) за відсутності між ними суперечностей (несумісності).

При виборі критеріїв, в першу чергу, слід виходити з сутності сталого розвитку сільської території, при цьому фіксуючи основні цілі, що відповідно створить всі передумови для визначення показників, які характеризують розвиток. За допомогою критеріїв характеризують розвиток сільських територій, а економічні показники – є так званими вимірниками обраних критеріїв.

Критерії діагностики розвитку сільських територій – кількісно-якісні характеристики його еталонної моделі, що відповідають рівню повного чи нормативного задоволення основних потреб та інтересів різноманітних соціальних груп, територіальної громади загалом, з якими за визначеними правилами співставляються фактичні значення соціально-економічних характеристик оцінюваного об'єкта [11, с. 11-17].

За висновками дослідників, критерієм визнають конкретну ознаку, на основі якої проводиться оцінка або класифікація, визначається значущість або незначущість стану об'єкта, зокрема сільських територій [4].

Тобто, визначивши критерій розвитку сільських територій, можна за допомогою показника оцінити його та наочно виразити (у цифрах, графічно) результати функціонування.

Проаналізувавши основні показники розвитку сільських територій, професор А.В.Лісовий відібрав шість основних критеріїв оцінювання сільських територій в межах регіонального розвитку:

- обсяг виробництва всіх видів продукції та наданих послуг на одну особу;
- природний приріст населення;
- щільність сільського населення;
- рівень середньої заробітної плати;
- частка зайнятих у несільськогосподарській сфері;
- рівень здоров'я (незахворюваності) [12].

При цьому він пропонує усі шість відібраних критеріїв вважати рівноцінними, оскільки зважування значущості складових інтегрального показника на практиці не проводилося.

Однак, як стверджують вчені, для більш ефективного їх використання доцільно дотримуватись деяких вимог: вірогідність; системність; достовірність; порівнянність; адекватність; вимірюваність [8].

Тому, на наш погляд, у запропонованій методиці варто врахувати також індикатори екологічної складової розвитку сільських територій, які відсутні у пропозиції автора. Важливе значення також має процес відбору таких показників та застосування методи їх обчислення, які повинні ґрунтуватись на заданих функціях вимірювання і співставлення.

Вибір показників повинен ґрунтуватись на значущості та виявленні основних тенденцій розвитку сільських територій за допомогою даних індикаторів. Встановлено, що основним принципом при виборі показників для проведення комплексної оцінки сільських територій є поєднання в оцінці природних та соціальних законів розвитку біосфери [13].

Таким чином, критерії та показники дослідження соціально-економічних процесів розвитку сільських територій повинні будуватись на одній концептуальній основі, об'єднуватись єдиним банком даних в рамках інформаційної системи і співвідноситись з вітчизняними або міжнародними нормативними індикаторами.

З огляду на це, науковці доводять [14], що оцінку соціально-економічних процесів розвитку сільських територій варто проводити на основі різних джерел інформації – як органів державної статистики, так і міністерств, регіональних інституцій, територіальних громад, суб'єктів господарювання, а також результатів репрезентативного опитування представників сільських територій, враховуючи громадську думку, висловлену під час науково-практичних конференцій, семінарів фахівців, зборів громадян тощо.

На нашу думку, отриману інформацію з різних джерел доцільно згрупувати у два блоки. Один з яких, має містити матеріали стосовно внутрішнього середовища сільських територій (природні, рекреаційні, трудові, виробничі, фінансові і т.д.), які б використовувалися для вивчення поточного стану і формування оперативних рішень з управління розвитком. До другого блоку слід включити інформаційні матеріали стосовно зовнішнього впливу економічних, політичних, соціальних тенденцій на сільську територію, а також дані про існуючі та потенційні ресурси, які можливо залучити для розвитку села ззовні.

З поняттям оцінювання стану розвитку соціуму на макро-, мезо- та локальному рівнях тісно пов'язані поняття алгоритми, методи, дослідницькі технології. Проблема використання аналітико-синтезуючих методів до вивчення сільських територій в багатьох дослідженнях вітчизняних науковців розглядається через призму необхідності формування адекватного сучасним умовам їх розвитку алгоритму оцінювання. Погоджуємось з Т. Євсюковим, І. Ковальчуком, які розробили структурну схему комплексного аналізу сільських територій та їхніх господарських структур, використання якої дозволяє здійснювати інтегровану економічну оцінку всіх складових сільського й регіонального соціумів [15].

Багатовекторне спрямування методологічних підходів до вивчення розвитку сільських територій зумовлює необхідність обґрунтування алгоритму його оцінювання.

Загальний алгоритм вивчення сільських територій можна охарактеризувати із кількох взаємозв'язаних процедур:

1) обґрунтування критеріїв дослідження, визначення основних чинників і показників розвитку сільських територій,

оцінку їх значущості;

2) оцінка розвитку сільських територій за основними підсистемами (економічної, соціальної, екологічної);

3) обчислення інтегрального показника розвитку сільських територій та порівняння його із нормативними значеннями;

4) оцінка загальної асиметричності соціально-економічного розвитку сільських територій в межах регіонів та країни загалом;

5) визначення критеріальних меж рівнів розвитку сільських територій;

6) типізація сільських територій за рівнем їх розвитку;

7) розроблення принципів і загальних підходів до формування системи заходів стимулювання розвитку сільських територій;

8) прогнозування показників розвитку сільських територій на національному рівні;

9) розроблення цільових програм соціально-економічного розвитку сільських територій в окремих регіонах країни.

До основних методів оцінки соціально-економічного розвитку сільських територій дослідники відносять: бальний, сутність якого – присвоєння показнику певної ваги (суми балів) у відповідності до його значимості у сумі сукупної кількості балів, а вага кожного показника визначається експертним шляхом; ранговий – визначення місця (рангу) сільської території у системі порівнюваних суб'єктів; нормативний, що дозволяє при наявності ефективної нормативної бази за допомогою комплексу показників та шкали їх вимірювання простежити за розвитком потенціалу певного соціуму, території; інтегральний [24, с. 201].

На наш погляд, їх необхідно розмежовувати в залежності від завдань управління на певному рівні. Якщо йде мова про *базовий рівень*, тобто окремої сільської території, то цілком логічно використовувати бальний метод та інтегральний. Вони дозволять достовірним способом визначити перелік та значимість кожного показника або блоку показників з оцінки однієї із складових сільських територій. На *районному рівні* варто було б застосувати нормативний метод як інструменту послідовного наукового дослідження для визначення певних асиметрій у розвитку сільських територій в межах одного адміністративного району. Його можна поєднувати з індексною інтегральною оцінкою.

Для синтезу часткових, зведених та інтегральних показників

соціально-економічного розвитку сільських територій на *регіональному рівні* варто застосувати ранговий метод, який дав би змогу вивчити варіативні характеристики об'єкту дослідження в межах регіону і національної економіки. Тому на *національному рівні* пропонується використовувати багатомірні непараметричні методи, зокрема, відносних різниць та метод «Паттерн» тощо, які науковці відносять до основних при розробці оціночної методики розвитку сільських територій [17, с. 68; 22].

Такий підхід в методологічному аспекті використання блокової оцінки розвитку сільських територій та управління ними дозволяє сформувати функціональні оціночні базиси (блоки) природного, економічного і людського (соціального) потенціалів, кожний з яких включає систему спеціальних показників [18, с. 307].

Загалом обрана методика оцінювання розвитку сільських територій має бути інваріантною до конкретного кількісного і якісного складу характеристик, що дозволить здійснювати оцінки на загальнодержавному, регіональному, районному та базовому рівнях.

В основу оцінки сільських територій М.І. Долішній, Я.О. Побурко та В.І. Карпов закладають методику комплексної оцінки [20] яка вивчає «сукупність економічних результатів, отриманих населенням, інституційними установами, що розміщені на даній території, протягом певного періоду (року)». Такий методичний підхід включає достатньо широку варіативність оціночних показників розвитку, а для однозначності комплексної оцінки – передбачає побудову шкали інтегральних показників. Для оцінки стану розвитку сільських територій Ю.Н. Гладкий, А.І. Чистобаєв пропонують використати систему регіональної діагностики, яка полягає діагностиці природно-ресурсного потенціалу, розселення, демографічну діагностику, діагностику ринку праці, економічного рівня розвитку регіону, динамічних якостей регіону, галузевої, функціональної та територіальної структури регіону, комплексності господарства, екологічну діагностику [21].

При цьому їхню методику можна інтерпретувати для розрахунку інтегральної оцінки розвитку сільських територій на основі наступної формули:

$$I_{pn} = \sum x_{ijp} g_{ij}, \quad (1)$$

де I_{pn} - інтегральна оцінка рівня соціально-економічного розвитку території у рік n ; x_{ijp} - значення показників соціально-економічного розвитку території (середньорічна чисельність населення, валовий внутрішній продукт, обсяг валової продукції, обсяг капітальних вкладень за рахунок усіх джерел фінансування, доходи/видатки місцевих бюджетів, середні ціни на основні види продукції тощо); g_{ij} - коефіцієнти вагомості показників.

Для оцінювання рівня розвитку сільських територій можна використати також формулу, запропоновану професором В.К. Савчуком [22, с. 20]:

$$I_i = \sum_{j=1}^m \frac{f_j}{n_j} q_j, \quad (2)$$

де I_i - узагальнений показник розвитку i -ої сільської території; f_j - фактичний обсяг j -го часткового показника; n_j - нормативний обсяг j -го часткового показника; q_j - коефіцієнт пріоритетності j -го часткового показника (визначається на основі експертних оцінок).

Враховуючи відсутність нормативів по деяких показниках розвитку сільських територій, фактичний обсяг i -го часткового показника професор А.В. Лісовий пропонує порівнювати із середніми значеннями цього показника по регіону чи в цілому по країні [12].

При цьому, на нашу думку, варто згрупувати усі чинники, які впливають на розвиток сільських територій, у два блоки: стимулятори і де стимулятори. Для стимуляторів (факторів, що позитивно впливають на рівень розвитку) економістами пропонується застосовувати таку формулу:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (3)$$

а відповідно для дестимуляторів наступну формулу:

$$Z_{ij} = \frac{x_{\max} - x_{ij}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (4)$$

де x_{ij} - значення j -го показника i -ої території; $x_{\max} - x_{\min}$ - різниця між максимальним та мінімальним значеннями j -го показника (варіаційний розмах).

Для забезпечення односпрямованості всіх показників при об'єднанні їх в інтегральну оцінку, ми також пропонуємо дестимулятори перетворили у стимулятори у наступний спосіб [23]:

$$Z_{cm} = \frac{1}{Z_{ocm}}. \quad (5)$$

Пропозиція щодо стандартизації усіх показників на основі варіаційного розмаху визначає необхідність застосування багатовимірної середньої оцінки. Вона полягає в тому, що індивідуальні значення відібраних показників по окремої території (x_{ij}) замінюються відносною величиною (S_{ij}). Для її розрахунку за базу порівняння необхідно прийняти середні значення кожного показника в регіоні (\bar{x}_{ij}). В розрізі кожного району індивідуальні значення показника розділивши на середні, отримали порівнянні коефіцієнти (S_{ij}).

$$S_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}_{ij}}. \quad (6)$$

В результаті їх визначення, за кожним із показників в розрізі кожної сільської території обчислили середню арифметичну з названих відношень, яка і є багатовимірною (S_j):

$$S_j = \frac{\sum_i S_{ij}}{i}. \quad (7)$$

Відповідно до цієї методики інтегральний показник визначається як середнє арифметичне значення:

$$G_i = \frac{\sum_{j \in (1, \dots, m)} Z_{ij}}{m}, \quad (8)$$

де m – кількість показників.

Розглянуті підходи базуються на обчисленні показників та їх порівняння із середніми величинами в межах певної сукупності сільських територій, об'єднаних в межах окремих районів чи регіонів та систематизованих на національному рівні. Однак професор А.В.Лісовий пропонує при розрахунках інтегрального показника розвитку сільських територій дотримуватись іншої важливої методичної вимоги, суть якої полягає в тому, що система часткових критеріїв повинна формуватися по одному з

принципів: «чим більше, тим краще», або «чим менше, тим краще», тобто всі критерії мають бути або максимізуючі результат, або мінімізуючі його [12].

Необхідно зазначити, що кожен із показників математичної статистики, описуючи однаково тип розвитку сільських територій, надає різні кількісні характеристики його інтенсивності. Тому при економічній інтерпретації показників необхідно мати на увазі їх певну умовність.

Тому з метою проведення адекватного оцінювання сільських територій необхідно:

- обґрунтувати критерії оцінювання (вони мають бути інформаційно доступні, прості для розрахунків, їх має бути небагато, але вони мають якомога повніше описувати сільські території і ще бажано, щоб всі вони були максимізуючі результат або мінімізуючі його);

- відібрати таку методику розрахунку інтегральних показників, щоб впорядкування за різними методами суттєво не впливало на місце в рейтингу. Крім цього методика має бути достатньо проста і зрозуміла, а часткові показники отримані в процесі розрахунку інтегральних показників мають бути не просто абстрактними відносними коефіцієнтами, а нести певне економічне наповнення [12].

Загалом за вказаними вище формулами можна порівнювати розвиток окремих сільських територій кожного адміністративного району в межах області (регіону), а також визначати рейтинг розвитку сільських територій загалом по країні для визначення територій за типом розвитку соціально-економічних процесів. Це дозволить приймати на різних рівнях ієрархії управління ефективні рішення.

Розглянутий варіант формування процедурних елементів методології дослідження соціально-економічного розвитку сільських територій дає змогу визначити напрями використання методики вивчення стану та еволюції соціально-економічних процесів, визначити послідовність стадій емпіричної складової дослідження. В результаті запропонованого підходу можна сформулювати системну методику оцінки стану сільських територій (її організаційного становлення, розвитку підприємництва як економічного базису, об'єктів соціальної інфраструктури, раціонального використання природних ресурсів) та

запропонувати ефективний механізм реалізації управлінських рішень з досягнення заданих параметрів розвитку. Тому, зважаючи на це, ми вважаємо доцільним використовувати комплексну методологію, що охоплює всі складові розвитку сільських територій, які залежать від всеохоплюючих процесів та явищ в економіці та політиці.

Бібліографічні посилання

1. Монастирський Г.Л. Модернізаційна парадигма управління економічним розвитком територіальних спільнот базового рівня [Текст] : монографія / Г. Л. Монастирський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 464 с.
2. Іванюта В.Ф. Методологія досліджень розвитку аграрного виробництва / В.Ф. Іванюта // Агросвіт. – 2008. – № 11. – С. 18–20.
3. Современный словарь иностранных слов. – С-Пб.: ДУЭТ, 1994. – 752 с.
4. Гончаренко І.В. Соціально-економічний розвиток сільських території регіону: проблеми теорії та практики: [монографія] / Гончаренко І.В.– Львів: ІРД НАН України., 2009. – 370 с.
5. Соціально-економічний розвиток села і сільських територій / [Борщ А.Г., Долгий Л.М., Довженко І.І. та ін.]; під ред. Терещенка В.К. і Лайка П.А. – К.: « Нічлава», 2006. – 264 с.
6. Кульганік О.М. Генезис та еволюція поняттєво-категоріального апарату сільських територій / О.М. Кульганік // Збірник наукових праць Вінницького державного аграрного університету. – 2008. - Вип. 33. – С. 152-170.
7. Кравчук І.І. Теоретико-методологическое обеспечение стратегий развития агросферы Украины / И. И. Кравчук // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development : Scientific journal. – Kaunas, 2012. – Vol. 34, № 5. – p. 105–114.
8. Мороз Т.О. Методика оцінки сталого розвитку сільських територій / Т. О. Мороз // Економіка і Фінанси: науковий журнал. – Дніпропетровськ, 2014. – №3. – С. 28-33.
9. Сава А.П. Управління і регулювання як об'єкти наукового осмислення розвитку сільських територій / А.П.Сава // Міжнародний науковий журнал «Економічний дискурс» – 2017. – Випуск 1. – С.15-22.
10. Надоша О. В. Теоретико-методологічний аналіз сталого розвитку у контексті сучасних дослідницьких підходів [Електронний ресурс] / Надоша О. В. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=341>.
11. Ніколіна І. Методологія та методи діагностики соціального розвитку регіону / Ніколіна І. // Актуальні проблеми державного

управління – Одеса: ОРІДУ, 2006. – Вип. 3 (27). – С. 11-17.

12. Лісовий А. В. Державне регулювання розвитку сільських територій : монографія / А.В. Лісовий. – К. : [Дія], 2007. – 400 с.

13. Галушкіна Т.П. Нейронні мережі як ефективний інструмент моделювання та прогнозування рівня репресивності територій (на прикладі Рівненської області) / Т.П. Галушкіна, О.В. Мартинюк / Економіка Криму. – 2010. – № 2 (31). – С. 36-41.

14. Павлов О.І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель : монографія. – Одеса: Астропринт, 2009. – 344 с.

15. Євсюков Т. О. Дослідження сучасного стану сільських територій: підходи, алгоритми, методи [Електронний ресурс] / Євсюков Т. О., Ковальчук І. П. – Режим доступу: <http://zsu.org.ua/taras-evsyukov/125-2011-04-07-13-57-41>.

16. Устойчивое развитие сельских территорий: региональный аспект: научные труды ВИАПИ им. А. А. Никонова / под. ред. А.В. Петрикова. – М., 2009. – 388 с.

17. Меренкова И. Н. Концептуальные основы управления устойчивым развитием сельских территорий региона / И.Н. Меренкова, О. Ю. Савенкова // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 41 (134). – С. 64–70.

18. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону : монографія / Д. В. Солоха, М. В. Бандура, М. В. Савченко, В.В. Морєва. – Донецьк : Ноулідж, 2011. – 432 с.

19. Статюха Г. О. Проблеми розробки і реалізації індикаторів сталого розвитку регіону / Г. О. Статюха, Т. В. Бойко // Екологія і ресурси. – 2006. – Вип. 15. – С. 83–97.

20. Долішній М. І. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України / М.І. Долішній, Я. О. Побурко, В. І. Карпов // Регіональна економіка. – 2002. – № 2. – С. 17–25.

21. Гладкий Ю.Н. Основы региональной политики / Ю.Н. Гладкий, А.И. Чистобаев // . – Санкт-Петербург : изд-во Михайлова В.А. – 1998. – 659 с.

22. Савчук В. К. Теория и практика оценки эффективности инвестиций в Украине / В.К. Савчук // Экономика Украины. – 2003. – № 12. – С. 19-25.

23. Саєнко М.Г. Розвиток сільських територій і формування їх трудового потенціалу: демографічні, освітньо-фахові і соціально-інфраструктурні чинники : монографія / М.Г. Саєнко, А.П. Сава. – Тернопіль : Крок, 2014. – 365 с.

© Сава А.П., 2017

1.9. FINANCIAL AND ECOLOGICAL POLICY OF ENVIRONMENTAL REGULATION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT THE AGRICULTURE OF UKRAINE

For Ukraine – a country oriented towards agricultural exports and possessing almost unrivalled agricultural production potential – the outlook for world agricultural market developments is very promising. World agricultural trade is expected to grow continuously, both in the area of commodities and for processed, high value added products, against the background of growing incomes, urbanisation, changing eating habits and the development of biofuel production.

However, reform of the Ukrainian agriculture sector is necessary to seize the enormous opportunities offered by this outlook, as at the current time Ukraine's agriculture and agri-food sector are far less competitive than they could – and should – be. For example, wheat yields remain two times lower than in France and Germany.

There has not been enough investment to establish a modern, well performing agri-food and farming economy. Business initiatives are quashed by the bad business climate characterised by unnecessary administrative burdens, corruption and overregulation. In rural areas, inflexible land markets combined with low education levels and a lack of young, business minded, innovative farmers have resulted in inefficient farm structures and unused potentials for efficiency gains and diversification.

Strong reliance on a few export commodities and partners furthermore makes Ukraine vulnerable to adverse weather events, political occurrences and market/price developments. If Ukraine's potential is not unlocked in the very near future, the country risks missing the chance offered by the growing world agricultural markets. There is a very real danger of losing out permanently on export opportunities as more competitive, more flexible and quicker to adjust competitors seize the most promising and valuable market openings.

Ecologization of investment activity is a comprehensive and systematic process. Investment activity should be converted according to the environmental constraints and should be aimed at reducing of ekodestructive influence of production, circulation and consumption. The main priority of «green» investment process is the widespread

implementation of the latest achievements of scientific and technical progress. Environmental investments have certain features compared to other types of investments in economic activity [1]: The main purpose of environmental investments is not a profit. Although it is arguable that in the long term period environmentally oriented investment projects are very often profitable and create conditions for the other investment projects to achieve a high level of profitability. The environmental investment is common challenges to many entities and persons and this leads to the fact that the implementation of environmental investment must endeavour of many participants (individual entities, local authorities and general government).

The environmental investments are directly related to the natural processes so that human labour cannot fully reproduce everything that was created by nature. This means that environmental investments should be aimed not only at restoring the natural environment, but also aimed to prevent negative human impact on nature. Environmental investments are formed from internal and external financial sources. Internal sources include own funds of enterprises and organizations, and external — borrowed funds (loans, money of foreign investors, funds of local and state budgets, international organizations).

The purpose of national ecological policy is to stabilize and improve the condition of environment of Ukraine through integration of ecological policy into social and economic development of Ukraine to guarantee the environmentally safe environment for life and health of human being, to introduce the ecologically balanced system of nature use and to preserve the nature ecological systems.

Main principles of national ecological policy are:

1. Strengthening the role of ecological governance within the system of state governance of Ukraine to achieve equality of three components of development (economic, ecological, social) that causes focus on priorities of sustainable development;

2. Considering the ecological consequences when making the managerial decisions, when developing the documents, which contain political and/or programme principles of state, sectoral, regional and local development;

3. Inter-sectoral partnership and involvement of stakeholders;

4. Preventing the natural and technogenic accidents that provides

for analysis and forecasting of ecological risks based on the results of strategic ecological assessment, state ecological expertise as well as state monitoring of environment;

5. Ensuring ecological safety and maintaining the ecological balance on the territory of Ukraine, removing the consequences of Chernobyl accident;

6. Responsibility of present generation for preservation of environment in favor of forthcoming generations;

7. Participation of public and business entities in formulation and implementation of ecological policy as well as considering their proposals when improving environment protection legislation;

8. Inevitability of responsibility for violation of environment protection legislation; priority of requirements «polluter of environment and user of natural resources pay the full price»; responsibility of executive authorities for accessibility, timeliness and reliability of ecological information; accessibility, reliability and timeliness of receipt of ecological information; state support and stimulation of domestic business entities, which modernize production aimed at decrease of negative impact on environment.

Increasing the share of ecological information and social advertisement aimed at environment protection that is regularly disseminated by mass media: until 2015 - by 15 per cent, until 2020 - by 30 per cent of basic level (according to the text the basic level is 2010);

Contributing to development of information centres, regional offices of specially authorized executive body for protection of environment as well as the Aarhus information centre set up to the specially authorized executive body for protection of environment;

Establishing, until 2015, the network of national automated information and analytical system for assurance of access to ecological information that would include, in particular, national system of cadastres of natural resources, registers of emissions and transportation of pollutants, and until 2020 – system for management of ecological information in accordance with EU standards;

Drafting, until 2012, and implementing, until 2020, the programme of support of projects of public ecological organizations and bringing the volume of financing of such programme: in 2015 – to the level of at least 2 per cent of total expenditures of the State

environment protection fund of Ukraine, in 2020 – at least 3 per cent of these expenditures;

Drafting, until 2015, and implementing the Strategy of ecological education with a purpose of sustainable development of Ukrainian society and economy of Ukraine;

Establishing until 2015 the system of ecological training and improvement of skills of civil servants, whose competence is protection of environment;

Establishing until 2015 the network of regional ecological and educational centres on the basis of educational establishments, non-governmental environment protection organizations etc;

Developing until 2015 the organization mechanism of local, regional and national level to actively involve public in the process of ecological education with a purpose of sustainable development, ecological education and training;

Systemic informing about activities of executive authorities in the area of protection of environment through official web sites and mass media;

Creating, until 2012, and introducing, until 2015, the mechanism of assurance of access of public to ecological information and participation in decision making in accordance with provisions of the Convention on access to information, participation of public in decision making and access to justice for environment issues (Arhus Convention);

Assisting in issuance and dissemination of Report of public ecological organization with regard to conduct of public assessment of national ecological policy starting since 2011;

Creating until 2015 the conditions to conduct public assessment of activity of executive authorities, conduct of public control for environment protection issues;

Assisting to local communities in terms of introduction of non-exhaustive economy and environmentally friendly technologies; establishing in each oblast the information and experimental and demonstration and training centres to support activities for introduction and dissemination of non-exhaustive economy models and environmentally friendly technologies until 2020;

Providing state support to establishment and development of settlements, which use energy- and resources saving technologies of

housing construction, and comprehensive introduction of such technologies until 2015;

Including the issues of development of ecological culture, ecological education and training into state target, regional and local development programmes.

Ukraine's agricultural research system appears disconnected from both the practical needs of Ukraine's farmers as well as international research efforts, and suffers from the same institutional and management weaknesses as the education system. The National Academy of Agrarian Science is Ukraine's main institution for agricultural research. It has a special status that provides it with complete autonomy without independent auditing or any state control. Its involvement in education is limited to the teaching of PhD students. It oversees 340 institutes and experimental farms, of which five are national research centres, 52 are research institutes, and more than 200 are experimental farms cultivating about 0.5mln ha of agricultural land. Ukrainian agricultural economists are not particularly visible in international research, with only a few publishing their work in international journals and presenting papers at prestigious international conferences. Ukraine's agricultural advisory services are underdeveloped. State support is marginal and the services remain largely underfunded. Public advisory services lack credibility and the reliability of extension officers is further undermined by the low performance of the governmental institutions to which they are affiliated or from which they graduated. Most of the development in extension services is privately driven and fee-based.

Cooperation and producer organisations The organisational structure of the Ukrainian agricultural market is characterised by a high share of individual production (by small farms, including households), especially in labour intensive segments of agricultural production, whereas it is the corporate sector (agricultural enterprises) that has better access to market resources, marketing channels, support and influence on national agricultural policy.

Under such circumstances, to be competitive, the small farmers (households and farm enterprises) need to increase their efficiency and bargaining power by means of collective production, marketing, supply and attraction of funding. However, at the moment, producer organisations (POs) in Ukrainian agriculture have a critically

low level of development, power and efficiency – their role and activities are hardly noticeable.

Sanitary and phytosanitary services Ukraine's sanitary and phytosanitary control system has been complicated, including four supervisory agencies, with largely overlapping functions, significant bureaucracy and corruption, and low effectiveness in terms of the protection of health for people, animals and plants. Ukraine still continues to use some sanitary and phytosanitary regulations which are not fully WTO compliant.

Total compliance costs of the sanitary control system amount to between 2.6 percent and 4.9 percent of annual turnover of agricultural enterprises, depending on the sector (World Bank, 2013). The burden of the phytosanitary measures for the private sector is about 7.5 higher in Ukraine than in the EU.

The current situation in Ukraine calls for new approaches to reform work and policy-making. With the Single and Comprehensive Strategy for Agriculture and Rural Development in Ukraine for 2015-2020 (hereafter 'the Strategy'), efforts are being made to respond to this call and address in a comprehensive manner the need for key reforms that have been long-awaited by agricultural producers, businesses, and the rural population.

The Strategy sets out a development plan for Ukraine's agriculture sector and rural areas for the period 2015-2020. Building on strategic documents already in force - including Strategy 2020 and the 2014 Coalition Agreement - it provides a long-term vision for the development of agriculture and rural areas, as well as offering the basis for a stable, predictable and transparent legal framework aimed at improving the business climate, fighting corruption and stimulating investment for the modernisation of the agriculture sector. The Strategy also gives a grounding for the institutional reform necessary for successful follow-up and implementation.

Pursuing a balanced approach to development, the Strategy aims to boost competitiveness in the agriculture sector and promote exports, while seeking an equitable distribution of its benefits, in particular by contributing to rural development and the improvement of the quality of life in the poorest regions as well as preserving natural resources and the environment. The Strategy is the result of an unprecedented, collaborative process.

The identification and prioritization of needs in Ukraine's agriculture sector and rural areas has involved input from the Government and other ministries, representatives of major donors (the European Union and its Member States, the World Bank/International Finance Corporation (IFC), the United States Agency for International Development (USAID), Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO), European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), the European Investment Bank (EIB), and donor countries such as Canada, Switzerland, etc.) as well as an extensive consultation process with the wider society, who were consulted during the Strategy drafting and kept informed of progress achieved. The efforts of all those who contributed to the process were very much appreciated, as was the close involvement of diverse stakeholders - including business and producers' associations, civil society and academia - whose wide range of views brought considerable value to the Strategy. Comprehensive in its approach, the Strategy encompasses a wide range of issues that affect the agriculture sector as a whole, including land management, access to credit, taxation, agricultural research and education, state support mechanisms, food safety, environment, and so forth. The majority of these issues do not fall under the competence of the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine and, therefore, the success of the Strategy depends largely on effective inter-institutional cooperation and coordination. To this end, the Ministry of Agrarian Policy and Food has committed to setting up an operational coordination mechanism to follow-up on the implementation of the Strategy's action plans including monitoring and assessing the impact of the Strategy.

All interested parties, including professional organisations and civil society, will be invited to participate actively in this process. We also anticipate that the active involvement of donors will continue during the implementation of the Strategy, in particular for the scaling up of good practices which would fall beyond Ukraine's budgetary means.

In a long-term, ambitious reform process, Ukraine will develop a competitive, export-oriented agriculture sector; an agri-processing industry will produce competitive food products

corresponding to international safety and quality standards. Investment and modernisation in the processing industry will allow for the production of more processed and high value added products that diversify the export portfolio.

Consequently, Ukraine's position on traditional export markets will be strengthened and trade in new export products to new partner countries will reinforce the positive agri-food trade balance. In the farm sector, healthy and diversified production structures will evolve with the help of a reformed, more flexible land market. Farms of different sizes and orientations will contribute to efficient agricultural production; specialisation and diversification of production, including the development of organic farming, will make it possible for different types of farms to be viable. These developments will be possible in the context of a stable and predictable, simple and targeted modern agricultural policy and support system in which market distorting forms of support, such as price support and coupled payments, are kept to a minimum. 6 Rural policies will be developed that take into account local needs and encourage local initiatives.

These will result in new employment opportunities - both in the off-farm sector by developing rural businesses and the on-farm by diversifying farm production and developing more high value added and organic product options - and improved infrastructures, leading to a better quality of life in rural areas. The environmental sustainability of agricultural and food production activities is taken into account in all policy interventions. Regulatory norms for water, soil and pesticides will be established based on EU and international standards. Wider application of organic farming practices as well as modern and efficient policies in the area of forestry, fisheries and bioenergy will contribute to protecting natural resources.

In general, tax incentives for manufacturers should be established taking into account the level of environmental protection, environmental activity. The application of effective measures should be appropriate to reduce taxable income, for example, reducing it to an amount that is reinvested in environmental protection by the company. In some cases, taxes are generally not required. For example, the environmental funds are tax-exempt. This policy should be performed and for the profits derived from utilization of secondary resources and

waste, for contributions of organizations, as well as grants for nature conservation.

References

1. Peccei A. One hundred pages for the future: reflections of the president of the Club of Rome./ A. Peccei— New York: «Pergamon Press», 1981. — 358 pp.

2. Strategy of National Ecological Policy of Ukraine until 2020.- <http://eng.menr.gov.ua/index.php/about/strategy>

3. Statistical Yearbook of Ukraine 2015 / State Statistics Committee of Ukraine, ed. OG Osaulenko. - Kyiv.: LLC «August Trade», 2016.-558 p.

4. Katan L. Areas of management grifood system of Ukraine: ecological and conomic aspects / L. Katan // Bulletin of the National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute», Scientific Papers. Thematic Issue: Technological progress and efficiency of the output-Kharkov : NTU «KPI». – 2010. – No 8. – P. 79–85.

5. Tax Code of Ukraine. – <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/nalogovyi-kodeks/rozdil-xx-perehidni-1020959.html>

© A. Kobets, Y. Gritsan, L. Katan

РОЗДІЛ 2. ІНТЕГРАЦІЙНІ ТА МАРКЕТИНГОВІ ПРОЦЕСИ РОЗВИТКУ АГРАРНО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

2.1. Сутність та значення інтеграційних процесів в розвитку сільського господарства

Міжгалузева інтеграція являє собою розвиток виробничих і економічних зв'язків між галузями і підприємствами аграрного сектора економіки, які пов'язані між собою, технологічно й об'єктивно орієнтовані на поєднання їх матеріальних інтересів у процесі виробництва і реалізації кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини. Посилення таких зв'язків є закономірним явищем[1]. Характерною тенденцією останніх років є укрупнення сільськогосподарських підприємств, створення інтегрованих формувань, що здійснюють виробництво продукції її часткову чи повну переробку та реалізацію [2]. За рахунок залучення інвестиційних коштів та використання сучасних технологій виробництва інтегровані агроформування займають все більшу нішу в аграрному секторі виробництва, формуючи при цьому значний експортний потенціал.

Розвиток міжгалузевої інтеграції значною мірою обумовлено перевагами інтегрованих структур, а саме: у сфері менеджменту – залучення досвідчених фахівців; у сфері фінансування – пільгові кредити та дотації, залучення приватних інвестицій; у сфері виробництва – ефективне використання ресурсного потенціалу, широкозахватних агрегатів; більша маневреність власного капіталу, раціоналізація використання ресурсного потенціалу, інтенсифікація та диверсифікація виробництва; у сфері систем збуту – можливість формування великих за обсягом партій, вихід на експортні партії продукції.

Агропромислова інтеграція означає повне організаційне поєднання сільськогосподарського і технологічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній

заінтересованості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання. Даний вид інтеграції називають вертикальною. Горизонтальна інтеграція – якісно нова форма внутрішньогалузевого кооперування здебільшого однотипних підприємств і виробництв, що забезпечують поглиблення спеціалізації окремих ланок єдиного технологічного ланцюга або територіально інтегрованих процесів з метою збільшення і поліпшення якості продукції, зміцнення та стабілізації економічного становища, підвищення ефективності виробництва.

Інтеграційні процеси в агропродовольчому комплексі - це комплексна взаємодія різноманітних галузей сільського господарства, харчової та переробної промисловості, суб'єктів аграрного ринку й інших структурних елементів виробничої інфраструктури, органів влади, територіальних громад із метою оптимального збалансування територіально-економічних та соціальних інтересів її учасників, що дає їм змогу використовувати переваги від ефектів синергічності та емерджентності. Їхнім результатом є формування «інтеграційної системи». В цілому інтеграційні виробничі системи як у агропродовольчій сфері, так і в інших галузях національного господарства сприяють раціональному використанню ресурсного потенціалу, ефективнішій роботі суміжних підприємств та галузей, просуванню кінцевої продукції від виробника до споживача.

Інтеграційні процеси знаходять свій зовнішній прояв через організаційно-економічні й організаційно-правові форми, які дещо різняться. Так, до першої групи належать концерни, конгломерати, альянси, кластери, консорціуми, корпорації, комбінати, агрофірми, асоціації, союзи, об'єднання. Основною їх відмінністю є характер взаємовідносин між учасниками та ступінь їхньої самостійності (від повної її втрати до збереження автономії). Друга група - організаційно-правові форми можуть варіюватися залежно від законодавчої практики тієї чи іншої держави, але найбільш поширеними в світі є кооперативи, холдинги, фінансово-промислові групи, транснаціональні компанії, спільні підприємства[3].

В Україні через специфіку розвитку сільського господарства «інтеграційні формування» часто вживають як

синонім поняття «агрохолдинг». Це призвело до того, що взаємовідносини в інтеграційних системах нашої держави побудовані таким чином, щоб задовольнити потреби великих інтегрованих формувань і найбільш поширеної їх організаційно-правової форми - агрохолдингів. Нині, в Україні налічується до 140 агрохолдингів, з них 10 найбільших контролюють близько 2 млн га сільськогосподарських угідь. Така ситуація призвела майже до повного ігнорування потреб інших учасників інтеграційного процесу, насамперед сільських територіальних громад, дрібних і малих виробників сільгосппродукції.

Переслідуючи лише економічні інтереси, інтеграційні системи не виконують соціальні та екологічні функції. Підтвердженням цього є невисокі розміри орендної плати за користування земельними паями. Великі формування - агрохолдинги - фактично формують середній рівень орендної плати за земельні частки (паї), орієнтуючись лише на її мінімальний рівень, який встановлено законодавчо. При цьому не враховані екологічні аспекти використання земельних ресурсів та їх поступову деградацію. Крім того, за останні три роки найбільшими агрохолдингами України було освоєно майже дві третини від загальної суми прямих іноземних інвестицій у сільське господарство. З одного боку, такий доступ інтеграційних формувань до фінансових ресурсів (наприклад, до IPO) посилює їхні конкурентні переваги перед іншими формами господарювання. З іншого, відсутність чітких і прозорих механізмів соціальної відповідальності бізнесу перед громадами призводить до незаінтересованості власників інтеграційних формувань у збереженні й відновленні ресурсної бази сільських територій.

Сучасні виробничо-економічні зв'язки в інтеграційних системах визначаються складністю реалізації земельних, майнових, обмінно-розподільчих та інших відносин, що викликані необхідністю розробки механізму, який сприяв би підвищенню заінтересованості учасників у кінцевих результатах. Найскладнішим у процесі формування інтегрованих виробничих систем в агропродовольчій сфері є створення системи адекватних земельних і майнових відносин. Земельна ділянка є об'єктом правового, економічного та екологічного регулювання та юридично закріплена за суб'єктом господарювання. Через це

з'являється необхідність у мотивуванні раціонального та екологічно безпечного землекористування й охороні земельних ресурсів як основного засобу виробництва. Недостатньо розроблений та обґрунтований механізм земельних відносин позначається на ефективності роботи усієї інтегрованої структури: порушуються принципи мотивації учасників і еквівалентність обміну.

Для ефективного функціонування інтеграційних систем, гармонізації та збалансованості розвитку необхідним є максимальне зближення двох напрямів їхньої діяльності: інвестиційно-інноваційного й соціального розвитку. В основу даного підходу доцільно покласти соціальну відповідальність бізнесу як об'єктивну закономірність трансформації сучасного суспільства. Доведено, що соціальна орієнтація інтеграційної системи забезпечить переваги, у т.ч. збільшення прибутку, для всіх її учасників.

Із метою гармонізації та збалансування розвитку інтеграційних систем нами запропонована модель стратегічного управління, яка, з одного боку, враховує стратегічні позиції формування і при цьому в основі має теоретичні розробки та положення класичних моделей, а з іншого, стан зовнішнього середовища (або сільських територій чи територіальних громад): Розроблена модель передбачає участь на кожному етапі процесу управління всіх учасників системи (власників інтеграційних формувань, їхніх найманих працівників, територіальних громад, органів державної влади та місцевого самоврядування, громадських організацій) і всього комплексу чинників, які формують ефективність інтеграційної системи. Комплексна модель стратегічного управління інтеграційними процесами в агропродовольчому комплексі у своїй структурі має кілька етапів, кожний із яких потребує проведення певного алгоритму дій.

Перший етап традиційно охоплює аналіз навколишнього середовища. Враховуючи досвід стратегічного аналізу підприємницького середовища та специфіку агропродовольчої сфери, пропонуємо проводити аналіз у двох аспектах: аналіз загального макросередовища (природних, політико-правових, економічних, соціокультурних і технологічних факторів) й аналіз галузевого середовища безпосередньо агропродовольчого комплексу.

Другий етап - побудова стратегічної моделі визначення типових стратегій розвитку інтеграційних процесів залежно від стратегічних позицій на ринку всіх його учасників. Це дає змогу окреслити та обґрунтувати подальшу лінію поведінки кожного з учасників, тобто набір їх типових стратегій. Доцільно відзначити, що в принципі у теорії й на практиці всі стратегії поділяють на дві великі групи: стратегії, спрямовані на зміну ринкових умов; спрямовані на зміну макро- і мікроумов.

Третій етап - узгодження стратегій учасників інтеграційного процесу, вироблення та реалізація єдиної стратегії. Координацію й узгодження таких стратегій повинні взяти на себе держава та територіальні громади і органи місцевого самоврядування.

Важливою економічною функцією держави в країнах, що розвиваються, є планування та регулювання розвитку регіонів агропромислового виробництва. Ця функція держави приводить до комплексності в економіці, до розвитку інтеграційних процесів між промисловістю та сільським господарством. Однак економічна роль держави в країнах, що розвиваються, виявляється не тільки в плануванні економічного розвитку, регулюванні приватної економічної діяльності, але й у безпосередній участі в матеріальному виробництві. Цей процес найбільше проявився в створенні в цих країнах АПК, які являють собою один із важливих елементів індустріального перетворення аграрної периферії афроазіатських держав.

Системні закономірності іноземного досвіду розвитку механізмів державного регулювання розвитком інтеграційних підприємницьких процесів в аграрному секторі - необхідні, істотні, постійно такі, що повторюються взаємозв'язки явищ та процесів, що проявляються в підприємницькій діяльності та визначальній умови і форми процесу її становлення і розвитку в аграрній сфері.

Перехід до інтегрованого виробництва об'єктивно обумовлений рівнем розвитку продуктивних сил та міжгалузевих зв'язків. Інтеграція може розглядатися як суспільно-економічний процес, що виникає на певній стадії розвитку продуктивних сил, коли організаційно-економічні фірми міжгалузевої взаємодії виявляються недостатньо дієвими і не забезпечують подальшого підвищення ефективності аграрного виробництва. Під

інтеграційним розвитком необхідно розуміти функціонування підприємницьких структур на основі прояву діалектичних процесів інтеграції і диверсифікації як у рамках одного життєвого циклу підприємницького формування, так і в забезпеченні своєчасного переходу на якісно новий рівень розвитку бізнесу. Вирішення проблеми забезпечення ефективної взаємодії основної та допоміжної діяльності сільськогосподарських підприємств є складним і багатогранним завданням. Це говорить про необхідність створення державою в аграрному секторі нових інституціональних форм — інтегрованих організацій, що функціонують на основі інтеграції і диверсифікації. При цьому можлива аутсорсінгова модель ведення бізнесу.

Необхідність трансформації аграрної сфери як відкритої системи, що активно взаємодіє з економікою країни в цілому, в ринкових умовах очевидна. При цьому специфіка цієї сфери зумовлюється, з одного боку, інерційністю розміщення матеріальних чинників (земельних ресурсів, багаторічних насаджень, будівель, споруджень та ін.), а з іншої — динамічністю та невизначеністю економічних умов[4].

З цього виходить, що інтеграція і диверсифікація виступають найважливішими умовами розвитку аграрної підприємницької діяльності на сучасному етапі, витікаючими із закономірностей та особливостей ведення агробізнесу. На відміну від традиційної концепції реструктуризації, що будується на концентрації усіх ресурсів на базовому бізнес-напрямі, інтеграційна реструктуризація за рахунок масштабного охоплення багатьох напрямів забезпечує не лише маневреність та адаптивність бізнесу, але і зростання його ефективності.

Нова якість бізнес-системи інтеграційного типу формується на базі енергетичної взаємодії тих, що становлять систему елементів, об'єднаних в єдине ціле і раніше функціонуючих відособлено. При цьому поєднання різнопрофільних напрямів розвитку бізнесу на економічній платформі аграрного підприємства супроводжується перенесенням зони прибутковості в переробку як в останню технологічну ланку в створеній бізнес-системі.

На відміну від традиційної концепції реструктуризації, що будується на концентрації усіх ресурсів на базовому бізнес-напрямі, інтеграційна реструктуризація за рахунок масштабного

охоплення багатьох напрямів забезпечує не лише маневреність та адаптивність бізнесу, але і зростання його ефективності. Інтегрована взаємодія аграрних підприємницьких структур — це закономірне економічне явище об'єктивного історичного процесу, яке забезпечує стійкий організаційно-економічний розвиток суб'єктів великого, середнього і малого аграрного бізнесу, сприяє стабілізації інтегрованої підприємницької структури і витікає з сукупності системних закономірностей розвитку аграрного підприємництва. Одним з провідних товарних ринків будь-якої країни є ринок продуктів харчування, що обумовлює активний розвиток сільськогосподарських кластерів. Кластери малого та середнього бізнесу у сфері сільськогосподарського виробництва можуть утворюватися на основі самоорганізації в результаті природної інтеграції та кооперації виробництва або за допомогою регіональних і муніципальних властей (штучно). Самоорганізація підприємств, як правило, здійснюється за ініціативою підприємця - лідера. Необхідно мати на увазі, що організації - потенційні учасники можливого кластера, як правило, виробляють подібні види товарів (послуг) та є конкурентами по відношенню один до одного на товарних ринках. Тому у підприємств цілком обґрунтовано виникає питання ризиків втрати власного бізнесу при входженні до кластеру (за рахунок поглинання організацією-лідером).

Первинні сільгоспвиробники не зацікавлені у високих націнках посередників і торгових надбавках на реалізовану продукцію з наступних причин: 1) підвищення ціни на продукцію призводить до зниження її попиту на ринку, що рано чи пізно може призвести до перевиробництва; 2) високі посередницькі націнки і торгові накидки вилучають прибуток первинних сільгоспвиробників за рахунок перерозподільних процесів. Перераховані фактори підсилюють мотивацію входження сільгоспвиробників в кластери.

Найскладнішим моментом створення кластера на початковій стадії є досягнення домовленості між підприємцями з формування його активів: довгострокова стратегія розвитку регіону і муніципальних утворень; довгострокова програма соціально-економічного розвитку регіону і муніципальних утворень; середньострокова програма соціально-економічного

розвитку регіону і муніципальних утворень; ініціативи міжрегіональної інтеграції; ініціативи міжмуніципального інтеграції; ініціативи міжрегіональної кооперації; ініціативи міжмуніципального кооперації та координації сільськогосподарського виробництва та організації кластерів; ініціативи інтеграції сільськогосподарського виробництва в муніципальних утвореннях і створення сільськогосподарського кластера.

Об'єднуючими чинникам економічних інтересів створення кластера можуть стати:

- 1) проведення єдиної цінової політики на товарному ринку;
- 2) розширення обсягу виробництва товарів і послуг його учасниками;
- 3) проведення єдиної маркетингової політики;
- 4) впровадження інноваційних технологій - в результаті інтеграції та кооперації виробництва продукції та реалізації її на товарних ринках.

Слід зазначити, що кластеризація сільськогосподарського виробництва в регіонах країни пов'язана з необхідністю врахування спеціалізації регіонів. Необхідно звертати увагу при організації сільськогосподарських кластерів на такі фактори, як організаційна культура (корпоративна культура), різні форми демократизації управління, участь співробітників у розподілі прибутку, у власності, управлінні, у виборі стилю керівництва та лідерстві.

Наступний рівень управління - районний. На цьому рівні збереглися деякі планово-розподільчі функції. Але необхідно переходити на маркетингові та консалтингові послуги, ініціювати створення високоєфективних структур, і насамперед кластерів сільськогосподарського виробництва. Районні сільгоспуправління повинні вести роботу з інформаційно-консультаційними центрами по обслуговуванню виробників сільськогосподарської продукції, з питань законодавчих і нормативних актів бухгалтерського обліку і контролю, технологічних питань виробництва та переробки сільськогосподарської продукції.

За таких умов постає питання збереження та розвитку основних фондів виробництва. А так як ці організації використовують земельні ресурси для виробництва сировини і

організують його часткову переробку, то перед ними стоять ще й інші завдання: отримання достатньої кількості сировини необхідної якості і підвищення родючості ґрунтів, перерозподіл ресурсів з метою найбільш ефективного їх використання і застосування ресурсозберігаючих технологій, а також вирішення соціально-побутових питань. Основними факторами, що впливають на якість життя, є: реальні доходи населення, забезпеченість житлом, збалансованість харчування, рівень охорони здоров'я, дошкільної та загальної освіти, культури. Високий рівень забезпеченості за перерахованими вище показниками позитивно впливає на демографічну ситуацію, моральний стан, психологічний клімат, задоволеність працівників; забезпечує сумлінне ставлення до праці, підвищення його продуктивності.

Інтегровані форми суб'єктів аграрного підприємництва мають тенденцію до внутрішньо фірмового зростання. Це може відбуватися у формі горизонтальної кооперації або інтеграції шляхом об'єднання аграрних підприємств, що знаходяться на одній технологічній стадії; по-друге, у формі вертикального об'єднання за рахунок включення у власну структуру технологічно пов'язаних аграрних підприємств.

Таким чином, кооперація та інтеграція, їх сучасні організаційні форми виступають найважливішими чинниками стратегічної спрямованості на експансію і зростання аграрних підприємницьких структур, отримання за рахунок цього позитивного ефекту, який характеризується перевищенням сукупного результату над сумою його складових. Це потребує удосконалення механізмів державного регулювання розвитком інтеграційних підприємницьких процесів в аграрному секторі.

У сучасних реаліях досвід організації та державного регулювання сільськогосподарського виробництва країн з розвинутою ринковою економікою може слугувати організаційно-економічною передумовою формування вітчизняного агропромислового комплексу. Узагальнення публікацій, присвячених державному регулюванню й варіантам формування організаційних структур у сільському господарстві країн з розвинутою ринковою економікою, виявило різноманітність та значну активність цих процесів. У більшості країн світу так чи інакше здійснюється державна підтримка

діяльності кооперативних та інтеграційних організацій. Звісно, ступінь і види державної підтримки залежать від стану законодавства та засад економічної безпеки їх діяльності. Фактично держава контролює організацію інтегрованого виробництва в галузях сільського господарства з метою оптимального розподілу фінансового ризику між усіма учасниками продовольчих ринків на основі збалансованого врахування їх економічних інтересів. Для реалізації цього принципу використовується система економічних важелів - податки, кредити, різні субсидії, програми підтримки, що дозволяє ефективно регулювати їх взаємини, формувати основу стабільності ринкових відносин в аграрному виробництві та забезпечувати гармонійний сталий розвиток всього агропромислового комплексу. Основу державної підтримки відносин інтеграції та кооперації країн з ринковою економікою становить пільгове кредитування й бюджетне фінансування процесів інтеграції та формування кооперативних утворень.

Асоціації сільськогосподарського кредитування та інші джерела фінансування капітальних і поточних витрат сільськогосподарських товаровиробників у розвинутих країнах становлять структуру, яка враховує широке коло можливих ситуацій. Так, в Англії в законодавчому порядку створений спеціальний фонд для кредитування виробничих кооперативів. В Англії, Франції, Іспанії відомі численні випадки, коли органи державної влади надають фінансову допомогу працюючим для викупу призначених до закриття збиткових підприємств і перетворення їх на кооперативи. Значну підтримку кооперативам надають з тих же причин і органи місцевого самоврядування. У ряді країн кооперативи включені в механізм державного регулювання економіки, що використовується, зокрема, з метою ослаблення економічних і соціальних суперечностей. У США фермери і власники ранчо користуються багатьма джерелами кредитування. Кращий вибір залежить від типу необхідного кредиту і стану справ підприємця. При цьому слід знати альтернативні джерела кредитів, їх вимоги, враховувати особливості діяльності різних кредиторів. Уряд також здійснює контроль і нагляд за діяльністю кооперативів, надає фінансову та консультативну допомогу, відшкодовує витрати товаровиробників при створенні цієї системи.

Бібліографічні посилання

1. Кулик О. Г. Механізми державного регулювання розвитком інтеграційних підприємницьких процесів в аграрному секторі // Економіка та держава, 2014. -№ 8. - С. 129-130
2. Дікарев О. А. Стратегічне управління інтеграційними процесами в агропродовольчому комплексі України // Економіка АПК, 2014. -№ 6. - С. 87-91
3. Майданевич Ю. П. Становлення і розвиток інтегрованих об'єднань в аграрній сфері України // Інвестиції: Практика та досвід, 2014. -№ 9. - С. 144-148
4. Шукалович В. Ф. Механізм прийняття рішення в управлінні вертикальними інтеграційними процесами в агробізнесі // Економіка АПК, 2014. -№ 6. - С. 44-50

© Масюк Ю.В., 2017

2.2. Процеси економічної інтеграції як тригер розвитку аграрно-промислового комплексу

В сучасних умовах господарювання України та стрімкого переходу до ринкової економіки, внутрішньо-економічний стан країни набуває важливого значення. Важливу роль тут відіграє конкурентоспроможність галузей економіки. Конкурентоспроможність слід сприймати як інструмент, що допомагає досягненню мети, тобто загального підвищення добробуту. Щоб стати ефективним інструментом зміцнення економіки країни, конкурентоспроможність слід диференціювати за територіальною ознакою. Тобто загальний стан конкурентоспроможності країни, формується за рахунок розвитку її адміністративно-територіальних одиниць: регіонів, областей, районів, сіл, селищ, територіальних об'єднань, та ін.

На даному етапі реформування державного устрою України, коли децентралізація визначається одним із основних векторів економічних зрушень, проблеми конкурентоспроможності регіонів виносяться на новий рівень. Важливу роль відіграє також галузь яка забезпечує рівень конкурентоспроможності регіону.

Одним з найбільш потужних та широкомасштабних комплексів є аграрно-промисловий. Це складний комплекс виробництва, що об'єднує різні галузі народного господарства.

Агропромисловий комплекс України є складовою національного господарства та виступає єдиною цілісною виробничо-економічною системою, що об'єднує низку сільськогосподарських, промислових, науково-виробничих і навчальних галузей, спрямованих на одержання, транспортування, зберігання, переробку та реалізацію сільськогосподарської продукції.

Зі стрімким зростанням кількості агропромислових формувань – підприємств, холдингів, агрофірм, агроконсорціумів тощо створюється конкурентне середовище у сфері переробки сільськогосподарської продукції, яке змушує суб'єктів господарювання виробляти якісніші продовольчі товари з конкурентоспроможною ціною. Взаємна матеріальна зацікавленість усіх учасників регіональних і господарських організаційних форм агропромислової інтеграції в досягненні високих кінцевих результатів, з одного боку, і кожного з них у зростанні масштабів та ефективності виробництва свого виду діяльності, з іншого, стає тією рушійною силою, яка створює необхідне економічне середовище для ширшого впровадження у виробництво найновіших досягнень науки і передової практики, економічно спонукає забезпечувати пропорційний розвиток сільського господарства і переробної промисловості, бази зберігання продукції та її реалізації. Важливим кроком у даному напрямку розвитку аграрно-промислового комплексу виступає економічна інтеграція, яка може забезпечити рівномірний розвиток у складі певної економічної системи.

Для подальшої характеристики економічної інтеграції агропромислового комплексу, доцільно визначити сутність понять «інтеграція» та «економічна інтеграція».

Так, наприклад, у тлумачному словнику української мови інтеграція трактується, як «об'єднання чого-небудь в єдине ціле» [1, с. 237] а у Великому тлумачному словнику сучасної української мови зазначається, що «інтеграція – це об'єднання в ціле будь-яких окремих частин; об'єднання та координація дій різних частин цілісної системи; процес упорядкування, узгодження та об'єднання структур і функцій у цілому організмі» [2, с. 500].

Підходи до визначення дефініції «інтеграція» зустрічаються і в довідникових та енциклопедичних педагогічних виданнях. Так, у педагогічному словнику за ред. М. Д. Ярмаченка інтеграція тлумачиться як поняття, що означає як стан зв'язності

окремих диференційованих частин і функцій системи, організму в ціле, так і процес, що веде до такого стану [3, с.229].

У соціолого-педагогічному словнику визначається, що «інтеграція» – це сторона процесу розвитку, яка пов'язана з об'єднанням у ціле раніше різнорідних частин та елементів, а у ході процесів інтеграції в уже сформованій системі, або у новій системі, яка виникла з раніше незв'язних елементів, збільшується обсяг та інтенсивність взаємозв'язків і взаємодій між елементами, зокрема надбудовуються нові рівні управління [4, с.94].

Проаналізувавши існуючі визначення сутності інтеграції, можна сформувати авторське трактування дефініції «інтеграція». Отже, інтеграція – це процес об'єднання кількох елементів у єдине ціле, які в сукупності формують якісно нову систему, спроможну виконувати свої функції, які з'являються як наслідок об'єднання та функціонувати як єдиний механізм.

Із запропонованих визначень бачимо, що поняття інтеграції досить широке, і може охоплювати будь-який процес, галузь чи сферу, тому доцільним є визначення сутності поняття «економічна інтеграція».

У підручнику «Економічна теорія: політекономія, мікроекономіка, макроекономіка» економічна інтеграція визначається як якісно новий етап інтернаціоналізації господарського життя. Вона передбачає зближення і взаємопереплетіння національних економік, проведення узгодженої державної економічної політики. Інтеграційні тенденції є природним процесом, який впливає з об'єктивних потреб міжнародного поділу праці і науково-технічного прогресу [5, с. 317]. За підручником «Міжнародна економіка», економічна інтеграція – це процес зближення, взаємоприспособлення і поступового об'єднання національних економічних систем [6, с. 288].

Існує також думка, що економічна інтеграція являє собою об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків та поділу праці між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави. Економічна інтеграція — форма інтернаціоналізації господарської діяльності (виробництва), зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Вона зумовлена зростом продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічною революцією. Економічна інтеграція виявляється у державних формах об'єднання країн.

Однак при цьому економіка інтегрованих країн втрачає своє національне обличчя, самотність [7].

Акцентуючи увагу на існуючих визначеннях даного поняття, можна зазначити, що економічна інтеграція – це процес об'єднання економік різних країн, який передбачає створення певної економічної системи шляхом об'єднання різних національних господарств, з метою раціонального використання наявних у країні ресурсів на основі міжнародного поділу праці. По-суті, економічна інтеграція з'являється як наслідок трансформаційних зрушень на певному етапі розвитку економіки, в результаті чого виникають нові стосунки між країнами. Такі відносини мають забезпечувати не лише торгівельні, а й тісні виробничі, ресурсні, фінансові та інші зв'язки.

Економічна інтеграція має на меті зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Так як, національні економіки, спеціалізуються на певних товарах та послугах, то таким чином вони доповнюють одна одну в системі світового господарства.

Всебічна інтернаціоналізація, що нині охопила практично всі країни світу, всі сфери виробництва і обігу, зумовлює виникнення і формування якісно нового явища сучасної цивілізації – глобалізації соціально-економічного розвитку.

Агропромислова інтеграція передбачає поєднання галузей сільського господарства, які займаються виробництвом, переробкою, зберіганням, реалізацією сільськогосподарської продукції, а також допоміжних виробництв, що його обслуговують, з метою забезпечення ефективності аграрного виробництва. Необхідність агропромислової інтеграції обумовлена тим, що в АПК України маємо, з одного боку, значну кількість збиткових сільськогосподарських підприємств, а з іншого, монополізованих переробних підприємств, для ефективного функціонування яких бракує сировинної бази. Нестача сировини не дозволяє повністю завантажити виробничі потужності, що спричиняє подорожчання процесу переробки сільськогосподарської продукції, а, відповідно, підвищення цін на неї. Інтеграція підприємств агропромислового комплексу, яка ґрунтується на організаційному, економічному, технологічному поєднанні процесу виробництва з результатами кінцевої переробки сільськогосподарської сировини, дає можливість ефективно розподіляти ресурси між суб'єктами інтеграції,

використовувати нові технології та техніку, акумулювати фінансові ресурси, підвищити інвестиційну привабливість сільськогосподарського виробництва.

Агропромислова інтеграція формується у середовищі функціонування агропромислового комплексу. Даний процес виступає елементом структурування економічної взаємодії суб'єктів ринку та функціонує через створення організаційно оформлених структур та систем, які передбачають дотримання встановлених норм та правил.

В результаті інтеграційних процесів може змінюватися структура інтегрованих підприємств, функції, поділ праці, а також прибуток отримання якого, а точніше збільшення, і є основною метою даного процесу. Наслідки та зміни які виникають в результаті такого об'єднання залежать від організаційно-економічної форми інтеграції.

В економічній літературі виділяють види, напрями й організаційно-економічні форми інтеграції. Види інтеграції розрізняють за складом учасників або метою інтегрування. Основна частина дослідників виділяє два види інтеграції — вертикальну і горизонтальну. До вертикальної інтеграції залучаються підприємства різних сфер АПК або однієї сфери з метою здійснення діяльності, яка ведеться в інших сферах АПК (наприклад, об'єднання сільськогосподарських підприємств для створення переробних виробництв або торговельних структур, взаємодія кількох переробних підприємств для спільного виробництва сировини, інтеграція господарств, що виробляють аграрну сировину, зі структурами, які здійснюють подальшу її переробку, зберігання та реалізацію тощо). Горизонтальна інтеграція передбачає поєднання підприємств однієї сфери АПК без залучення формувань інших його сфер зі збереженням їх традиційних функцій. За напрями вертикальна інтеграція класифікується таким чином:

- виробнича (поєднує сільськогосподарські й переробні підприємства, що займаються вирощуванням аграрної сировини та її подальшої переробкою);

- маркетингова (передбачає збут виробленої продукції та постачання необхідних засобів виробництва);

- комплексна (поєднує обидва вказаних вище напрями).

Основними напрями горизонтальної інтеграції є:

- виробнича (передбачає співробітництво партнерів, розмежованих за внутрішньогалузевим технологічним поділом праці та ін.);

– фінансово-кредитна (головна її функція — акумулювання вільних коштів її учасників та надання окремим із них кредитних послуг);

– освітньо-консультаційна (в її межах можуть діяти різноманітні об'єднання виробників, завданням яких є організація обміну досвідом роботи, освоєння прогресивних технологій, форм організації та управління виробництвом, вивчення новітніх досягнень науки і стану продуктових ринків);

– соціальна (спрямована на задоволення соціальних потреб сільських виробників)[8 с. 45-46].

Порівнюючи вертикальний і горизонтальний види інтеграції, слід визнати, що організація вертикально побудованих об'єднань, на відміну від горизонтальних формувань, охоплює увесь процес виробництва, включаючи переробку, зберігання та продаж готової продукції. При цьому досягається безперервність технологічного процесу на всіх етапах виробництва і збуту, наскрізний контроль за якістю продукції, підвищується ефективність виробництва.

Досвід створення та функціонування інтегрованих структур в аграрно-промисловому комплексі, свідчить про різноманіття форм власності та господарювання, рівнем відносин між інтеграційними суб'єктами у процесі діяльності, ступеню юридичної та господарської самостійності, а також кількісним складом учасників. Таким чином, інтегровані об'єднання у сфері аграрно-промислового комплексу, можуть функціонувати у двох варіантах.

Перший варіант – це вузькоспеціалізовані об'єднання для переробки та реалізації конкретного виду продукції, які створюються з ініціативи зацікавленої особи. Такі об'єднання частіше за все утворюються на базі вже існуючого підприємства на умовах договору. Другий варіант – це споживчі кооперативи для переробки, зберігання та реалізації продукції, а також різні види сервісного обслуговування. Створення таких кооперативів відбувається з урахуванням власних інтересів та потреб засновників

В обох випадках засновника постають сільськогосподарські або переробні підприємства, які хочуть розширити сфери діяльності, спектр послуг, та відповідно, збільшити розмір прибутку. Правові форми даних об'єднань можуть бути різні, але здебільшого прослідковується тенденція створення асоціацій, спілок та товариств з обмеженою відповідальністю

Процес інтеграції частіше за все, супроводжується утворенням промислового ланцюга. Господарські структури взаємодіючи між собою, виступають ланками такого ланцюга, та завдяки цьому досягають високих економічних показників, що зумовлено, перш за все, підтримкою суміжними учасниками такого ж ланцюга. Загалом, процеси еволюції та розвитку економічної інтеграції спричинюють появу синергетичних ефектів.

Процес економічної інтеграції аграрно-промислового комплексу має на меті створення системи відносин між учасниками, за якої відбуватиметься виробництво сільськогосподарської продукції з використанням взаємодоповнюючих елементів виробництва та може забезпечити ефект комплексності виробничого процесу у сфері виробництва та розвитку аграрної продукції.

Конструктивними причинами, які сприяють розвитку інтеграційних формувань в аграрно-промисловому комплексі є:

- дисбаланс відносин у агропромисловому комплексі;
- посередництво у відносинах сільського господарства з іншими сферами агропромислового комплексу та його виробничою структурою;
- недосконала державна політика щодо підтримки розвитку агропромислового комплексу;
- монопольне становище у сфера переробки та надання сервісних послуг, а також ціноутворення без участі аграрного сектору;
- низька насиченість внутрішнього ринку продуктами регіонального виробництва.

Зазначені причини провокують розробку відповідних теоретичних та практичних засад інтегрованого виробництва. Підвищення ролі сільського господарства та поглиблення виробничих зв'язків між галузями агропромислового комплексу також сприяють розвитку процесів інтеграції у аграрно-промисловому комплексі. Інтегрування агропромислового комплексу є важливим етапом у розвитку економіки загалом, оскільки продукція, яку виготовляє дана сфера, застосовується як сировина для галузей промисловості та переробки, причому частка продукції яка надходить саме до переробної промисловості постійно зростає, і нині становить більше 60 відсотків. Спираючись на статистику інтеграційних процесів у індустріально розвинутих країнах та враховуючи тенденції розвитку переробної промисловості, можна прогнозувати

збільшення ролі сільського господарства, як постачальника сировини. Перевагами агропромислової інтеграції є:

- створення єдиного процесу виробництва, зберігання та переробки продукції;
- створення сприятливого простору для впровадження досягнень та доробок науково-технічного прогресу;
- скорочення кількості управлінського апарату;
- створення можливостей поєднання інтересів різноманітних учасників аграрного комплексу;
- організація ощадливого виробництва, основою якого є економія усіх видів ресурсів;
- оптимальне поєднання територіального та галузевого управління.

Для ефективнішого та результативнішого процесу інтеграції потрібно впроваджувати інтеграційні механізми з боку суб'єктів господарювання, основою яких є розрахунок економічного ефекту та певний економічний інтерес.

Гальмуючим чинником процесу інтеграції, як у горизонтальному так і у вертикальному напрямках, є відсутність у суб'єктів інтеграції ресурсів у потрібній кількості, які дозволили б їм стати рівноправними партнерами. Змінити цю ситуацію можливо завдяки участі держави у даних процесах, яка позиціонує себе як гаранта активів сільськогосподарських виробників. Беручи до уваги ризики діяльності у даній сфері, необхідно також забезпечити страхову та фінансову підтримку з боку держави.

Процеси інтеграції в аграрно-промисловому комплексі характеризуються багатоплановістю, їхній розвиток структурується як простими так і складними інтегрованими системами. Це можуть бути як виробничі структури до діяльності яких залучено кілька підприємств аграрного та промислового спрямування, розташованих на одній території, так і регіональні та транснаціональні формування. Умови створення таких структур визначаються, перш за все, головними ринковими регуляторами – попитом та пропозицією.

Загалом, агропромислова інтеграція являє собою симбіоз сільськогосподарського та промислового виробництва, яке пов'язане з ним технологічно. Метою даного поєднання є одержання кінцевої продукції виготовленої із сільськогосподарської сировини, а також досягнення більшої економічної вигоди через взаємну матеріальну зацікавленість та сумлінність при виконанні договірних зобов'язань.

Агропромисловий розвиток є вагомим елементом у розвитку будь-якої держави, оскільки формує її матеріально-технічну базу та продовольчу безпеку. Варто відзначити роль агропромислового комплексу у розвитку економіки в цілому, так як саме продукція аграрних підприємств є основою діяльності інших галузей, таких як легка, харчова та переробна, забезпечуючи їх сировиною. Зважаючи на наявний потенціал, важливість та вагомість агропромислового комплексу, доцільно звернути увагу на перспективи та напрями розвитку даної галузі для покращення економічної ситуації у країні. Одним із таких напрямів є агропромислова економічна інтеграція, яка забезпечить синтез сільського господарства і промисловості на вищому рівні, шляхом посилення виробничо-економічних зв'язків, налагодження співробітництва підприємств, розмежованих за внутрішньогалузевим технологічним поділом праці, акумулювання та розподіл вільних коштів, а також задоволення соціальних потреб аграрних виробників.

Бібліографічні посилання

- 1.Тлумачний словник української мови / [ред.: Т. В. Ковальова, Л. П. Коврига]. – Харків: Синтекс, 2002. – 672 с.
- 2.Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред. Бусел В.Т.]. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.
- 3.Педагогічний словник / [за ред. дійсного члена АПН України Ярмаченка М.Д.]. – К.: Педагогічна думка, 2001. – 516 с.
- 4.Соціолого-педагогічний словник / [укл. С. У. Гончаренко, В. В. Радул, М. М. Дубінка та ін.; за ред. В. В. Радула]. – К.: «ЕксОб», 2004. – 304 с.
- 5.Яковлев И.П. Интеграция высшей школы с наукой и производством / Яковлев И.П. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1987. –126 с.
- 6.Міжнародна економіка: навч. посіб. / За ред. Г. Е. Гронтковської / Г. Е. Гронтковська, О. І. Ряба, А. М. Венцурик, О. І. Красновська. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 384 с.
- 7.Економічна інтеграція. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://uk.wikipedia.org>.
- 8.Кравчук І.І Регіональні аспекти інтеграції агропромислового виробництва //Економіка АПК. – 2000. – № 10. – С. 45–47

© Титаренко Ю.С., 2017

2.3. Розвиток сільськогосподарської кооперації в аграрному секторі України

Історія сільськогосподарської кооперації на теренах України є доволі глибокою. Вона включає як національні особливості так і певні світові тенденції. Питанням становлення й розвитку сільськогосподарських кооперативів були присвячені наукові праці вітчизняних вчених: М. Драгоманова, М. Левитського, М. Туган-Барановського, О. Чупрова, Б. Мартоса., С. Бабенка, В. Зіновчука, О. Могильного, С. Гелея та ін

Одним із ключових факторів, що перешкоджав розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні, було кріпацтво, та в XIX ст. стало зрозумілим, що збільшення продуктивності сільськогосподарського виробництва за рахунок підвищення інтенсивності експлуатації кріпаків вичерпано. Після скасування кріпацтва було запропоновано та здійснено ряд заходів для орієнтації сільськогосподарського виробництва на ринкові відносини, визнано неефективною діючу організаційну структуру сільського господарства. Передача у власність земельних наділів спонукала до створення селянами добровільних об'єднань – сільськогосподарських кооперативів. Об'єднуючись у кооперативи, селяни мали мету підвищити продуктивність праці за рахунок впровадження нових технологій і знарядь праці, а також прагнули одержати ринкові механізми збуту сільськогосподарської продукції.

Незважаючи на привабливість кооперативної ідеї, яка досить успішно себе проявила у Західній Європі, її ефективному впровадженню в Україні був на заході недостатній освітній рівень селян, що не володіли відповідними знаннями та інформацією. Ряд вітчизняних вчених – ентузіастів займалися популяризацією кооперативної ідеї, систематизацією світового досвіду та його адаптацією до вітчизняних умов. Один з основоположників кооперативної ідеї в Україні М.І.Туган-Барановський вважав, що кооперативних рух стимулює розвиток місцевого самоврядування й спонукає до руйнування тоталітарного устрою в державі. Інший видатний вчений О.І.Чупров, висловив переконання, що завдяки розвитку кооперації можливе ефективніше використання землі та запровадження нових технологій в агропромисловому секторі.

Першими селянськими об'єднаннями, що мали ознаки кооперативів, були споживчі та кредитні товариства. Перше споживче товариство було створене в Харкові у 1866 році. Вже на початку 70-х років XIX ст. в Україні функціонувало близько 20 споживчих товариств: у Катеринославі, Києві, Полтаві, Миколаєві, Херсоні. У 1869 році в Полтаві виник перший кредитний кооператив як об'єднання громадян і дрібних сільськогосподарських товаровиробників. Метою його діяльності було надання грошових позик та впровадження інших форм кредитування. Зважаючи на те, що пайові внески селян у кредитних кооперативах були незначними, основним джерелом фінансування селянських господарств стали державні кошти.

За часів аграрної реформи П.А.Столипіна, що ефективно здійснювалась з 1906 року до початку Першої світової війни, кооперативний рух набув значного поширення, бо селяни вважали, що участь у подібних добровільних об'єднаннях сприяє захисту економічних інтересів. Про позитивний вплив столипінських реформ на розвиток сільськогосподарської кооперації свідчать наступні дані: в 1902 році в Україні налічувалось 257 сільськогосподарських кооперативів, а вже станом на 1 січня 1915 року їх стало 1500. З початком Першої світової війни з'явилися всі підстави говорити про занепад кооперації, адже вже в серпні – вересні 1914 року була мобілізована значна частина селян (членів кооперативів) до армії, а тих, кого не мобілізували, обставини змушували продавати своє майно, худобу та продовольство на невідгідних умовах. Усе це призвело до послаблення сільськогосподарської кооперації, наслідком чого були невтішні показники сільськогосподарського виробництва. Так, на території України в 1917 році 19% селянських господарств не змогли засіяти свої земельні наділи.

Після закінчення Першої світової війни та зміни державного ладу в країні, внаслідок революції 1917 року, не відбулося якісних змін у розвитку кооперативного руху в Україні, незважаючи на те, що соціальна активність селян зросла через введення в дію Декрету про землю, згідно з якими поміщицька власність і земля перейшли селянам, про що свідчив один із лозунгів того часу: «землю – селянам». Нова влада націоналізувала заводи, фабрики, транспорт, банки. Не виключенням стали й кооперативні організації, власність більшості з яких було експропрійовано та націоналізовано. Ті ж

кооперативні центри, які залишилися, стали частиною радянської адміністративної системи. З початком нової економічної політики ставлення керівництва країни до кооперації змінилося на протилежне. Як результат, відродження сільськогосподарської кооперації стало одним з елементів нової економічної політики. Зважаючи на попередній досвід діяльності сільськогосподарських кооперативів, їхнє відновлення відбувалось досить швидко.

На початку 20-х років ХХ ст. в аграрному секторі почали створювати колективні господарства – як державні, так і не державні. Зокрема, члени недержавних колективних господарств ставили на меті не тільки спільне проведення сільськогосподарських робіт, а також спільне використання засобів виробництва.

У 1922 році був створений Всеукраїнський кооперативний союз, що об'єднав як кооперативні організації республіки. Питома вага селян, що брали участь у кооперації, у 1923 році становила 8,2% та вже у 1928 році – 59,9%. Зросла й кількість кооперативних товариств з 8,1% тис. до 26,1 тис., кооперативних спілок – з 68 до 114. На початку 1926 році учасниками сільськогосподарської кооперації в Україні було 4720 універсальних і 3087 спеціалізованих кооперативних товариств, до яких входило 385 тис. селянських господарств, а вже в 1928 році сільськогосподарська кооперація охоплювала 82,5% селянських господарств України. Існування сільськогосподарської кооперації надавало поштовх для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та сприяло розвитку всієї сільськогосподарської галузі. В середині 20-х років ХХ ст. майже 75% усього продовольства виробляли сільськогосподарські підприємства, що були засновниками (членами) сільськогосподарських кооперативів. Із набуттям Україною незалежності, робилися перші кроки реформування сільськогосподарської галузі. Відбулося розпаювання майна та землі колгоспів і державних підприємств. Згодом був визначений статус фермерського господарства й запропоновані механізми його діяльності. У 1994 році визнано право власності на землю. Водночас, створюються агроторгові доми та сільськогосподарські кооперативні товариства, що крім інших завдань ставили за мету реалізацію сільськогосподарської продукції з використанням ринкових механізмів. [1].

В часи Незалежності в Україні для успішної діяльності сільськогосподарських кооперативів було сформовано відповідне нормативно-правове поле. Зокрема, це Закони України «Про кооперацію», «Про сільськогосподарську кооперацію», «Про споживчу кооперацію», Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку кооперативного руху та посилення його ролі в реформуванні економіки України на ринкових засадах». Крім того, Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. та Постанова Кабінету Міністрів України «Про заходи щодо активізації роботи з розвитку тваринництва» передбачали надання бюджетної підтримки особистим селянським господарствам, а також створенню і функціонуванню сільськогосподарських та обслуговуючих кооперативів із заготівлі, переробки та збуту продукції тваринництва, штучного осіменіння тварин, створенню й утриманню культурних пасовищ і суб'єктів малого підприємництва на селі.

Особливості розвитку кооперативного руху в Україні, стосовно проведення земельної та аграрної реформ, визначаються головною метою державної політики щодо розвитку сільськогосподарського виробництва – розбудова конкурентноспроможного аграрного сектора економіки шляхом створення умов для прискореного формування ефективного господаря-власника.

Державна політика України щодо всебічного розвитку аграрного сектору зосереджена на двох взаємопов'язаних стратегічних напрямках. Перший: формування ефективного господаря-власника. Другий: створення сприятливого економічного середовища (правил гри) на ринку.

Реалізація першого напрямку має забезпечити: перерозподіл землі та майна, включаючи поглиблення відносин власності на землю та запровадження механізму реалізації права на власність; приватизацію переробних підприємств; реструктуризацію підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; утвердження менеджменту і забезпечення кваліфікованими кадрами; державне регулювання економіки; розвиток соціальної сфери села.

Втілення принципів другого напрямку забезпечує: удосконалення цінової політики, фінансово-кредитної системи і податкової політики; утвердження стабільного ринку сільськогосподарської продукції та формування продовольчих

ресурсів; розвиток ринкової інфраструктури; поліпшення функціонування ринку матеріально-технічних ресурсів, послуг; розширення зовнішньоекономічної діяльності.

Важливі аспекти розвитку кооперації в агропромисловому комплексі розкриті у Законі України «Про сільськогосподарську кооперацію» (липень 1997 р.). В ньому визначені правові, організаційні, економічні та соціальні умови діяльності кооперативів та їх об'єднань у сільському господарстві. При цьому вказано, що за цілями, завданнями і характером діяльності кооперативи поділяються на виробничі та обслуговуючі.

Отже, Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» визначає, що кооперативи є важливою формою господарювання, складовою частиною багатуокладної економіки в агропромисловому комплексі.

На даний час потенціал сільськогосподарської кооперації в Україні залишається недостатньо реалізованим, але з 2012 року розпочалася певна тенденція що до зростання (рис.1).

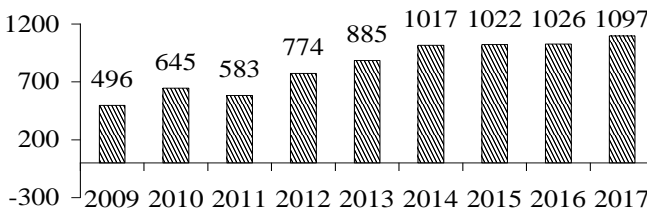


Рис. 1. Динаміка розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за 2009-2017 рр.

Формування в АПК обслуговуючої кооперативної інфраструктури на базі торговельних, заготівельних і переробних об'єктів споживчої кооперації дасть змогу суттєво знизити витрати й час, що сприятиме створенню моделі. Це дозволить створити модель інтегрованої кооперації в аграрному секторі.

На основі вертикальної кооперації можливе об'єднання сільськогосподарських, споживчих, кредитних, зберігаючих, переробних кооперативів з метою створення господарських

систем із завершеним технологічним циклом, наприклад, виробничо-збутових, агропромисловоторгових, постачальницько-збутових кооперативних об'єднань.

Виходячи з досвіду багатьох країн, не виключена можливість інтеграції споживчої та кредитної, аграрної й кредитної кооперації у межах АПК. Об'єднання кооперативів на базі горизонтальної кооперації та інтеграції створюватиме багатомірну структуру АПК [2]. На нашу думку, обслуговуючі кооперативи в нашій країні необхідно на законодавчому рівні визнати неприбутковими. Не можна вважати справедливим той факт, що селянському кооперативу доводиться платити, наприклад, за зібране ним у мешканців сіл молоко, податок на додану вартість.

Щодо споживчої кооперації слід зазначити, що вона має відновити втрачені нею позиції із заготівлі аграрної продукції у її виробників (передусім - населення та фермерських господарств), створити відповідні збутові кооперативи й овочесховища на кооперативних засадах, впроваджувати прогресивні технології виробництва продукції, розширювати її асортимент і підвищувати конкурентоспроможність.

Розвиток кооперації в сільському господарстві гальмується низкою факторів, серед яких: недосконалість державної політики (насамперед - відсутність належної допомоги товаровиробникам); монополізація ринків; пасивність сільського населення, відсутність лідерів, слабкість соціального капіталу на селі; недостатній рівень контролю імпорту продукції; нестача відповідних сум фінансових ресурсів для створення та ефективного функціонування сервісних кооперативних формувань.

Стосовно переробних підприємств необхідно сказати, що для одержання достатніх обсягів якісної сировини вони мають сприяти створенню відповідних спільних із сільськогосподарськими підприємствами і дрібнотоварними господарствами населення кооперативних формувань. Підприємства, які займаються переробкою сільськогосподарської продукції, мають сприяти й створенню кооперативів із заготівлі відповідних видів сировини та їх постачання на переробку.

На сьогодні чи не найголовнішою проблемою є відсутність знань про кооперацію. Передусім, у сільського населення, а також у більшості сільських голів, депутатів сільського й

районного рівнів. Нерозуміння суті кооперативної ідеї не дає можливості скористатися тими перевагами, які відкриває для селян кооперація.

Серед інших обставин, що гальмують розвиток кооперації на селі, можна назвати також:

- бідність села, недоступність для селян та кооперативів ресурсів;

- слабка спроможність сільського населення до узгодження інтересів, до спільної діяльності через кооперативи, слабкість соціального капіталу на селі, пасивність сільського населення, відсутність лідерів;

- відсутність ринків збуту;

- неконтрольований напівкримінальний експорт низькоякісної продукції з інших країн;

- невиконання владою вже задекларованих зобов'язань, пасивність місцевої влади та як наслідок - недовіра до неї: в силу «... постійного недотримання владою обіцянок щодо розвитку села, селяни зневірилися у владі» [3].

- до фінансових перепон розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів також належить нечітке регламентування в українському законодавстві питань оподаткування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, зокрема можливості отримання неприбуткового статусу [4]. При цьому сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи сплачують податок на додану вартість на загальних засадах, після реєстрації платником податку на додану вартість, тоді як при продажу сільськогосподарської продукції на ринку за готівку податки не сплачуються. За умови узгодження цих питань, за оцінками експертів, щорічно з тіні можна виводити 10–15 % сільськогосподарської продукції. Гідною альтернативою для кооперативів може стати єдиний податок з доходу, що не має вад податку на додану вартість та податку з прибутку підприємств і одночасно ліквідувати існуючі схеми ухилення від оподаткування та отримання необґрунтованих відшкодувань [5].

Якщо порівнювати загальносвітові тенденції розвитку кооперативного руху із вітчизняним досвідом, то сучасному розвитку кооперації в Україні властиві деякі особливості, які також стримують її подальший розвиток:

По-перше, хоча українська кооперація відроджується на базі визнаних міжнародних кооперативних принципів та

цінностей. Проте, процес оновлення вітчизняної кооперації слабо підтримується сучасними теоретичними положеннями, науковими концепціями і ринковим досвідом. У результаті такого оновлення кооперація виявилася недостатньо адаптованою до сучасних умов;

- по-друге, її розвиток має дещо односторонній, звужений характер з переважанням організаційно-економічних аспектів, в результаті чого втрачаються соціально-економічні, культурно-просвітницькі тощо складові цього процесу;

- по-третє, розвиток кооперації в Україні відображає також проблеми формування ринкового середовища. У нових умовах кооперативні підприємства і організації об'єктивно прагнуть до використання ринкових методів господарювання, щоб успішно конкурувати з корпоративними формуваннями.

- по-четверте, українська кооперація розвивається фрагментарно, без належної взаємодії різних її видів та координації їхнього розвитку, що істотно заважає кооперації реалізувати всі свої переваги. Зазначені вади кооперативного руху, відзеркалюють також ті проблеми, які утворилися в процесі становлення і розвитку сучасних форм кооперації в Україні в цілому [6].

Що стосується політики нашої держави, то вона повинна будуватися на принципах: сприяння розвитку кооперації; невтручання в кооперативну діяльність; захисту кооперації й дотримання кооперативних принципів; інтеграції кооперативного сектора в інші галузі; підтримки співробітництва української кооперації з міжнародними кооперативними організаціями.

Виходячи з аналізу стану науково-методичного забезпечення розвитку сільськогосподарської кооперації та проблем, які стримують розвиток останньої, необхідно:

- сприяти формуванню регіональних центрів кооперації, де разом з дорадчими службами надавати консультативну допомогу кооперативам, що створюються, сприяти підвищенню освітянських знань потенційних кооператорів, створити школу кооперативних лідерів, організувати атестацію державних службовців, відповідальних за розвиток кооперації; для забезпечення кадрами кооперативних формувань запровадити підготовку спеціалістів сільськогосподарської кооперації у вищих аграрного профілю;

- забезпечити освіту та стажування за кордоном вітчизняних спеціалістів з кооперативного розвитку вищого рівня кваліфікації; активізувати наукові дослідження з питань розвитку кооперації та інтеграції в аграрному виробництві, ширше використовувати синергетичний підхід для методологічного обґрунтування системного розвитку кооперативного сектору з виокремленням структуро-утворювальних чинників формування багаторівневої горизонтально та вертикально інтегрованої кооперативної системи;

- систематизувати економічні показники оцінки ефективності функціонування кооперативних структур і розширити дослідження чинників, що негативно впливають на розвиток кооперації.

- активізувати діяльність територіальних громад щодо створення сільськогосподарських кооперативів – як виробничих так і обслуговуючих;

- є доцільним розширення міжнародної виробничої кооперації в АПК у вигляді співробітництва на компенсаційній основі, яке буде проявлятися у прямих виробничих і коопераційних зв'язках, під якими потрібно розуміти безпосереднє довгострокове співробітництво підприємств України з партнерами інших країн.

Подальшому розвитку кооперації в агропромисловому комплексі сприяють положення Земельного кодексу України. По-перше, визначено, що до суб'єктів права власності на землю відносяться територіальні громади, які реалізують його безпосередньо або через органи місцевого самоврядування – на землі комунальної власності. Але, У зв'язку з економічною ситуацією в країні на сьогоднішній день фінансова підтримка сільськогосподарської кооперації з обласного бюджету є досить незначною та не в повному обсязі задовольняє основні потреби кооперативів в ресурсах на розвиток.

По-друге, вказано, що юридичні особи (підприємства, засновані громадянами України або юридичними особами України) можуть набувати у власність земельні ділянки для здійснення підприємницької діяльності. По-третє, охарактеризовано суть поняття «спільна власність» і умови її використання: а) земельна ділянка може знаходитись у спільній власності з визначенням частки кожного з учасників спільної власності (спільна часткова власність) або без визначення часток

спільної власності (спільна сумісна власність); б) право спільної часткової власності на землю виникає при добровільному об'єднанні власниками належних їм земельних ділянок; в) учасник спільної часткової власності відповідно до розміру своєї частки має право на доходи від використання спільної земельної ділянки, відповідає перед третіми особами за зобов'язання, пов'язані із спільною земельною ділянкою і повинен брати участь у сплаті податків, зборів і платежів, а також у витратах з утримання і зберігання спільної земельної ділянки; г) узаконено право оренди земельної ділянки – засноване на договорі строкового платного володіння і користування земельною ділянкою, необхідної орендареві для провадження підприємницької та іншої діяльності.

Суттєві зміни в аграрному секторі України загалом та в сільськогосподарській кооперації зокрема, мають відбутися у зв'язку з прийняттям законопроекту «Про обіг земель сільськогосподарського призначення та відповідного механізму щодо продажу таких земель. Вимога про прийняття цього закону міститься в меморандумі, який Україна підписала з МВФ. Водночас залишається діючим прийнятий Верховною радою України законопроект № 5123-1 щодо продовження мораторія на продаж сільськогосподарських земель до 1 січня 2018 року.

З метою надання додаткової допомоги в розбудові сільськогосподарських кооперативів в умовах входження України в ЄС залучаються проекти міжнародної технічної допомоги, які надають технічну підтримку та грантове заохочення організаціям виробників і самостійним фермерам у створенні заготівельно-збутових кооперативів та локальних логістичних потужностей шляхом придбання обладнання та техніки, а також на розробку проектно-кошторисної документації.

Розвиток кооперації безперечно є важливим напрямом розбудови аграрного сектору економіки. Сільськогосподарська кооперація дозволить використовувати переваги великого товарного виробництва і враховувати інтереси сільських товаровиробників, сприяючи відродженню селянина, як реального власника засобів виробництва і виробленої ним продукції.

Бібліографічні посилання

1. Беренштейн Б.Л. Розвиток сільськогосподарської кооперації в Україні/ Б.Л.Беренштейн, О.М.Третяк // Економіка АП.–2009.- №7.

2. Малік М.Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері економіки / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. – №12 С.103-108.

3. Україна на передодні міжнародного року кооперативів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.Minagro.gov.ua/page/?12683>. – Назва з екрану.

4. Безус Р.М. Роль кооперативів у розвитку органічного агровиробництва / Р.М. Безус, М. Ляфльор // Інноваційний менеджмент збалансованого (сталого) природного агровиробництва: матеріали Міжнар. науково-практ. конф., присвяченої 90-річчю від дня народження Ф.Т. Моргуна (м. Дніпропетровськ, 23–24 жовтня 2014 р.). – Дніпропетровськ: Вид-во «Свідлер А.Л.», 2014 – С.245–246.

5. Безус Р.М. Податок з доходу підприємства як системоутворюючий елемент бездефіцитної бюджетної політики / Р.М. Безус // Інвестиції: практика та досвід: науково-практ. журнал. – 2010. – № 24. – С. 44–46.

6. Ревуцька А.О. Розвиток орендних відносин в аграрному секторі економіки / А.О. Ревуцька // Актуальні проблеми економіки: матер. Всеукр. наук.-практ. конф. молодих учених. – Умань, 2010. – С. 15–17.

© Крючко Л.С., 2017

2.4. Структура рослинництва та її відповідність природним передумовам як чинник сталого розвитку агровиробництва (на прикладі Сумської області)

Сільське господарство належить до найдавніших видів економічної діяльності людини на території України. І зараз воно відноситься до важливих галузей міжнародної спеціалізації нашої держави в цілому та Сумської області зокрема. Продукція сільського господарства є ресурсною складовою виробництва у різних галузях національної економіки, а у харчовій промисловості – її основою. Від ступеня насичення ринку продовольчими товарами сільськогосподарського походження і доробки, їхньої якості та ціни (доступності) залежить забезпечення населення продуктами харчування, що, в свою чергу, є однією з основних задач агровиробництва.

Сільське господарство, особливо розміщення галузей рослинництва, структура посівних площ та їх раціональне

використання, суттєво залежить від природних умов, перш за все, земельно-грунтових та агрокліматичних, які в Сумській області досить сприятливі [2, 5] для певних культур помірного поясу і саме вони повинні визначати зональну спеціалізацію та територіальну структуру сільського господарства цього регіону України.

Загальна площа сільськогосподарських угідь Сумської області – 1,7 млн. га, з них понад 0,9 млн. га – рілля. Розораність території становить 51,7%, частка сільськогосподарських угідь перевищує 72,4%. Однак на сьогодні є підстави говорити про невідповідність структури рослинництва Сумської області, зокрема розподілу посівних площ між основними групами сільгоспкультури, природним передумовам регіону.

Загальна посівна площа в Сумській області у 2014 році складала 1086,3 тис. га, а у 2016 році зросла іще на 28,6 тис. га, – до 1114,9 тис. га угідь, основна частина яких – 647,3 тис. га використовується під посіви зернових та зернобобових культур.

Аналізуючи рис. 1, де показано динаміку змін посівних площ основних груп сільськогосподарських культур, можна сказати, що за період з 2000 по 2016 роки посівна площа змінювалась непропорційно для різних груп культур. Так, за вказаний час, площі, відведені під посіви зернових і зернобобових, зросли на 98,8 тис. га (з 548,5 до 647,3 тис. га). Основну частину у їх складі починає займати кукурудза на зерно (317,7 тис. га у 2014 р. і 311,8 тис. га у 2016 р.), хоча пріоритетним для Сумщини в рослинництві завжди було вирощування озимої пшениці, під урожай якої у 2016 р. було відведено лише 218,6 тис. га.

Площа під посівами технічних культур з 2001 по 2016 роки в Сумській області збільшувалась, перш за все, завдяки збільшенню посівних площ ріпаку, сої і соняшнику. Завдяки цим культурам, за вказаний період площа посівів технічних культур у регіоні зросла майже у 3 рази і досягла 325,7 тис. га.

Натомість площа кормових культур за період з 2001 по 2016 роки зменшилась більше, ніж у 4 рази – до 80,7 тис. га, а землі, які використовувались для цих культур раніше, пішли в обробіток під зернові та, особливо, технічні культури.

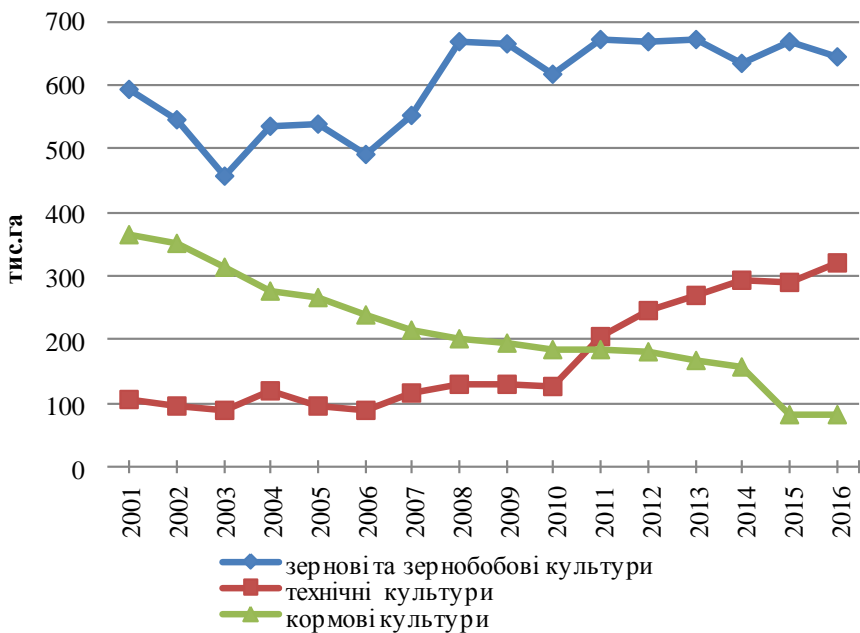


Рис. 1. Динаміка посівних площ основних груп сільськогосподарських культур у Сумській області

В сучасних умовах у відсотковому співвідношенні на зернові та зернобобові культури припадає 58,1%, технічні культури 29,2% і на кормові культури – 7,2% посівних площ.

Якщо порівняти ці частки з аналогічними, але станом на 1990 рік, то тоді на зернові та зернобобові культури припадало 44,7%, на технічні культури – 21,3%, на кормові – 34% [9].

Це свідчить про те, що з початком незалежності стрімко збільшилась посівні площі, зайняті під зернові й зернобобові культури та технічні культури, натомість часка сільгоспугідь, відведених під кормові культури, різко скоротилась (рис. 2).

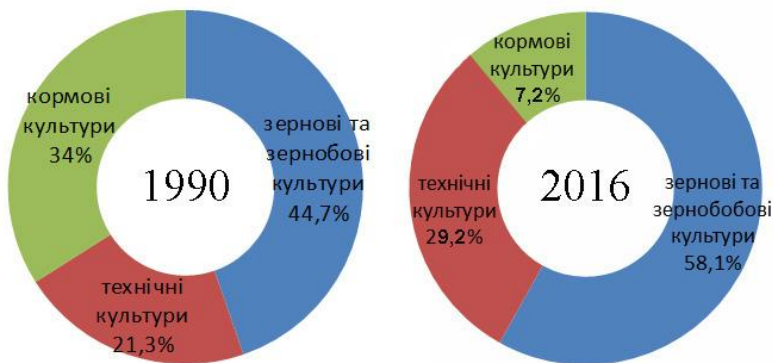


Рис. 2. Структура посівних площ в Сумській області у 1990 і 2016 роках

Серед зернових та зернобобових культур, що вирощуються у Сумській області, найбільша частка посівних площ відводиться під кукурудзу на зерно та озиму пшеницю (табл. 1) [6, 7].

Таблиця 1

Посівні площі, відведені під урожай зернових і зернобобових культур в Сумській області

Культура	2010		2016	
	тис. га	%	тис. га	%
Кукурудза на зерно	141,0	23,01	311,8	48,44
Пшениця озима	228,3	37,26	218,6	33,96
Ячмінь ярий	121,0	19,75	52,6	8,17
Гречка	33,7	5,50	21,2	3,29
Овес	23,0	3,75	11,4	1,77
Жито озиме	23,6	3,85	7,4	1,15
Горох	7,8	1,27	5,6	0,87
Пшениця яра	18,9	3,08	4,2	0,65
Просо	3,2	0,52	1,6	0,25
Ячмінь озимий	1,0	0,16	1,0	0,16

З інших культур у регіоні вирощують ячмінь, просо, овес, гречку, горох, тритикале (гібрид пшениці і жита), сорго, вику, квасолю. Зернові культури використовуються для різних підгалуздей харчової промисловості, що виробляють хлібобулочні, макаронні та борошняні кондитерські вироби. Із зерна

зернобобових виробляють крупи, борошно, різні кондитерські вироби, харчові й кормові концентрати. Із недозрілих плодів і зерна гороху (особливо цукрового), спаржевої квасолі, сої виготовляють консерви.

Збільшення посівних площ, відведених під зернові та зернобобові культури, а разом з ним і збільшення виробництва зерна (рис. 3), не в останню чергу спричинене збільшенням у регіоні кількості агропромислових підприємств, сировиною для яких є зерно чи орієнтованих на зберігання та експорт зерна.

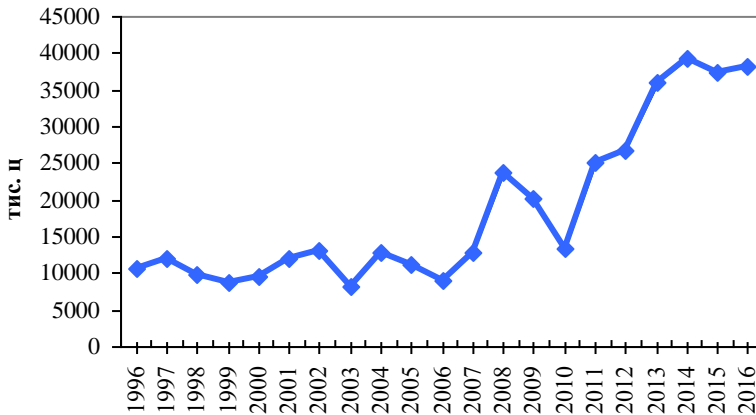


Рис. 3. Виробництво зернових та зернобобових культур у Сумській області (тис. ц) [8]

На сьогоднішньому етапі розвитку рослинництва в Сумській області прослідковується тенденція до збільшення урожайності зернових та зернобобових культур (рис. 4), але якщо порівнювати ці показники з аналогічними у західноєвропейських країнах, то бачимо, що урожайність у регіоні суттєво нижча, ніж могла би бути.

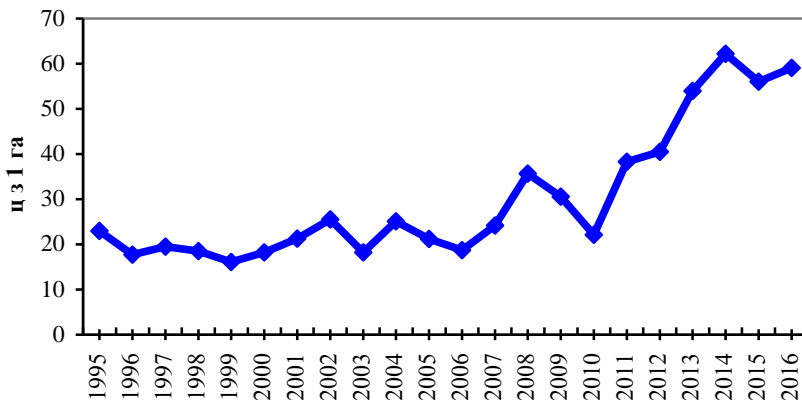


Рис. 4. Урожайність зернових та зернобобових культур у Сумській області (ц/га) [8]

До групи технічних культур належать олійні культури – у насінні або плодах яких міститься не менш як 15% олії (соняшник – під його посіви у регіоні відведено найбільші площі [7], ріпак, соя, гірчиця, льон), ефіроолійні (у насінні або вегетативних органах яких накопичуються леткі олії із сильним і приємним запахом), прядивні (волокнисті – льон-довгунець і коноплі), цукроносні (цукрові буряки), крохмаленосні, лікарські та наркотичні рослини (табл. 2); окремі з них є сировиною для хімічної промисловості.

Таблиця 2

Посівні площі, відведені під урожай технічних культур в Сумській області

Культура	2010		2016	
	тис. га	%	тис. га	%
Соняшник	85,18	45,78	192,7	60,05
Соя	52,5	28,22	119,1	37,11
Кольза (ріпак ярий)	13,91	7,48	2,9	0,90
Цукрові буряки	14,81	7,96	1,8	0,56
Ріпак	14,41	7,74	1,5	0,47
Льон	0,58	0,31	0,47	0,15
Коноплі	0,14	0,08	0,31	0,10

Основну частину (понад 60%) посівних площ технічних культур у регіоні займає соняшник на зерно – 192,7 тис. га. Протягом 2014-2016 рр. площі сільгоспугідь, що відведені під цю культуру, зросли на 31,2 тис. га. Зростають також площі, відведені під сою (від 52,5 тис. га у 2010 р. до 119,1 тис. га у 2016), яка вийшла за цим показником на друге місце серед технічних культур.

Посіви соняшника та сої набагато перевищують посівні площі, що відводяться під урожай традиційних і найбільш відповідних природним умовам Сумщини цукрових буряків (посівна площа у 2016 р. лише 1,8 тис. га) і картоплі, хоча урожайність як соняшника, так і цукрових буряків значно вища, ніж на початку XXI століття (рис. 5).

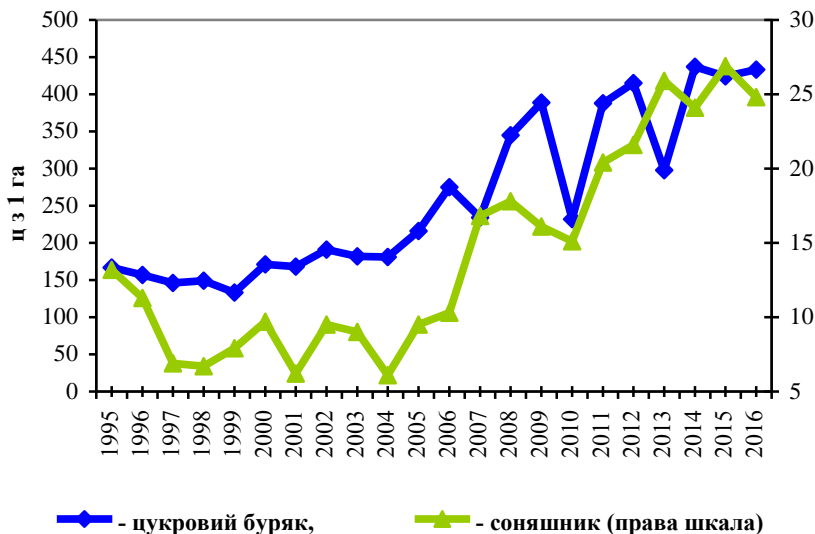


Рис. 5. Урожайність деяких технічних культур у Сумській області (ц/га) [8]

Варто відзначити, що посівні площі під урожай картоплі протягом 2010-2016 рр. скоротилася – з 63,6 до 57,7 тис. га). Відтак замість цукрових буряків та картоплі на сьогодні ми спостерігаємо переважання посівів продовольчого та фуражного зерна, олійних культур, натомість посіви традиційних технічних культур майже зникли [6, 7].

Обсяг виробництва усіх видів технічної сировини й надалі повинен збільшуватись, передусім за рахунок підвищення врожайності і якості технічних культур. У зв'язку з цим, найважливішим завданням у виробництві технічних культур є забезпечення господарств новими сортами і гібридами та освоєння прогресивних енергоресурсозберігаючих, екологічно доцільних технологій їх вирощування.

Кормові культури включають кормові однорічні та багаторічні злакові та бобові трави, трав'янисті культури інших родин (хрестоцвітних, айстрових тощо), кормові коренеплоди, бульбоплоди, зернофуражні, баштанні, силосні й деякі інші.

Всі ці рослини потрібні як для харчової промисловості, так і для скотарства, свинарства, птахівництва, вівчарства та інших галузей тваринництва. Це – найбільша за кількістю видів рослин група культур, однак за площею посівів основна частка припадає не на них, а на зернові та зернобобові культури.

Підсумовуючи, можемо сказати, що рослинництво відноситься до сезонних виробництв з чітко вираженою технологічною послідовністю робіт, до складу яких входить обробіток ґрунту, внесення добрив, посів сільськогосподарських культур, догляд за рослинами, збирання врожаю, первинна доробка рослинницької продукції. Все це значною мірою залежить від природних, перш за все, ґрунтово-агрокліматичних умов певної території.

Таблиця 3

**Посівні площі, відведені під урожай кормових культур
в Сумській області**

Культура	2010		2016	
	тис. га	%	тис. га	%
Картопля	63,6	58,94	57,6	35,84
Овочі закритого ґрунту	6,9	6,39	42,0	26,14
Трави однорічні	28,5	26,41	15,7	9,77
Кукурудза на силос	20,5	19,00	15,0	9,33
Кормові коренеплоди	11,1	10,29	11,0	6,85
Овочі відкритого ґрунту	2,3	2,13	10,6	6,60
Трави багаторічні	8,9	8,25	7,5	4,67
Баштанні культури	10,2	9,45	1,3	0,81

Проаналізувавши структуру рослинництва у Сумській області та зіставивши її з відповідними природними умовами регіону, можна говорити про невідповідність географії та спеціалізації рослинництва цим умовам.

Остання полягає у деформації структури посівних площ, перш за все, завдяки стрімкому зростанню площі під посівами технічних культур. З 2001 по 2016 роки в Сумській області найшвидше збільшувалась посівні площі, відведені під урожай соняшнику, сої і ріпаку.

Натомість площа кормових культур з 2001 по 2016 роки зменшувалась і землі, які використовувались для цих культур раніше, пішли під зернові та, особливо, під названі вище технічні культури. Це не тільки порушило співвідношення культур у сівозміні, а й негативно відбилося на кормовій базі поголів'я ВРХ, овець та свиней. Основну частину посівних площ займає кукурудза на зерно 311,8 тис. га та соняшник на зерно – 192,7 тис. га. Це порушує науково обґрунтовану систему ротації польових культур (не витримуються сівозміни, допускаються відхилення від науково-обґрунтованих систем землеробства, порушуються технології обробітку ґрунтів) і робить структуру рослинництва надто виснажуючою стосовно земельних ресурсів та ґрунтів регіону. Широкий розвиток рослинництва та невідповідність його сучасної спеціалізації ґрунтово-кліматичним умовам і темпам відновлення гумусу, призвели до того, що на території Сумської області налічується 220,19 тис. га земель (9,2% від загальної площі території), які піддаються деградації. Основними деградаційними процесами в області є дегуміфікація водна ерозія, підкислення та засолення ґрунтів.

Загальна площа сільськогосподарських угідь, які зазнали згубного впливу водної ерозії, складає 305,1 тис. га, в тому числі 173,7 тис. га орних земель (14,2% від загальної площі цих угідь). У складі еродованих земель обліковується 63,9 тис. га з середньо- та сильнозмитими ґрунтами. Поряд з площинною ерозією, досить інтенсивно розвиваються процеси лінійного розмиву та яруутворення. Площа ярів складає 2,56 тис. га. Окремо виділяються яружно-балкові системи з інтенсивністю ерозії, що перевищує нормативи у 10-20 разів [3].

Однією з відомих проблем є дегуміфікація. За даними Сумського центру «Облдержродючість», протягом 1995-2000 років вміст гумусу в ґрунтах області знизився на 0,1% – з 3,3% до

3,2%, тоді як за період 1970-1985 рр., тобто за 15 років, цей показник зменшився на 0,13% (з 3,5% до 3,37%).

В цілому за 40-річний період спостережень (1960-2000 роки) чорноземні ґрунти втратили відповідно 0,4-0,5% гумусу. За останні 10-15 років зменшення вмісту гумусу становить 0,2-0,4%. Більшість площ орних ґрунтів характеризується щорічним від'ємним його балансом на рівні 300-600 кг/га [1]. Це свідчить про те, що мінералізація органічної речовини відбувається інтенсивними темпами.

Особливою проблемою щодо раціонального використання ґрунтів (зокрема, чорноземів) Сумської області останнім часом є їх кислотна деградація, за масштабами якої область займає одне з провідних місць в Україні. Рівень рН ґрунтового розчину та гідролітичну кислотність відносять до основних агроекологічних показників, які насамперед характеризують комфортність умов вирощування сільськогосподарських культур, рівень ефективності використання мінеральних добрив.

У кислому середовищі ґрунтового розчину неможливо створити сприятливе азотне та фосфорне живлення рослин навіть при достатніх запасах цих елементів у ґрунті і внесених з добривами [10]. За підсумками досліджень 2002-2006 років, порівняно з 1997-2001 роками вміст P_2O_5 у ґрунтах області знизився з 119 до 107 мг/кг ґрунту. В 9-ти районах області вміст рухомого фосфору упав нижче рівня, зафіксованого обстеженнями 1965-1969 рр. [1].

Внаслідок означеної вище невідповідності між сучасною структурою посівних площ і природними умовами регіону, земельний фонд області має сталу тенденцію до погіршення також і за іншими якісними показниками (засоленість, солонцюватість, перезволоженість та ін.). Так, 611,1 тис. га (35,8%) сільськогосподарських угідь складають кислі ґрунти, солонцюваті (середньо і сильно) ґрунти займають 67,0 тис. га сільськогосподарських угідь, а засолені 106,0 тис. га. Крім того, 19,5 тис. га сільськогосподарських угідь займають перезволожені землі, 62,2 тис. га – заболочені [1, 4]. Особливо важливим є приведення структури посівних площ і спектру вирощуваних рослин до науково обґрунтованих норм і співвідношень. При цьому обов'язково повинні враховуватись не тільки економічна вигода, а й раціональність землекористування і ґрунтокористування зокрема, недопущення надмірного

виснаження ґрунтів, повернення до традиційних агрокліматичних і агроґрунтових умов сільськогосподарських культур.

Бібліографічні посилання

1. Корнус А. О. Географічна оцінка родючості ґрунтів Сумської області // Наукові записки СумДПУ ім. А.С.Макаренка. Географічні науки. – 2013. – Вип. 4. – С. 35-38.

2. Корнус А. О. Географія Сумської області: природа, населення, господарство / А. О. Корнус, І. В. Удовиченко, Г. Г. Леонтєва, В. В. Удовиченко, О. Г. Корнус. – Суми: ФОП Наталуха А.С., 2010. – 184 с.

3. Корнус А. О. Оцінка стану еродованості ґрунтів Сумської області // Вісник ЛНУ ім. І.Франка. Серія географічна. – 2003. – Вип. 29. – С. 191-196.

4. Корнус А. Оцінка стану земельних ресурсів Сумської області // Наук. зап. Тернопільського нац. пед. ун-ту. ім. В. Гнатюка. – 2012. – №1 (31). – С. 215-219.

5. Нешатаєв Б. Н., Корнус А. А., Шульга В. П. Региональные природно-территориальные комплексы Сумского Приднепровья // Наукові записки СумДПУ ім. А.С.Макаренка. Екологія і раціональне природокористування. – Суми: СумДПУ ім. А.С.Макаренка, 2005. – С. 10-31.

6. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2010 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2010. – 54 с.

7. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2016 року: Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2016. – 53 с.

8. Рослинництво Сумської області (1995-2016 рр.). – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=175&level=3>

9. Сумщина в цифрах: Статистичний щорічник / Державний комітет статистики України. Сумське обласне управління статистики. – Суми, 1992. – Ч.2. – 213 с.

10. Харченко О.В. Методика експертної оцінки економічної доцільності застосування добрив на прикладі умов Сумської області. – Суми: Університетська книга, 2005. – 33 с.

© Корнус А.О., 2017

2.5. Особливості маркетингу діяльності вітчизняних агропідприємств

Необхідність розвитку економічного потенціалу країни значно підкреслює важливість процесів реформування кожного сектору економіки та окремих підприємств.

У загальній структурі національної економіки України ринок сільськогосподарської продукції займає особливе місце та є вагомим показником оцінки рівня ефективності функціонування аграрного сектора загалом. Так, за даними Держкомстату, в 2016 році обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) сільського, лісового та рибного господарства становив 403977,7 млн.грн. з загального обсягу 6214729,4 млн.грн.[1].

Нажаль на даний момент ринок сільськогосподарської продукції розвивається нестабільно, ціни на продукцію значно коливаються, для рентабельного існування галузі потрібний професійний підхід, але висококваліфікованих кадрів важко залучити до сільського господарства, що негативно впливає на сам процес розвитку галузі.

Крім того, сучасна інфраструктура агропродовольчого ринку характеризується практичною відсутністю процесів заготівлі та переробки сільськогосподарської продукції, а домінуючим є її масовий продаж посередникам. За таких умов посередники встановлюють умови збуту та реалізації продукції, ціни на сільськогосподарську продукцію (здебільшого завищені, має місце їх коливання та диспропорції), що зумовлює недоотримання товаровиробниками частини доходу.

Грунтовне дослідження, здійснене на основі використання методу системного підходу, аналізу та опрацювання літературних джерел, дозволило виявити О.В.Никонюк особливості та характеристики щодо функціонування та розвитку вітчизняного ринку сільськогосподарської продукції в сучасних умовах (табл.1).

На сьогоднішній день має місце низка нерозв'язаних питань, які безпосередньо стосуються формування належних умов реалізації продукції сільського господарського, які б були прийнятними як для споживачів так і для продавців.

Таблиця 1

**Особливості функціонування та розвитку вітчизняного
ринку сільськогосподарської продукції***

Ознака ринку	Коротка характеристика ознаки ринку
Регуляторна політика держави	Чинна законодавча база регулювання аграрного ринку є неповною, фрагментарною, характеризується незавершеністю і суперечністю
Мета закупівлі продукції	Забезпечення населення необхідними продуктами харчування, переробка сировини рослинного і тваринного походження
Інформаційне забезпечення розвитку ринку	Виробники сільськогосподарської продукції не володіють достовірною і своєчасною інформацією щодо кон'юнктури ринку, нових виробничих технологій, каналів збуту продукції
Продукція	Високий рівень взаємозамінності, унікальність, товари першої потреби
Цільова аудиторія	Суб'єкти ринку, які купують в аграрних підприємств сільськогосподарську продукцію для подальшого виробничого використання, особистого споживання, наступного перепродажу, переробки
Ціна	Завищення роздрібних цін на сільськогосподарську продукцію, значні коливання, диспропорції
Конкуренція	На ринку одночасно можуть діяти всі види конкуренції: досконала, монополістична, олігополістична, чиста монополія
Характер попиту	Низька еластичність, сезонний, нестійкий
Розвиток кон'юнктури	Розвиток сільськогосподарських підприємств в найбільшій мірі залежить від кон'юнктури ринку, адже попит на продовольчому ринку більш вразливий із соціальної точки зору
Розподіл продукції на ринку	Повільне формування схем просування продукції до споживача, торгівля має стихійний характер
Інфраструктура ринку	Сформована інфраструктура ринку не забезпечує просування продукції, яка б задовольняла інтереси усіх учасників ринку

*Доопрацьовано автором [2, с.17]

Нажаль, досі у нашій країні відсутній ефективний організаційно-економічний механізм функціонування ринку

сільськогосподарської продукції, відсутніми є державні та професійні організації, які б забезпечували баланс попиту та пропозиції щодо сільськогосподарської продукції, а також гарантували її збут у повному обсязі в умовах конкуренції та за вигідними цінами. Сьогодні функціонування ринку сільськогосподарської продукції відбувається в умовах слабо сформованої ринкової інфраструктури, неефективної державної регуляторної політики щодо розвитку АПК, низького рівня матеріального, інформаційного та технічного оснащення та забезпечення галузі загалом та ринку зокрема [2, с.16].

Функціонування сільськогосподарських підприємств на засадах ринкової економіки потребує застосування різного роду інструментів та важелів у процесі планування, безпосередньої організації діяльності, а також її мотивації та контролю.

При цьому важливу роль у діяльності аграрних підприємств повинен відігравати маркетинг, про що свідчить інформація, наведена в табл.1, оскільки кожна з ознак ринку, наведена в дані таблиці, має явно виражену маркетингову складову.

Маркетинг у сільському господарстві здобув назву – агромаркетинг. У сучасній зарубіжній та вітчизняній науковій літературі зустрічаються різні поняття і трактування маркетингу в аграрному секторі. Так, Є.В. Савельєв пропонує під агромаркетингом сукупність всієї ділової активності, яка супроводжує потік продовольчих товарів та послуг від початку сільськогосподарського виробництва до споживачів, тобто він охоплює виробництво, збирання, закупівлю, зберігання, складування, транспортування, переробку, розподіл та просування продовольчої продукції. [3].

В. Криворучко вважає, що сільськогосподарський маркетинг - це цілеспрямоване застосування різноманітних інструментів ринкової політики підприємствами аграрного сектора національної економіки, зорієнтоване на задоволення потреб споживачів у сільськогосподарській продукції [4].

У свою чергу С.Нагорнова розглядає систему сільськогосподарського маркетингу як комплекс взаємопов'язаних рішень про планування та здійснення виробничої програми, фізичного розподілу продукції,

установлення ціни та використання різних засобів впливу на цільові ринки, який сприятиме більш повному задоволенню потреб споживачів, установленню взаємовигідних відносин між партнерами по бізнесу, і, в кінцевому підсумку, сталому розвитку суб'єктів господарювання [5].

Н. Козуб визначає аграрний маркетинг як цілісне явище соціально – економічної природи, сучасний зміст якого відбиває еволюцію ринку сільськогосподарської продукції та товарів її промислової переробки, послідовно поєднує процеси ринкових досліджень, аграрного виробництва та переробки його продукції, товарообіг, формування попиту і стимулювання збуту [6].

О.М.Бурова[7] вважає, що агропромисловий маркетинг - це самостійний напрям сучасного маркетингу являє собою процес організації і управління виробництвом сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства для задоволення потреб окремих споживачів, промислової сфери і всього суспільства в цілому. Він включає маркетингові операції від виробника сільськогосподарської продукції до споживача кінцевого продукту за участю посередників (рис.1).

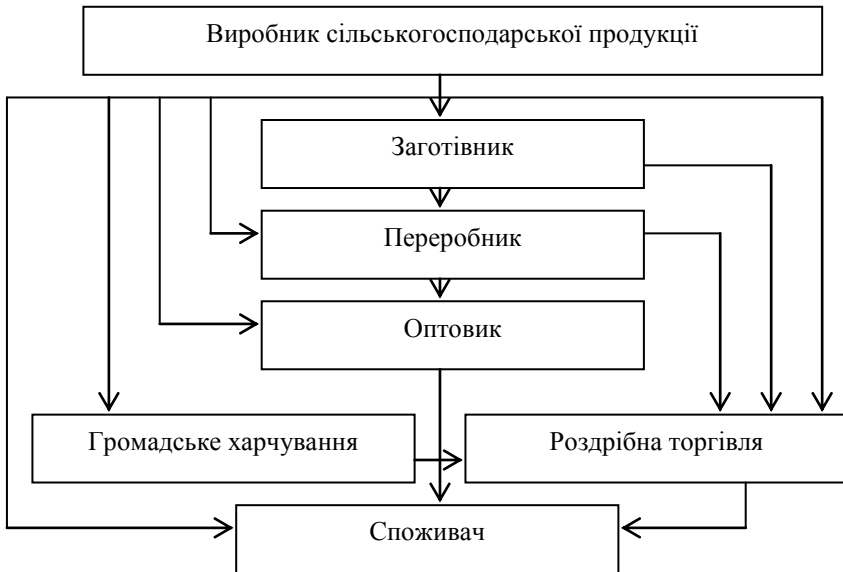


Рис.1. Схема агромаркетингу [7]

Агромакетинг відрізняється від промислового, комерційного, банківського та інших видів маркетингу. Це визначається особливостями сільського господарства, адже, природні і економічні процеси в сільськогосподарській діяльності утворюють особливі умови для процесу організації маркетингу.

Агромакетинг являє собою складну систему, що вимагає регулювання та управління. Сільськогосподарське підприємство не є самозабезпечуючим, тому між ним і навколишнім маркетинговим середовищем відбувається обмін ресурсами та інформацією. Щоб продовжити своє функціонування, аграрні підприємства змушені з одного боку, пристосовуватися до змін у зовнішньому маркетинговому середовищі, а з іншого впливати на нього в силу своїх можливостей [8, с.7].

На сьогоднішній день активне застосування маркетингу в сфері агропромислового комплексу характерно для країн з розвиненими ринковими відносинами, в українських аграрних підприємствах ця діяльність не отримала належного розвитку, або вона просто відсутня, або ще перебуває на початковому етапі розвитку.

Такий розвиток подій пояснюється двома причинами:

по-перше, продукції сільського господарства виробляється недостатньо,

по-друге, в окремих керівників склалася думка про незначність ролі маркетингу в умовах дефіциту товарів, а це абсолютно неправомірно.

Цільова спрямованість, філософія бізнесу та організація його в сільськогосподарських формуваннях при маркетинговій і виробничо-збутової орієнтаціях різні. При маркетинговій орієнтації мета колективу підприємства або формування малого бізнесу - задоволення потреб, потреб та інтересів споживачів, а при виробничо-збутової – виконання виробничої програми[8, с.7].

Для ефективного ведення агробізнесу необхідно осмислити особливості маркетингу і враховувати їх в діяльності підприємстві АПК.. Вся діяльність аграрного маркетингу пов'язана з сільськогосподарським виробництвом і харчуванням населення, збиранням урожаю, переробкою і доставкою до

кінцевого споживача, включаючи аналіз потреб, мотивацій, покупок і поведінки самих споживачів.

Аграрний маркетинг виконує функцію сполучної ланки між виробниками сільгосппродукції та споживачами.

Як зазначає Н.І.Волкова, маркетинг з його відпрацьованими в світовій практиці інструментами не завжди може бути оптимально використаний на вітчизняних аграрних підприємствах. Необхідний значний практичний досвід, щоб маркетинг перетворився з філософії бізнесу на вагому складову практичної господарської діяльності [9].

Маркетинг є одним із найважливіших різновидів економічної та суспільної діяльності. Сутність його як управлінської діяльності полягає в тому, що вона спрямована на орієнтацію виробництва, створення видів продукції, на вимогу ринку. Під нею розуміють насамперед вивчення поточного і перспективного попиту на продукцію на певному ринку і вимог споживачів до таких характеристик товару, як якість, новизна, техніко-економічні й естетичні показники, ціна. Виходячи з комплексного врахування ринкового попиту, складають програму маркетингу товару; встановлюють верхню межу ціни і рентабельності його виробництва. Після цього на основі програми маркетингу розробляють інвестиційну політику підприємства, проводять розрахунок повних витрат виробництва і визначають кінцевий результат господарської діяльності підприємства (валовий і чистий прибуток) [10].

Маркетинг як концепція управління фірмою становить основу її внутрішньофірмового управління, спрямованого на досягнення високої ефективності господарської діяльності в умовах сучасного ринку.

Якісно побудована маркетингова система взаємодії підприємства – результат, який спроможний вирішити проблему конкурентних переваг підприємства за рахунок ефективності ринкових трансакцій у новому маркетинговому середовищі.

Маркетингова орієнтація докорінно змінює організаційну структуру підприємства, ставить підвищені вимоги до рівня виконання обов'язків та професіоналізму працівників. Великі підприємства формують спеціальні служби: маркетингову, що забезпечує ринкову діяльність; юридичну, що відповідає за

правове забезпечення відносин із замовниками, постачальниками, підрядниками і власним персоналом; виробничу, що виготовляє продукцію за вказівками служби маркетингу; штабну (координацію за вказівками служби маркетингу); координаційну, що забезпечує функціонування трьох перших служб. При тому кожний функціональний підрозділ має свою структуру, яка визначається асортиментом продукції, масштабами виробничої та збутової діяльності, кількістю ринків, на яких підприємство функціонує[10]

Використання інструментів маркетингу в сільському господарстві є дещо складнішим у порівнянні з промисловим, в першу чергу, це обумовлюється використанням різноманітних способів і прийомів для досить великої кількості продукції, що тут виробляється. Адже відповідно до теорії маркетингу продукцію, що виробляється в сільськогосподарських підприємства можна поділити на товари першої необхідності, товари з доповненням в гармонії корисності і потрібності, а треті використовують для задоволення високого рівня життя, його естетики. Основною з особливостей агромаркетингу є те, що в малих агроформуваннях усі його функції покладені безпосередньо на їх керівників. Саме тому, велика кількість об'єктивних і суб'єктивних чинників ефективного агромаркетингу у порівнянні з іншими обумовлюють його важливість.

Розвиток маркетингу сільськогосподарських підприємств має ряд специфічних особливостей та основних проблем, що визначаються галуззю, в якій він використовується, і характеризують його відмінність від інших видів[8, с.8].

Специфіка аграрного маркетингу зумовлена особливостями сільськогосподарського виробництва та його продукції.

Серед таких особливостей науковці виділяють наступні:

- виробництво носить сезонний характер;
- існує розбіжність в часі між виробництвом продукції та її споживанням: значна увага має бути приділена дослідженню споживчого попиту, тенденцій його задоволення та кон'юнктури ринку;
- наявний тісний зв'язок із природними умовами;
- виробляються продукти першої необхідності, що зумовлює необхідність своєчасного виробництва у необхідній

кількості та асортименті з урахуванням віку, статі, національних традицій, стану здоров'я, споживачів; здатність товару до швидкого псування, необхідність оперативності постачання, відповідної упаковки, транспортування, сервісного обслуговування тощо; попит є нееластичним за ціною, є необхідність гнучкої державної політики підтримки сільгоспвиробників;

- основним засобом виробництва є земля: залежність ефективності та результативності виробництва від якості та розміщення земельних ділянок;

- багатоаспектність конкуренції, яка управляється тільки попитом споживачів та його задоволенням;

- різноманітність стратегій і тактик, прагнення до вдосконалення форм і методів аграрного маркетингу, пристосування їх до потреб та інтересів споживачів;

- незначний, в порівнянні з іншими сферами, розвиток маркетингу в аграрній сфері[11];

- різноманіття форм власності в системі АПК, що визначає жорстку конкуренцію, яка може управлятися лише попитом споживачів;

- продукція АПК є товаром першої життєвої необхідності;

- висока гнучкість системи агромаркетингу, що пояснюється жорсткою конкуренцією на ринку через ідентичність товарів;

- неспівпадіння робочого періоду і періоду виробництва;

- нижчий рівень розвитку маркетингової діяльності в АПК в порівнянні з іншими областями, адже, дотепер не існує такої науки, як агромаркетинг, а, отже, відсутні практичні рекомендації щодо його здійснення;

- виробництво агропромислової продукції тісно взаємозв'язане з землею, що є основним засобом і предметом виробництва одночасно[9];

- дрібні розміри виробництва на підприємствах і відповідно невеликі об'єми продукції;

- анонімність продуктів, що продаються на ринку;

- багаторівневі канали збуту, що ускладнює безпосередній контакт виробників зі споживачами;

- залежність економічних результатів від природних умов;

- неспівпадання робочого періоду і періоду виробництва;
- участь державних органів у розвитку АПК і його окремих галузей[7].

До особливостей аграрного маркетингу також слід віднести і те, що з одного боку він орієнтується на сільськогосподарську продукцію, виробниками якої є окремі підприємства, з іншого боку маркетингові дослідження в аграрній сфері орієнтовані на задоволення загальнонаціональних інтересів. Така специфіка пов'язана із малими розмірами підприємств та значною роллю централізованого регулювання ринкових процесів.

Одним із прикладів маркетингового утворення в аграрній сфері є Центральне маркетингове товариство сільського господарства Німеччини (СМА), завданням якого є здійснення маркетингових досліджень вітчизняного та зарубіжних ринків, профілювання продукції шляхом маркірування та формування громадської думки відносно товарів німецького виробництва[11].

Цілі функціонування агропромислового підприємства повинні пов'язуватися з виконанням основних функцій маркетингу, які полягають в наступному: орієнтації на ринок збуту, що передбачає вивчення всіх відомостей про структуру ринку та основних гравців; пристосуванні до мінливих ринкових умов; організації ефективної системи збуту продукції; націленості на досягнення комерційного успіху в довгостроковий період.

Бібліографічні посилання

1. Державна служба статистики України:[Електронний ресурс].-Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/orp_ed_u_2016.htm

2. Никонюк, О. В. Кон'юнктура ринку сільськогосподарської продукції: оцінка та напрямок оптимізації [Текст] : дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» за спеціальністю 8.03050401 «Економіка підприємства» магістерська програма «Економіка і фінанси підприємств агропромислового виробництва» / Олександра Вікторівна Никонюк. – Тернопіль: Тернопільський національний економічний університет, 2017. -105с.

3. Савельєв Є.В. Загальна концепція маркетингу: Навчальний посібник / Є.В. Савельєв // Тернопіль, 2010//[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrniga.org.ua/ukrniga-text/books/_book-635.htm

4. Криворучко В.В. Основні риси формування сільськогосподарського маркетингу в сучасних умовах // Матеріали I Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції [«Актуальні питання сучасної економіки»], (Умань, 20-22 січня 2010 р.) / Уманський національний університет садівництва. – Умань. – 2010. – с. 28-31

5. Нагорнова С.С. Формування системи аграрного маркетингу в сучасних умовах // Вісник ХНТУСГ. – 2007. – № 56. – с. 187-192

6. Козуб Н.М. Шляхи покращення маркетингової діяльності в господарстві АПК // Таврійський науковий вісник: Зб. наук. пр. – Херсон: Херсонський державний аграрний університет - 2004. – Вип. 30. – с. 274-278.

7. Бурова О. М. Особливості процесу формування системи агромаркетингу на підприємствах АПК / О. М. Бурова // Таврійський науковий вісник. - 2012. - Вип. 78. - С. 196-201. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tavnv_2012_78_39

8. Андрунів, Ю. М. Управління комплексом агромаркетингу на підприємствах : диплом. робота за освіт.-кваліф. рівнем «магістр»: спец. 8.03060101 – менеджмент організацій і адміністрування магістер. програма – менеджмент і правове забезпечення агропромислового виробництва / Юрій Михайлович Андрунів ; наук. керівник к.е.н., доцент В. Т. Дудар. – Тернопіль, 2017. – 109 с.

9. Волкова Н.І. Проблеми застосування маркетингу на підприємствах агропромислового сектору/ Н.І.Волкова, Л.О.Пахомова// Вісник Хмельницького національного університету.- 2011.-№6. Економічні науки.-Том 2.-с.55-57

10. Янишин Я. Маркетинг як система управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства ЗАТ «Галичина» / Я. Янишин // Вісник Львівського національного аграрного університету. Сер : Економіка АПК. - 2013. - № 20(1). - С. 351-356

11. Москаленко К. Особливості аграрного маркетингу/ К.Москаленок, В.Стахурський[Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/23409/1/agromark.pdf> - напис з екрану

© Абрамович І.А., 2017

2.6. Тенденції забезпечення вітчизняних споживачів якісною продовольчою продукцією

Стан споживчого ринку та питання забезпечення населення продуктами харчування є актуальними завданнями для українських підприємств. Споживчий ринок має забезпечувати гарантований доступ населення до товарів, зокрема продовольства, у необхідній кількості й асортименті. На споживчому ринку формуються зв'язки між виробниками продукції та її споживачами на основі попиту, пропозиції та механізмів ринкової конкуренції. Ефективне функціонування споживчого ринку має стратегічне значення для економіки країни у цілому, оскільки він виконує важливі функції, серед яких: забезпечення взаємодії продавців та покупців за допомогою угод купівлі-продажу; встановлення кількісних пропорцій у структурі попиту та пропозиції; визначення рівня рівноважних цін і пропорцій між цінами різних товарів; розподіл товарів між різними соціальними групами населення [1, с. 12].

Роль продовольства у житті суспільства визначає його економічне, соціальне і стратегічне значення. Стан забезпеченості населення продовольством, його фізична й економічна доступність безпосередньо впливають на стабільність політичної і соціально-економічної ситуації у суспільстві. При цьому рівень продовольчого забезпечення населення знаходиться у залежності від комплексу чинників внутрішнього й зовнішнього характеру, серед яких: обсяг та стабільність виробництва основних видів продовольства; обсяги і питома вага імпортованого продовольства; наявність ресурсів, необхідних для придбання продовольства; платоспроможність населення [2, с. 113 - 119].

На рівень споживання впливають чинники, серед яких – обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, рівень її рентабельності, концентрація виробництва аграрної продукції у господарствах населення, рівень розвитку ринкової інфраструктури аграрно-продовольчого ринку, відповідність рівнів виробництва та споживання продуктів харчування у розрізі регіонів України, частка імпорту сільськогосподарської

продукції, зміна кліматичних умов у країні та світі, стан купівельної спроможності населення[1, с.17]

Ринок продовольства покликаний задовольнити потреби населення у високоякісних продуктах харчування, напоях та сировинних ресурсах для певних галузей національного господарства. Поняття „ринок продовольства” характеризує не тільки умови реалізації, але також і процес реалізації, який має визначений економічний зміст і поєднує сукупність економічних відносин [3, с. 13].

Джерелами утворення продовольчих товарів на ринку продовольства є виробництво сільськогосподарської продукції та імпорт. Обсяги виробництва продукції у сільському господарстві в Україні характеризуються показниками як у ваговому (тис.тн), так і у вартісному (грн.) еквіваленті.

Таблиця 1

Динаміка реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами АПК за 2011-2015 рр., тис.тн*

Види продукції	Роки:					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016, 2017
Продукція сільського господарства, тис.тн	53613	61051	62215	72568	70956	Станом на 01.09.2017р. офіційні статистичні дані у відкритому доступі відсутні
темп зростання, %		13,9	1,9	16,6	-2,2	
Продукція рослинництва, тис.тн	49865	56955	57853	68105	69009	
темп зростання, %		14,2	1,6	17,7	1,3	
питома вага, %	93,0	93,3	93,0	93,8	93,7	
продукція тваринництва**, тис.тн	3748	4096	4362	4463	4485	
темп зростання, %		9,3	6,5	2,3	0,5	
питома вага, %	7,0	6,7	7,0	6,2	6,3	

** - худоба та птиця (у живій вазі), а також молоко та молочні продукти

*Розрахунки автора за даними [4, с. 130]

Аналіз показав: 1) нестійку динаміку реалізації сільськогосподарської продукції з «піком зростання» в 2014 році

(72568тис.тн). Загалом протягом 2011-20015рр. обсяг реалізації збільшився на (70956-53613)17434 тис.тн, тобто на 32,3%; 2) стійку динаміку зростання реалізації продукції рослинництва з «піком зростання» в 2015році (69009-49865) 19144тис.тн, тобто на 38,4%; 3) нестійку динаміку реалізації м'ясо-молочної продукції з «піком зростання» в 2015 році ; 4) реалізація м'ясо-молочної продукції протягом 2011-2015рр. більше, ніж на 90% відстає від реалізації продукції рослинництва.

Таблиця 2

Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції в гривневому еквіваленті на одну особу за 2011-2015 рр., грн.*

Види продукції	Роки:					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016, 2017
Продукція сільського господарства , грн..	5 113	4 897	5559	5 847	5 587	Станом на 01.09.2017р. офіційні статистичні данні у відкритому доступі - ВІДСУТНІ
темп зростання, %		-4,2	+13,5	+5,2	-4,4	
Продукція рослинництва , грн	3 554	3 273	3 867	4 133	3 929	
темп зростання, %		-7,9	+0,2	+6,9	-4,9	
питома вага, %	69,5	66,8	69,6	70,7	70,3	
продукція тваринництва , грн	1 559	1 624	1 692	1 714	1 658	
темп зростання, %		4,2	+4,2	+1,3	-3,3	
питома вага, %	30,5	33,2	30,4	29,3	29,7	

*Розрахунки автора за даними [4 , с. 128].

Аналіз показав: 1) виробництву продукції сільського господарства в гривневому еквіваленті на одну особу протягом п'яти років притаманні різки коливання з «піком падіння» у 2012 році (4897грн) та «піком зростання» у 2014 році (5847 грн). Загалом виробництво продукції збільшилось на (5587-5113) 474 грн, тобто на 9,3%; 2) виробництву продукції рослинництва притаманні ті ж самі тенденції, що і виробництву всієї продукції сільського господарства з «піком падіння» у 2012 році (3273 грн) та «піком зростання» в 2014 р. (4133 грн) і загальним ростом на (3929-3554) 375 грн, тобто на 1,06%; 3) динаміка виробництва продукції тваринництва протягом 2011- 2014 рр. має стійку

виражений зростаючий характер із зниженням виробництва в 2015 році. Загалом виробництво збільшилось на (1658-1559) 99 грн, тобто на 6,35%; 4) спостерігається стійка тенденція зменшення частки виробництва продукції тваринництва (з 30,5% в 2011 році до 29,7% в 2015 році) та зростання питомої ваги продукції рослинництва.

Диференціація споживання продуктів харчування є відображенням стану соціальної сфери, є чинником підвищення соціальної напруги у суспільстві, сигналізує про зниження продовольчої безпеки країни (табл..3).

Таблиця 3

Динаміка роздрібного продажу окремих продовольчих товарних груп за 2011-2015 рр.*

Види продукції	од. вим	Роки:					+/- 2015 до 2011
		2011	2012	2013	2014	2015	
М'ясо та продукти м'ясні	тис.тн	480	527	621	489	454	-26
Масло вершкове	тис.тн	32	36	38	35	31	-1
Олії рослинні	тис.тн	138	147	144	139	111	-27
Сир сичужний, плавлений та кисломолочний	тис.тн	75	93	97	86	81	+6
Яйця,	млн.шт	2601	2698	2817	2566	2113	-488
Цукор	тис.тн	156	166	208	212	191	+35
Вироби кондитерські (включаючи морозиво)	тис.тн	320	345	355	341	288	-32
Борошно, вироби хлібобулочні та макаронні	тис.тн	834	837	841	811	716	-118
Картопля	тис.тн	106	178	179	142	130	+24
Овочі свіжі	тис.тн	327	444	461	387	323	-3
Плоди, ягоди свіжі; горіхи	тис.тн	363	443	439	355	292	-71

Станом на 01.09.2017р. офіційні статистичні дані у відкритому доступі відсутні

*Розрахунки автора за даними [4 , с. 195].

Досягти підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва можна завдяки розвитку органічного виробництва. На відміну від інших методів ведення аграрного виробництва, органічне виробництво засновано на використанні ресурсоощадливих технологій, мінімізації механічної обробки ґрунту та синтетичних речовин, виключенні з процесу виробництва генетично модифікованих організмів. Використання матеріалів і технологій, які покращують екологічну рівновагу в природних системах та сприяють створенню стійких і збалансованих агроєкосистем є головним принципом для органічного сільського господарства.

Органічне виробництво дозволяє реалізувати концепцію збалансованого розвитку агросфери за рахунок соціально-економічної і природно-ресурсної збалансованості і має на меті забезпечення суспільства безпечними та якісними продуктами харчування, а також збереження та покращення стану навколишнього природного середовища [5]. Ринок такої продукції у світі динамічно розвивається завдяки успішній роботі виробників органічної продукції, мереж роздрібного продажу, місцевих громадських організацій.

При цьому якщо ринок органічної продукції Західної Європи має щорічні темпи приросту в межах 7–10%, то для Східної Європи цей показник складає 20% щороку [6]. На думку експертів, це ринок майбутнього. Саме тому важливо оцінити можливості товаровиробників з виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції, здатної задовольнити потреби населення України та світу в органічних продуктах харчування.

За даними Міжнародної федерації органічного руху, загальний обіг органічної продукції в світі досяг 60 млрд. дол, загальна площа земель, що використовуються для органічного виробництва, вже досягла майже 37 млн. га, а загальна кількість зайнятих – 1,8 млн. фермерів. Кількість країн, що здійснює виробництво органічної продукції, складає 160, а тих, що впровадили органічні норми, досягла 84 [7].

Лідерами органічного виробництва стали США (26,8 млрд. дол.), Німеччина (7,9 млрд. дол.), Франція (4,5 млрд. дол.). За експертними прогнозами, обсяг світового ринку органічної продукції у 2020 р. складе 200–250 млрд. дол. Як показує

міжнародний досвід, в одних країнах даний ринок розвивався за рахунок цілеспрямованої державної політики, спрямованої на розширення експортного потенціалу країни, в інших – рушійною силою стали споживачі, провокуючі своєю активною громадською позицією виробників і державу до більш конструктивної політики в галузі розвитку екологічного виробництва, у третіх країнах це відбувалося за рахунок забезпечення союзу виробників і наукових організацій. Протягом останніх років завдяки значному потенціалу для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку в Україні досягнуто певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Про це свідчить динаміка зростання площ органічних сільськогосподарських угідь та кількості органічних господарств. Так, за останні роки країна піднялась до двадцятих місць у рейтингу країн лідерів – виробників органічної продукції. [7].

Відповідно до Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» виробництво органічної продукції (сировини) – «це виробнича діяльність фізичних або юридичних осіб (у тому числі з вирощування та переробки), де під час такого виробництва виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів тощо, та на всіх етапах виробництва (вирощування, переробки) застосовуються методи, принципи та правила, визначені цим Законом для отримання натуральної (екологічно чистої) продукції, а також збереження та відновлення природних ресурсів». Органічна продукція – продукція, отримана в результаті сертифікованого виробництва відповідно до вимог Закону.

До українських сертифікованих органічних продуктів належать: зернові культури (пшениця, жито, тритіка-ле, ячмінь, овес, просо, гречка, кукурудза тощо); бо-бові культури (горох, соя, люпин, вика, квасоля, боби тощо); олійні культури (соняшник, ріпак, гірчиця, льон); овочі (картопля, морква, буряк, капуста, спар-жа, огірки, помідори, кабачки, цибуля, ревінь, перець); зелені (петрушка, кріп, салати); кавуни, дині, гарбузи; фрукти (сливи, яблука, груші, абрикоси, вишня) – свіжі, сушені, морожені; ягоди (малина, ожина, суниця, полуниця, чорниця,

брусниця, журав-лина, калина, кизил, чорноплідна горобина (аронія), бузина) – свіжі, сушені, морожені; виноград; ефіро-олійні культури (лаванда, шавлія, троянда, розмарин, коріандр); молоко, кефір, сметана, м'який сир (тво-рог), вершки, масло; м'ясо; яйця; гриби, горіхи, мед; перероблена продукція: хлібобулочні вироби, крупи, борошно, джеми, сиропи, соки, соуси, рослинні олії, консервовані овочі, тощо[5]

В Україні вже створено понад 200 «органічних господарств». Проте в Україні виробництво екологічної продукції все ще перебуває на початковому етапі розвитку, хоча потенціал органічного сільськогосподарського виробництва на родючих українських землях оцінюється дуже високо. Особливості виробництва органічної продукції надають і переваги для виробників: безпека харчування; захист середовища; смакові якості; зниження витрат виробництва; надзвичайні прибутки – налагоджений збут дає змогу продавати органічну продукцію за ціною, втричі вищою, ніж звичайну; зберігання – органічна продукція має менший термін зберігання, ніж звичайна. [8].

Оцінюючи можливості аграрного сектора щодо виробництва органічної продукції, можна припустити, що при розумному та продуманому використанні факторів виробництва Україна матиме значний потенціал і може увійти до десятки світових лідерів у цій галузі. Проте спостерігаються диспропорції між існуючими можливостями та їх практичним використанням сільськогосподарськими підприємствами.

З метою прогнозування ринкового потенціалу виробництва органічної продукції, виявлення характеру споживчого попиту визначимо ємність ринку: здійсимо опис цільових груп споживачів продукції, ступінь насичення ринку і оцінку платоспроможного попиту. В якості джерел інформації використовуються дані державної статистики, підприємств, а також результати кабінетних та панельних досліджень.

Для опису профілю споживача органічної продукції скористаємось дослідженнями, проведеними в торговельних закладах, що здійснюють реалізацію органічної продукції. Так, більшість споживачів мають вищу освіту, вік – від 40 до 56 років, рівень доходів – вдвічі вищий за середній, вид занять – не має значення. Дослідження ставлення споживача до продукції органічного виробництва, проведеного в [9], показало, що в

середньому 5% населення великих міст вживає органічну продукцію, хотіли б вживати – 41%, переважною мотивацією купівлі такої продукції є гарантія якості органічних продуктів, хоч за останній рік зросла частка тих споживачів, які піклуються про своє здоров'я і тому вживають органічну продукцію. Отже, з цих досліджень видно, що незадоволений попит споживачів у виробництві продуктів органічного виробництва складає 39%.

Щодо насиченості ринку органічними продуктами, можна спостерігати відсутність інтересу продажу органічної продукції у більшості великих роздрібних торговців. З іншого боку, навіть при спробі розвитку органічного ринку роздрібними торговцями спостерігається нестача постачальників і недостатньо розвинена інфраструктура. Збільшення зовнішнього та внутрішнього ринків вимагає ефективної системи посередників або участі аграрних кооперативів. Більшість господарств занадто малі, щоб власними силами займатися маркетингом своєї продукції. Крім того, низький попит обумовлений відсутністю довіри до екомаркування, низької поінформованості споживача, непривабливого вигляду органічних продуктів. Відомі випадки зловживання екомаркування продукції; до того ж наявність на ринку безлічі схожих за змістом позначень для маркування продуктів – «біо», «еко», «органічний» – викликає замішання у споживача.

Щодо визначення фінансових можливостей споживачів, то необхідно зауважити, що ціна на органічну продукцію в Україні є вищою на 20–25% за звичайну продукцію. Проте собівартість органічної продукції в Україні, незважаючи на розповсюджені стереотипи, часто навіть нижча (на 10–15%), ніж конвенційної (виготовленої за загальноприйнятими технологіями з використанням міндобрив, хімічних засобів захисту, штучних барвників, стимуляторів росту тощо) [10].

В основному ціна залежить від способу виробництва та бажаного підприємницького прибутку агровиробника. Також на високу ціну впливає і незначна конкуренція. Криза та зниження купівельної спроможності населення в кінці 2014 та в 2015 рр. не сприяла розвитку вітчизняного споживчого ринку, тому рушійною силою розвитку цього сектора, безсумнівно, є експортний ринок. Дані з експорту органічної продукції обмежені неофіційною інформацією. Можливим джерелом інформації

могли б стати видані сертифікаційними органами сертифікати, які часто містять детальну інформацію про обсяги продажу продукції, але не містять інформації про ціни.

Основними органічними продуктами українського експорту є зернові, боби, насіння олійних культур, ягоди, ефірні олії, гриби, горіхи, а також концентрати фруктових соків. Протягом останніх п'яти років загальна вартість експортного ринку України з органічними продуктами щорічно оцінюється приблизно в 40 млн. дол. США [11].

Бібліографічні посилання

1. Шовкова О.А. Формування механізмів просування продовольства торговельними підприємствами засобами інтернет-технологій: дис...канд.ekon.наук: 08.00.04 / Шовкова Олена Аркадіївна: Полтава.-2016.-258с.

2. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках / В. М. Трегобчук, Б. Й. Пасхавер, О. М. Бородіна [та ін.]; за ред. В. М. Трегобчука, Б. Й. Пасхавера. – К. : Інститут економіки та прогнозування, 2007. – 260 с.

3. Породіна Л. В. Стратегія формування ринку безпечного продовольства України: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 / Л. В. Породіна. Донецьк:- 2011. — 21 с.

4. Україна у цифрах у 2015 році: статистичний збірник / за ред. Жук І. М. – К. : Державний комітет статистики України, 2016.– 239с.

5. Лункіна Т.І. Особливості органічного виробництва на сільськогосподарських підприємствах в Україні / Т.І.Лункіна, І.М.Власюк// Наукові праці. Економіка. Том 285, № 273 (2016).- Режим доступу: <http://economy.chdu.edu.ua/article/viewFile/108002/102924>

6. Мостенська Т.Л., Ралко О.С. Перспективи розвитку ринку органічних продуктів в Україні / Т.Л. Мостенська, О.С. Ралко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8937/1/article%20organic%20products%20ukr.pdf>

7. Буга Н.Ю. Ринковий потенціал виробництва органічної продукції в Україні/ Н.Ю.Буга, І.І.Поліщук, К.Ю.Соколюк//Глобальні та національні проблеми економіки.-2016.-Випуск 9.-с.255-259

8. Переваги виробництва органічної продукції.-27.04.2017р.- Електронний ресурс.-Режим доступу: <http://gopri->

rd.gov.ua/ua/news/perevagi-virobnitstva-organchno-produkts - напис з екрану

9. Буга Н.Ю. Перспективи розвитку органічного виробництва в Україні / Н. Ю. Буга, І.Г. Яненко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 117–125.

10. Органічні продукти без ГМО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zelenaplaneta.org.ua/index.php/homepage-2/81-zeleni-tekhno-logiji/105-organichni-produkti-bez-gmo.html>

11. Органическое сельское хозяйство: шаг стран Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии навстречу «зеленой экономике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://organic.ua/images/unep_organic_ru_v2.pdf

© Сергеева О.Р., 2017

2.7. Продуктова політика підприємства: між ЖЦТ та відносинами з клієнтами

Продуктова політика одночасно повинна бути постійною в головних питаннях стратегії розвитку підприємства і адаптивної до сучасному стану в зовнішньому середовищі (в тому числі і на ринку). Тому заздалегідь повинен бути передбачений ряд обставин, які можуть вимагати її коригування, а також можливі напрямки таких змін.

Кінцевою метою продуктової політики є збільшення прибутку підприємства за рахунок зростання продажів, досягнення певного рівня рентабельності, заняття лідируючих позицій на ринку, збільшення частки ринку, створення іміджу продукту або марки, раціоналізації процесів виробництва і т.д.

Відсутність же товарної політики підприємства або недостатня увага, що приділяється їй, часто призводять до втрати контролю над конкурентоспроможністю, що змінюється під впливом зовнішніх факторів, що, в кінцевому рахунку, негативно відгукується на ефективності діяльності підприємства.

Продуктова політика є об'єктом досліджень багатьох праць як вітчизняних так і зарубіжних вчених. Однак, попри вагомий доробок в даному напрямку, відсутня єдиний загально визнаний підхід до сутності цієї багатоаспектної категорії. Тому, узагальнемо результати цієї досліджень традиційних та конкретизованіших трактувань даного поняття та систематизуємо їх у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

**Систематизація основних підходів до визначення
продуктова політика підприємств***

Основний напрям (думка, сприйняття)	Представники	Типове трактування, характерне для даного підходу
З позиції виробників	Бутенко Н.В., Павленко А. Ф., Войчак А. В. Вершигора Є. Ю. Балабанова Л. В., Холод В. В., Ткаченко Н.Б.	Товарна політика характеризується діями товаровиробників, які спрямовані на задоволення потреб споживачів і отримання підприємством прибутків.
З позиції прийняття управлінських рішень (менеджменту)	Котлер Ф..	Товарна політика підприємства є центром управлінських рішень щодо маркетингових заходів, навколо якого формуються інші рішення, які стосуються товарних одиниць, асортименту і номенклатури
З точки зору ринкових відносин	Ілляшенко С.М Крикавський Є.В., Примак Т. О. Гончаров С. М. Абалкіна Л.	Маркетингова товарна політика – це комплекс заходів спрямований на розширення асортименту, та підвищення конкурентоспроможності продукції
Як складова маркетингової діяльності	Зав'ялов П. С., Карпенко В. Л. Романова А.Н. Балабанова Л.В.	Багаторівнева і складна сфера діяльності маркетингу, яка вимагає прийняття рішень з урахуванням конкретних особливостей товарної номенклатури, товарного асортименту, використання марочних назв, упаковки, оформлення, корисності товару, послуг. Товарну політику неможливо відокремити від реальних умов функціонування й розвитку зовнішнього середовища підприємства, від специфіки його маркетингової діяльності.

*Складено авторами на основі [1-11].

Основною особливістю продуктової політики в маркетингу є її спрямованість на задоволення потреб покупців. Первинна тут саме зовнішня потреба покупців, а не внутрішні виробничі можливості фірми. «Виробляти те, що затребуване на ринку, а не просувати те, що вироблено» - ось головний принцип товарної політики в маркетингу. Адже споживач купує продукт залежно від його властивостей, які важливі для нього і які збігаються з очікуваною їм вигодою.

Загалом для товару характерні основні, цінності, які характеризують споживчі якості (властивості), властиві продукту. Вони можуть бути поділені на раціональні та емоційні.

Раціональні цінності продукту формуються за допомогою таких інструментальних якостей продукту, як: розмір, потужність, склад, технічні характеристики і т.д.; форма, якість, довговічність, функціональні характеристики упаковки. Для споживача ці якості є певним чином раціональні характеристики продукту, наприклад, шліфувальна машина для обробки деревини, універсальна що чистить машина для чищення підлог і т.д.

Емоційні цінності продукту. Продукт - це щось більше, ніж сукупність об'єктивно сприймаються характеристик, притаманних продукту. Почуття і ідеї, додані суб'єктивно і комплексно зв'язуючі продукт з певними цінностями, надають продукту певний імідж і є частиною ефекту щодо задоволення потреб споживача. Ці психологічні характеристики продукту формують цінності, які задовольняють емоційні потреби.

Цінності продукту, які задовольняють емоційні потреби, можуть бути внутрішньо спрямованими (дають відчуття комфорту, безпеки, веселого настрою) або зовні спрямованими (підкреслюють положення, престиж, дозволяють бути соціально прийнятним). Зовні спрямовані емоційні цінності називаються експресивними цінностями продукту, а емоційні цінності, спрямовані всередину - імпресивними цінностями продукту. Обидва ці види цінностей визначають соціально-психологічний характер сприйняття цінності продукту споживачем.

Не тільки виробник, але також суспільство і сам споживач можуть пов'язувати з продуктом емоційні цінності. Існує додана соціально-емоційна цінність, якщо продукт має певну символічну цінність (наприклад, для юнаків, які п'ють пиво, це означає, що вони дорослі; шуба служить символом багатства і краси). Сам

споживач також може отримати емоційну цінність з продукту, оскільки продукт викликає у нього певні асоціації, які пов'язані з його юністю, його оточенням або з його досвідом в якості користувача (чашка гарячого шоколаду з молоком може викликати почуття ностальгії за минулим). За допомогою реклами виробник може посилити емоційні цінності продукту або додати нові.

Для продуктової політики особливе значення мають три складові: якість товару; зовнішні властивості; додаткові послуги.

Якість товару характеризується об'єктивно-речовими ознаками, наприклад, для молочної продукції це жирність молока, процес виробництва, якість утримання поголів'я, тощо.

Зовнішні властивості характеризують техніко-економічними вимогами, серед яких термін придатності, можливість застосування, забезпеченість товару психологічним властивостям споживача та цінність для нього.

Загалом до додаткових послуг належать після продажне та гарантійне обслуговування, для молока продукції них віднесемо послуги, пов'язані із поверненням товару з різних причин до виробника.

Однією з істотних складових товарної політики є забезпечення просторової і тимчасової адаптивності товару. Виконанню цього завдання служать статистичні дослідження, що проводяться на кожному етапі, починаючи від ідеї створення товару, і закінчуючи його збутом і сервісним обслуговуванням. При цьому досліджується сам товар, а ставлення до нього споживача.

Отже, продуктова політика покликана, з одного боку, забезпечити задоволення потреб клієнтів, а з іншого - ефективність функціонування підприємства. В якості головного стрижня продуктової політики підприємства виступає продуктова стратегія. Нагадаємо, що продуктова стратегія – це діяльність по оптимізації продуктового ряду, в тому числі з позиції приналежності продуктів до різних стадій життєвого продукту, підвищення якості, а також як діяльність з розробки нових ТП.

Основною особливістю товарної політики є її спрямованість на задоволення потреб покупців. Первинна тут саме зовнішня потреба покупців, а не внутрішні виробничі можливості фірми. «Виробляти те, що затребуване на ринку, а не просувати те, що вироблено» - ось головний принцип товарної політики в

маркетингу. При цьому важливіше місце в товарній політиці розташовується поняття «якість товару».

Слід розрізняти два види якості – «реальну» і «сприйнятну».

Реальна якість - це якість, яка реально притаманна товару. Про це знають як виробники та фахівці, які знайомі з технологічними особливостями виробництва і використання товару.

Сприйнята якість - це якість товару в свідомості споживачів. Вона може бути кращою або гіршою реальної якості.

Окрім того виникає необхідність врахування вимог споживачів, тобто споживчих оцінок товарів. Загалом, споживчі оцінки - це відношення покупців до конкретного виробу або його окремих функціональних, і естетичних властивостей: престижності, доступності за ціною, надійності, зручності у використанні, модності і ін. в процесі вибору і покупки товару на ринку. Споживчі оцінки можуть проявлятися у формі прямих переваг або відмови від покупки, або в формі суджень про переваги чи недоліки товару, висловлених потенційними потреб.

На сучасному етапі є ряд причин, що перешкоджають розробці ефективної товарної політики серед яких відсутність кваліфікованих кадрів, дефіцит фінансових ресурсів і критичний стан матеріально-технічної бази більшості сільських товаровиробників, низька інвестиційна привабливість галузі і багато іншого. Тому велике значення набуває подальше вдосконалення методики розробки товарної стратегії в сільськогосподарських підприємствах. У зв'язку з цим пропонуємо змодельовати кілька стратегій розвитку продуктової політики на ринку молочної продукції на базі використання матриці І. Ансоффа (рис. 1).

1. Виходячи із рис. пропонуємо чотири стратегії здійснення продуктової політики залежно від стадії випуску продукції.

Вихід нового товару на нові ринки (за І. Ансофом стратегія диверсифікації). При цьому підприємство несе великі витрати на просування товару як по відношенню до споживачів, так і контрагентів. Крім того, вихід нового товару на ринок пов'язаний з комерційними ризиками, що значно перевищують показник 50:50. Недолік вказаної стратегії полягає в тому, що ні сам товар, ні фірма-виробник невідомі на ринку. Споживачі і потенційні контрагенти не інформовані про переваги нового товару. Неясно, як ринок сприйме пропонований товар. Проте конкуренти при

цьому не мають товарів аналогів, що можна вважати перевагою даної стратегії.

2. Вихід нового товару на старі ринки (за І. Ансофом стратегія розроблення нового товару). Цю стратегію доцільно використовувати за умови уже відомої торгової марки з метою утримання або завоювання нової ніші ринку.

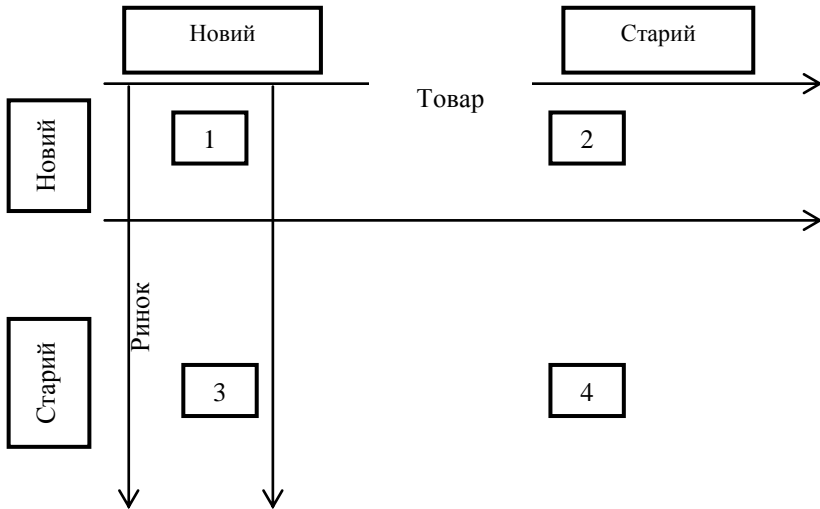


Рис. 1. Базові компоненти для вибору продуктової політики підприємства на основі матриці І. Ансоффа*

*Удосконалено авторами.

Це вимушений захід, оскільки ніхто не ризикуватиме прибутком, якщо справи і так йдуть добре. На ринку повинні сформуватися серйозні загрози, щоб виробник пішов на ризик виведення нового товару. Недолік стратегії полягає в тому, що в разі невдачі фірма втрачає набагато більше, ніж при поточному скорочення обсягів продажів, а перевагою є те, що споживачі набагато прихильніше ставляться до нового товару відомого виробника зі сформованим іміджем.

3. Вихід старого товару на нові ринки (за І. Ансофом стратегія розширення ринку) використовується за умови освоєння нових товарних ринків і відноситься зазвичай до міжнародної торгівлі або до виходу на нові товарні ніші. Основний недолік стратегії полягає в наявності специфічних

особливостей нового ринку, а перевагою є те, що додатковий прибуток від продажів на новому ринку дає величезні ресурсні переваги в боротьбі з традиційними конкурентами.

4. Вихід старого товару на старі ринки (за І. Ансофом стратегія глибокого проникнення на ринок). При цьому актуальним є утримання завойованих на ринку позицій і відмова від ризику, пов'язаного з впровадженням інновацій. Зазвичай ця стратегія застосовується до товарів масового попиту з коротким циклом споживання. Ця стратегія найчастіше використовується на ринку молочної продукції. Основним недоліком стратегії є те, що на ринку з'являться конкуренти, що володіють більш ефективними технологіями і пропонують більш якісні товари. Перевага стратегії полягає у тому, що споживачі, купуючи традиційні товари, мають високий рівень консерватизму.

Враховуючи життєвий цикл товару відмітимо, що товари використання всі ці стратегії в такій порядковості (рис. 2).

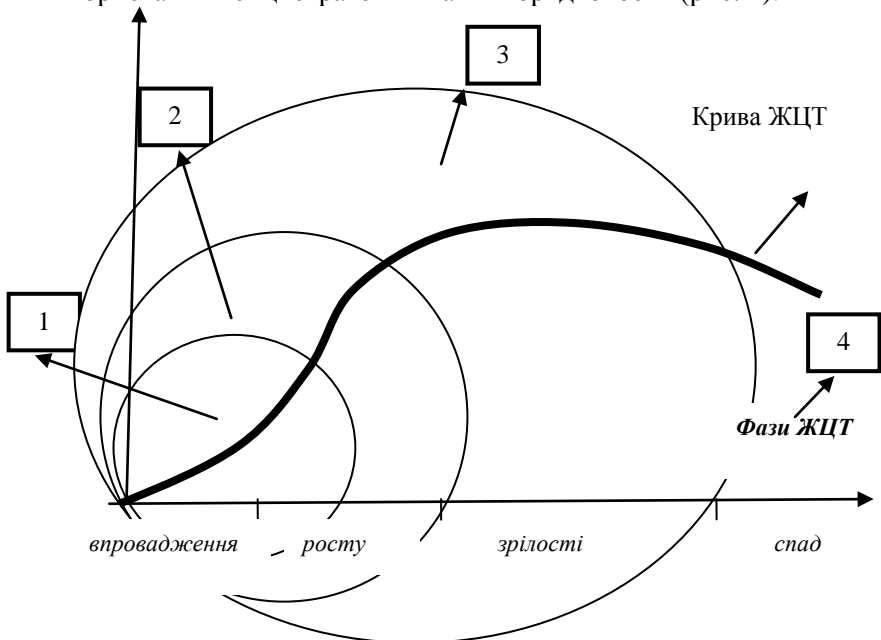


Рис. 2. Застосування стратегій виходу продукту на ринку залежно від його життєвого циклу*

*Досліджено авторами.

В даному випадку, вважаємо, що концепція життєвого циклу товару (ЖЦТ) виходить з того, що кожен товар має певний період ринкової стійкості, тобто знаходиться на ринку обмежений час. Рано чи пізно він змінюється різними стадіями використовуючи при цьому різні стратегії. Форма кривої залишається більш-менш однаковою для більшості товарів. Однак протяжність в часі і інтенсивність переходу з однієї стадії в іншу, використовуючи різні стратегії може мати значні відмінності в залежності від особливостей товару або послуги.

Особливо важливо для маркетологів вловити стадію зрілості, і ще більш - спаду. Насичення ринку відбувається коли, незважаючи на зниження ціни і використання інших заходів впливу на покупців, ріст продажу майже припиняється.

В даному випадку товари виходять на нові ринки та розширюють свій сегмент використовуючи при цьому стратегію розширення ринку. Дана стратегія передбачає заходи щодо формування попиту і стимулювання збуту, поліпшення якості і сервісу, зниження ціни, пропозиція часу виходу старого товару на нові ринки.

Відмітимо, що на різних стадіях життєвого циклу товару перехід від стадії до стадії з використанням тієї чи іншої стратегії повинен відбуватися плавно, без різких стрибків. Для маркетологів важливо уважно стежити за змінами темпів продажу і прибутку, вносячи відповідні корективи в програму маркетингу та перерозподіляючи маркетингові зусилля. При цьому в будь-якому випадку обов'язковим елементом всіх вищевказаних стратегій на будь-якому з етапів життєвого циклу товару є радикальна відвертість між виробником і споживачем (рис. 3).

На рис. 3 виділено 4 зони: 1 зона відчуження, яка характеризується відсутністю тісного зв'язку між виробником та споживачами; 2 зона характеризується наявністю прямого зв'язку, але відсутністю зацікавленості у тісному взаємозв'язку між виробником та споживачами; 3 зона характеризується наявністю особистої зацікавленості але відсутністю прямого зв'язку між виробником та споживачами; 4 зона характеризується наявністю особистої зацікавленості та прямого зв'язку між виробником та споживачами. Радикальна відвертість характеризується проведенням постійних маркетингових досліджень та вивченням ринкової ситуації щодо удосконалення

вимог споживачів, використанням інновацій, наявністю інвестицій тощо.

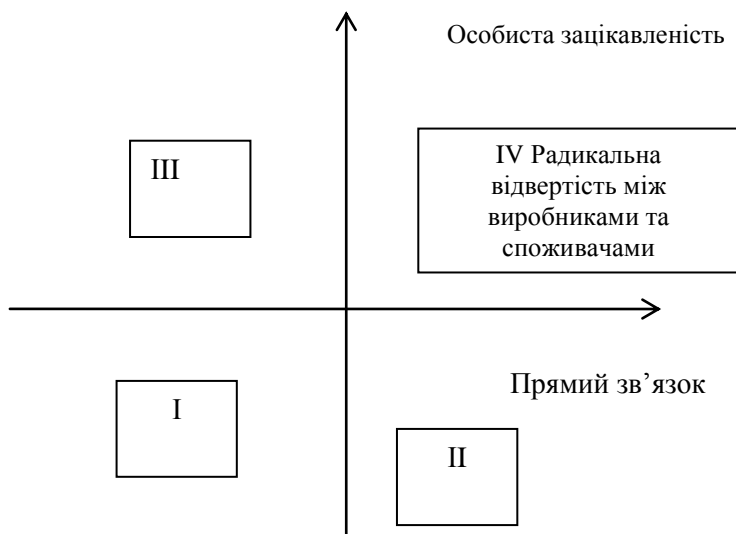


Рис. 3. Зона радикальної відвертості між виробниками та споживачами*

*Досліджено авторами.

Отже, за результатами проведених досліджень можемо стверджувати, що в рамках здійснення товарної політики передбачається вирішення наступних завдань:

- оновлення асортименту підприємства в цілому або окремих продуктів, що випускаються;
- визначення оптимального співвідношення між новими і застарілими товарами підприємства;
- розробка програми виходу на ринок з новими товарами;
- обґрунтування необхідності вилучення з виробництва морально застарілих товарів.

До прикладу можемо привести товарну політику в сільськогосподарських підприємствах. Відмітимо, що процес розвитку товарної політики гальмується такими причинами: відсутність кваліфікованих кадрів, дефіцит фінансових ресурсів і критичний стан матеріально-технічної бази більшості сільських товаровиробників, низька інвестиційна привабливість галузі і багато іншого. Тому велике значення набуває подальше

вдосконалення методики розробки товарної стратегії в сільськогосподарських підприємствах.

Товарна стратегія повинна підвищувати або підтримувати конкурентоспроможність продукції, виробленої на сільськогосподарському підприємстві, а значить вона повинна ґрунтуватися на правильно обраних довгострокових цілях і реальній оцінці власного ресурсного потенціалу і можливостей (рис. 4).

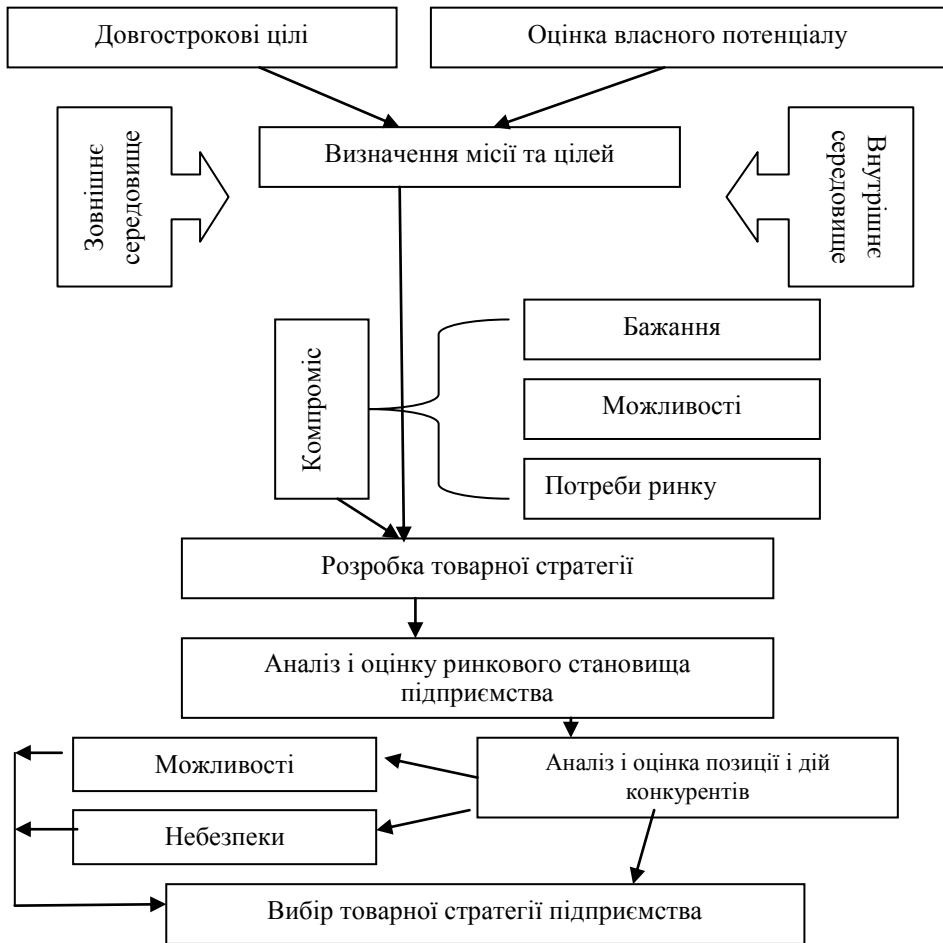


Рис. 4. Процес розробки та вибору товарної стратегії

*Систематизовано авторами.

На початковому етапі формування товарної стратегії сільськогосподарському підприємству необхідно визначити місію і цілі, враховуючи при цьому стан зовнішнього і внутрішнього середовища. При розробці місії підприємства важливо знайти компроміс між потребами ринку і можливостями і бажаннями сільського товаровиробника. Місія утворює основу для розробки товарної стратегії та служить орієнтиром для всіх наступних етапів стратегічного планування. Наступним етапом розробки товарної стратегії є аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища сільськогосподарського підприємства.

Відносини з зовнішнім середовищем знаходяться в постійній динаміці, ця динаміка відбивається в системі економічних законів, юридичних нормах, економічній політиці держави. Тому необхідно організувати постійний збір стратегічної інформації про зовнішнє середовище, який найчастіше побудований на неформальній і індивідуальній основі [10]. Джерелами такої інформації можуть бути спеціальні органи (торгово-промислова палата, суспільство споживачів, державні та муніципальні органи), постачальники і посередники, покупці, які обслуговують організації (банки, рекламні та аудиторські фірми). Важливим джерелом інформації про зовнішнє середовище є самі фахівці і працівники підприємства.

Наступним етапом можна назвати аналіз і оцінку ринкового становища підприємства, а саме оцінку ресурсного потенціалу для виробництва кожного виду продукції.

Потім проводиться аналіз і оцінка позиції і дій конкурентів, для подальшого проведення оцінки виникаючих ринкових можливостей, і очікуваних небезпек.

Завершальним етапом є вибір товарної стратегії підприємства і введення заходів по його досягненню і контролю.

Ефективне ведення товарної політики на підприємстві не можливо без інноваційних технологічних нововведень в самих товарах, в їх асортиментній лінійці або товарному портфелі в цілому. Для проведення ефективної інноваційної діяльності необхідна наявність інвестиційних вкладень інноваційного спрямування. В цілому стан інвестиційних та інноваційних процесів на Україні має негативну динаміку значно знизився потенціал інвестицій, їх результативність, активність впровадження. Для поліпшення цієї ситуації необхідно, в першу

чергу, активна участь держави в інноваційно-інвестиційних процесах шляхом побудови інфраструктури підтримки даних процесів, їх активізації і збільшення фінансування. Також безпосередньо підприємствами повинні розроблятися рекомендації щодо формування напрямків і інструментів інноваційних та інвестиційних процесів, які будуть розвивати заходи щодо організації та підвищення ефективності товарної політики.

Вважаємо, що концепція життєвого циклу товару є суттєвим елементом в розробці і проведенні товарної політики підприємства. Її використання полегшує управління товаром на кожній стадії і дозволяє цілеспрямовано застосовувати відповідну кожній фазі ЖЦТ ту чи іншу тактику маркетингу, аналізувати, прогнозувати і контролювати перебування товару на ринку, забезпечуючи прибутковість підприємства через найбільш повне задоволення потреб. Важливим завданням служби маркетингу є своєчасне визначення меж стадій життєвого циклу товару, облік проблем і можливостей специфічних для кожної із них, внесення пропозицій для вдосконалення товарної політики.

При цьому кожен продукт може використовувати 4 стратегії: стратегію диверсифікації, розроблення нового товару, розширення ринку, глибокого проникнення на ринок, які поетапно змінюють одна одну залежно від життєвого циклу товару.

Бібліографічні посилання

1. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства. Навч. посіб. / Балабанова Л. В., Холод В. В., Балабанова І. В. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
2. Бутенко Н.В. Основи маркетингу: навчальний посібник / Н.В. Бутенко. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – 140 с
3. Вершигора Є. Ю. Маркетингова товарна політика: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / Є. Ю. Вершигора. – Тернопіль: Астон, 2015. – 408 с.
4. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицях: Учеб. пособие. / Завьялов П.С. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 496 с
5. Ілляшенко С.М. Маркетингова товарна політика: Підручник. / Ілляшенко С.М. – Суми: ВТД — Університетська книга, 2005.- 234с.

6. Карпенко В. Л. Генезис поняття «маркетингова товарна політика» у вітчизняній економічній літературі [Електронний ресурс] / Карпенко В. Л. - Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_6_2/062-065.pdf

7. Маркетингова товарна політика: Навч. посібник / Є. Крикавський, І. Дейнега, Р. Патора. - 2-ге вид. - Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2008. - 276 с/

8. Павленко А. Ф. Маркетинг: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. — друге, доп. і випр. вид. / Павленко А. Ф., Войчак А. В. — К.: КНЕУ, 2001. — 106 с.

9. Партнерські відносини на В2В та В2С : монографія / [Є. Крикавський, З. Люльчак, Я. Циран]. — Львів. Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2015. — 232 с.

10. Пахомова Л.А. Организация эффективной товарной политики на предприятиях зернового сектора [Електронний ресурс] / Пахомова Л.А. // - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_DN_2011/Economics/6_82332.doc.htm

11. Сумець О.М. Товарна інноваційна політика: навч. посібник/ О. М. Сумець, Є. М. Ігнатова. - К.: «Хай-Тек Прес», 2010. - 368 с

12. Трифонова О.Д. Наслідки процесів глобалізації для економіки України / [Трифонова О.Д., Таран В.В. Трифонова О.Д. та ін.] // Молодий вчений, 2016. - № 12.1 (40). – С. 983-985.

© Бочко О.Ю., Якимішин Л.Я., Подвальна Г.В., 2017

2.8. Стан біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією та нормативно-правове забезпечення діяльності

Становлення біржової торгівлі в Україні відбувається на тлі радикальної економічної реформи, яка започаткувалася ще у 1991 році з ухвалення Законів України «Про цінні папери і фондову біржу», «Про товарну біржу» і невдовзі було зареєстровано перші вітчизняні біржі.

Кількість бірж в Україні з року в рік зростає (табл.1).

За 1992-2015рр. кількість бірж збільшилась на 491 (в 8.7 рази). В структурному розрізі найбільше зросла кількість товарних та товарно-сировинних бірж – на 363 біржі (в 14 разів). Але, як покаже подальший матеріал, це зростання не призводить до збільшення обсягів біржової торгівлі.

Таблиця 1

Динаміка кількості бірж в Україні, 1992-2015 рр. *

	Всього зареєстровано	Універсальні	Товарні та товаро-сировинні	Агро-промисло-ві	Інші
1992	64	22	28	4	10
1995	77	23	24	8	22
1996	74	19	25	9	21
1997	167	76	54	23	44
1998	199	26	75	25	53
1999	273	62	111	29	71
2000	339	88	146	28	77
2001	359	97	157	31	74
2002	402	113	176	32	81
2003	132	118	201	31	82
2004	464	119	227	34	84
2005	439	115	244	30	50
2006	448	114	258	29	47
2007	461	114	272	30	45
2008	482	118	293	30	41
2009	484	103	318	26	37
2010	510	106	341	25	38
2011	537	106	368	25	38
2012	562	107	391	25	39
2013	574	108	400	24	42
2014	586	107	415	23	41
2015	555	104	391	24	36

* Розробка автора за даними [1]

Значне збільшення кількості бірж спричинили протиріччя у законодавстві. За результатами моніторингу Мінекономрозвитку, третина бірж відсутня за місцезнаходженням, більше 8% знаходиться в стадії припинення, переважна більшість не веде свою основну діяльність як організатор біржової торгівлі для широкого кола потенційних клієнтів[2].

Останнім часом особливе значення в розвитку економіки країни має агропромисловий комплекс. Вже кілька років поспіль сільське господарство є провідною бюджетоутворюючою галуззю України, яка забезпечує зростання ВВП та надходження валюти в країну. АПК відноситься до числа основних

народногосподарських комплексів, що визначають умови підтримки життєдіяльності суспільства. Значення його не тільки у забезпеченні потреб людей у продуктах харчування, але в тому, що він істотно впливає на зайнятість населення й ефективність усього національного виробництва.

За інформацією Державної служби статистики [1] у 2016 році Україною експортовано сільськогосподарської продукції на суму 11,8 млрд дол., що склало 40,7 % від загальнонаціонального експорту. Експортний потенціал забезпечується завдяки зростанню обсягів виробництва у рослинництві. За зведеними даними урожай зернових та зернобобових культур у заліковій вазі у 2016 році склав 64,2 млн тонн, що на 4 млн тонн більше ніж у 2015 році, при урожайності 44,8 ц/га (більше на 3,7 ц/га ніж у 2015 р.). При цьому у тваринництві негативні тенденції тільки посилюються: у порівнянні з минулим роком скорочення поголів'я корів склало 3,9%, свиней – 5,5%, овець та кіз – 2,9%, птиці – 4,1%.

Реформування аграрної економіки і становлення ринкової системи господарювання неможливі без наявності традиційно-ринкових атрибутів, які забезпечують ефективне функціонування економічного механізму. Таким невід'ємним інститутом ринкової економіки є біржова система.

Останніми роками суб'єкти господарської діяльності отримали право самостійної ініціативи щодо вибору виробництва товарного продукту та напрямів його використання. У сфері заготівлі й переробки сільськогосподарської продукції державна монополія значною мірою ліквідована, підприємства по закупівлі та переробці сільськогосподарської продукції здебільшого приватизовані й стали власністю окремих господарів чи окремих колективів. У сфері обміну й торгівлі сільськогосподарською продукцією створилася значна кількість посередницьких структур – трейдерів, торгових домів, підприємств та організацій сервісу, які стали займатися реалізацією сільськогосподарської продукції. Такі об'єктивні та суб'єктивні передумови привели до утворення вищої ланки в інфраструктурі ринку сільськогосподарської продукції – біржового товарного ринку агропромислової продукції та продовольства і, зокрема, біржового ринку зерна, як товару найбільш пристосованого до умов торгівлі за біржовими правилами[3].

Світовий досвід господарювання в ринкових умовах свідчить, що серед організаційних форм торговельної діяльності головне місце посідає біржова торгівля.

Біржова торгівля є універсальним механізмом ринкової організації, масштабом використання якого можна вимірювати стан розвитку економіки країни. Основні правові норми і принципи, на яких ґрунтується біржова торгівля, не зазнали суттєвих змін протягом усього періоду новітньої історії людства. Змінювалися й продовжують змінюватися лише форми її провадження, пов'язані з глобальною економічною інтеграцією, фінансовим інжинірингом, невідпинним прогресом інформаційних технологій та засобів ділової комунікації.

5 серпня 1997р. Кабінетом Міністрів України була схвалена донині чинна «Концепція розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції», спрямована на удосконалення біржової торгівлі для розв'язання проблем товарного обміну, адаптації сільського господарства до умов ринкового середовища, формування ринкових інструментів управління та механізмів біржової торгівлі, моніторингу реального економічного і товарного обігу. В даному нормативному документі закладено принципи розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції(рис.1).

Діяльність біржі потребує чіткого механізму державного регулювання. Вона регламентується актами та контролюється державними й громадськими комісіями. Світовий досвід, зокрема держав з ринковою економікою, свідчить, що оптимальним є мінімальне державне втручання в діяльність товарних бірж, що обмежується забезпеченням біржової торгівлі законодавчою базою. Це дає змогу відпрацювати і встановити єдині правила для всіх суб'єктів господарювання, які беруть участь в економічних відносинах. Державний контроль біржової діяльності має базуватись на дотриманні принципів суспільної корисності, гласності та відкритості біржових торгів, довіри, саморегулювання, гарантії прав учасників біржової торгівлі[5].

Мета товарної біржі полягає у створенні стабільного агропромислового ринку механізму рівномірного фінансування міжсезонних потреб сільськогосподарських виробників, концентрації попиту та пропозиції на сільськогосподарську продукцію, забезпечення виконання угод, укладених на біржі, здійснення інформаційного та розрахункового обслуговування

продавців та покупців продовольства сільськогосподарської продукції та продукції виробничо – технічного характеру[2].



Рис.1. Основні принципи розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції*

*Розробка автора на основі [4].

Як свідчить світовий досвід, біржі створюються тільки у великих ділових центрах. В Україні біржова діяльність начебто

здійснюється у всіх регіонах. Однак, незважаючи на те, що біржова діяльність поширена в усіх регіонах України, разом з тим, на біржах, що діють в чотирьох регіонах України було укладено 92,7% усіх біржових угод.

Найбільша частка біржових угод припадала на біржі Києва (79,7%), Полтавської (7,2%), Київської (4%) та Дніпропетровської (1,8%) областей [6].

Розглянемо більш докладно динаміку біржової діяльності, пов'язаної із реалізацією продукції сільського господарства.

Згідно з даними табл.1, протягом 1992-2015рр. мало місце зростання кількості агропромислових бірж (на 20 бірж, тобто в 6 разів) з тенденцією до збільшення протягом 1992-2004рр (з 4 до 34) і поступовим зменшенням протягом 2005-2015рр (з 30 до 24 відповідно). На цьому тлі певний інтерес представляє порівняння обсягів виробленої та проданої через біржу сільськогосподарської продукції (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка обсягів продажу на біржах сільськогосподарської продукції у 2011-2016 рр.*

Показники	2011р	2012р	2013р	2014р	2015р	2016р
Вартість продукції рослинництва та тваринництва, реалізованої за всіма напрямками, млн грн	114566,5	143509,3	143966,2	194576,2	336970,1	291218,6
Сільськогосподарська продукція, продана на біржах, млн грн	63361,4	77889,6	11631,6	13856,2	дані відсутні	дані відсутні

* Розробка автора за даними [7].

Наведені дані показують різке зменшення з 2013року продажу сільськогосподарської продукції на біржовому ринку. Протягом 2011-2013 рр. переважна більшість експортних угод була укладена виключно на Аграрній біржі, яка отримала можливість контролювати весь експорт сільгосппродукції та

продовольства. У результаті реалізації положень Постанови КМУ №1254 фактично відпала необхідність функціонування акредитованих Міністерством аграрної політики та продовольства України товарних бірж. Врешті-решт таку акредитацію було відмінено взагалі (з поясненням необхідності дерегуляції ринку). Обсяги торгівлі сільськогосподарською продукцією на усіх вітчизняних біржах, окрім Аграрної, були мізерними. Це, поряд із домінуванням експортних угод, укладених на позабіржовому ринку крупними трейдерами та зареєстрованих, відповідно до вольового рішення Уряду, виключно на Аграрній біржі, свідчило про занепад біржової торгівлі в Україні.

Дослідження підтверджують спірність пропозицій окремих біржовиків, щодо адміністративних методів «проганяти» сільськогосподарську продукцію і продовольство виключно через біржову торгівлю. За таких умов біржі зайняли б монопольне положення на ринку що не сприяло б розвитку інших ринкових структур, деформувало б механізм ціноутворення, особливо на внутрішньому ринку. Біржі України громіздкі, негнучкі і не забезпечують головного – гарантій виконання укладених у біржовій залі угод. Навіть на УАБ (Українській аграрній біржі) рівень виконання укладених угод у найліпші місяці її роботи ледь сягав 40%. Цей тривожний симптом разом з високою вартістю біржового місця без забезпечення оптимальних умов для виконання угод відвернули від біржі тих, хто чекав від неї дуже багато, а саме – сільськогосподарських виробників і потужних торговців, комерційні структури, передусім, зарубіжні [2].

Як показують дослідження[8], реалізація сільгосппродукції через біржовий ринок в Україні становить менше 1% від загальної кількості угод, тоді як, приміром, у США цей показник перевищує 90%. У всьому світі біржова торгівля є запорукою прозорого та цивілізованого ринку. Торгівля сільгосппродукцією через біржі не тільки забезпечує вільний рух товарів і послуг, але і сприяє обмеження монополізації та цінової дискримінації при здійсненні угод. Однак відсутність прозорих і ефективних механізмів ціноутворення на вітчизняному біржовому аграрному ринку стає серйозним бар'єром для організації конкурентної торгівлі та цінової стабілізації ринку. На думку експертів, недостатньо висока ефективність біржової торгівлі в Україні на сучасному етапі обумовлена, насамперед, незацікавленістю самих

сільськогосподарських виробників у реалізації продукції таким шляхом і відсутністю ефективного державного контролю, а також недосконалістю правового забезпечення діяльності бірж.

Становлення біржової торгівлі у світі відбувалося з ініціативи купців (історично спочатку з'явилися брокери, потім – біржі), а її подальший розвиток та удосконалення були зумовлені потребами економіки країни і здійснювалися одночасно з її ростом. В Україні ж відродження товарних та інших бірж відбувалося штучно (спочатку – біржі, потім – брокери) в період різкого спаду економіки, за відсутності єдиного правового поля, що породило безліч негативних проявів у їх діяльності[6].

Результати аналізу біржової торгівлі та загального рівня її розвитку, отримані Л.Ф.Карпенко та Н.П.Резнік[9;3], дозволили виявити фактори, що чинять негативний вплив на розвиток товарних бірж. До них відносяться наступні групи: 1) економічні: кризовий стан економіки (виявляється в падінні обсягів виробництва та споживання біржових товарів), несприятливий інвестиційний клімат, недосконалість системи оподаткування, низький рівень платоспроможності; 2) політичні: нестабільність між політичними силами, низька ефективність антимонопольних заходів, недосконале законодавство; 3) адміністративно-правові: відставання законодавчо-нормативної бази від актуальних потреб сьогодення, недостатньо дієве впровадження ф'ючерсних та опціонних угод; 4) соціальні: низький рівень довіри до біржової діяльності, низька кваліфікація фахівців та учасників біржових процесів[3; 9].

До цього часу товарні біржі в Україні не посіли належного місця, як того вимагають нові економічні умови, що викликає необхідність переосмислення їх сутності та призначення, розробки науково обґрунтованих пропозицій щодо формування ефективного біржового механізму, сприятливих організаційних і правових умов їх функціонування.

Для покращення ситуації на біржовому ринку на думку Т.С.Щепіної та В.А.Рябошапки доцільно запропонувати такі заходи щодо реформування і покращення біржової діяльності: 1) значно скоротити чисельність бірж, лишивши лише постійно функціонуючі із значною кількістю угод та обсягів торгів; 2) знайти шляхи додаткового залучення фінансові ресурсів, для чого стимулювати власників вільних грошових коштів та гарантувати безпеку інвесторів; 3) збільшити частку

організованого ринку у загальному обсязі торгів; 4) забезпечити захист прав інвесторів на законодавчому рівні та гарантувати повернення вкладених коштів та виконання угод; 5) підвищити рівень капіталізації та ліквідності; 6) реформувати депозитарну систему; 7) підвищити рівень біржової культури та відроджувати історичні традиції біржової діяльності; 8) забезпечити прозорість біржової діяльності; 9) активно впроваджувати нові інформаційні технології в біржову діяльність[6].

На думку А.В.Руснак та Ю.О.Часник, з якою можна погодитись, з метою мінімізації негативних чинників необхідно удосконалити нормативно-правову базу шляхом розробки і прийняття низки законопроектів і внесення змін до вже існуючих документів. До цих законопроектів відносяться Закони України «Про товарну біржу», «Про товарні деривативи», «Про зміни і доповнення до Закону України «Про цінні папери та фондову біржу», «Про зміни і доповнення до Закону України «Про зерно та ринок зерна в Україні», «Про зміни і доповнення до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», «Про зміни і доповнення до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про зміни і доповнення до Закону України «Про податок на додану вартість» та інші, які будуть необхідні для регламентації діяльності товарних бірж на аграрному ринку. Також слід розробити нові нормативні та вдосконалити чинні законодавчі акти, які врегульовують діяльність товарної біржі з укладання форвардних, ф'ючерсних угод та опціонів, розрахунково-клірингових установ, системи гарантій, в умовах обслуговування угод спотового аграрного ринку, створення умов для функціонування біржової інфраструктури (біржові склади, інформаційні та електронні торговельні системи тощо)[5]

Біржовий товарний ринок України, на відміну від глобалізації та інтенсифікації розвитку світового, за останні 20 років свого існування не набув класичних рис становлення, які характерні для країн з ринковою економікою. Більшість з існуючих в Україні товарних бірж не є класичними біржовими інституціями, оскільки досить часто вони створюються для здійснення нехарактерних для товарної біржі видів діяльності.

Доречно погодитись з О.В.Томчук[2], що як такий товарний сільськогосподарський біржовий ринок в Україні відсутній. Функціонування зосереджене на реєстрації експортних

контрактів. Такий факт турбує науковців, державу інші організації які лише можуть говорити про біржу, але аж ніяк не виробників сільськогосподарської продукції. Які, як ніхто, потребують цього механізму. Саме вони мають думати про продаж своєї продукції, про страхування, мінімізацію ризиків та інше. На даному етапі реформування системи біржових відносин в нашій країні одним з основних завдань є переосмислення економічної концепції становлення, функціонування біржового ринку та визначення напрямів розвитку державної політики щодо забезпечення на ньому динамічної рівноваги[9].

Бібліографічні посилання

1. Державний комітет статистики: Статистична інформація. Кількість бірж України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Томчук О.В. Сучасний стан, особливості функціонування та розвитку біржової діяльності в Україні/ О.В.Томчук// Збірник наукових праці ВНАУ.Серія: Економічні науки.-2013.-№4 (81).-с.247-260

3. Резнік Н.П. Особливості функціонування та перспективи розвитку біржової діяльності в Україні/ Н.П.Резнік// Науковий вісник НУБІП України. Серія: економіка, аграрний менеджмент, бізнес.-2016.-№247.-с.265-275

4. Концепція розвитку біржового ринку сільськогосподарської продукції: постанова КМУ від 5 серпня 1997р. №848[Електронний ресурс].- чинний.-Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-97-%D0%BF>

5. Руснак А.В. Державне регулювання розвитку біржового ринку України/ А.В.Руснак, Ю.О.Часник// Наукові праці ПДАА.Серія Економічні науки.-2011.-Випуск 2.Том 1.- с.252-256

6. Щепіна Т.С. Аналіз сучасного стану біржового ринку України/ Т.Г.Щепіна, В.А.Рябошапка// Проблеми підвищення ефективності інфраструктури.-2015.-№40.- с.-96-100

7. Ukrstat.org - публікація документів Державної Служби Статистики України.-Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/07/Arch_rsp_bl.htm

8. Мещерякова Т.К. Проблеми та перспективи біржової торгівлі сільгоспродукцією.-[Електронний ресурс].-Джерело доступу: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2016/paper/view/430>

9. Карпенко Л.Ф. Механізм побудови державної політики розвитку біржової торгівлі в Україні/ Л.Ф.Карпенко// Економічний простір.-2016.-№108.-с.138-147

© Зоренко О.В., 2017

РОЗДІЛ 3. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ФІНАНСУВАННЯ І СТРАХУВАННЯ В АПК

3.1. Фінансове забезпечення аграрного виробництва: історичні передумови, становлення та розвиток кредитної кооперації

В усіх країнах із розвинутою ринковою економікою діє спеціалізована система сільськогосподарського кредиту аграрного виробництва. Це зумовлено специфікою сільського господарства: нестачею вільних фінансових коштів, високою капіталомісткістю і порівняно низькою фондівдачею, сезонністю виробництва та значною тривалістю виробничого циклу, залежність від природно-кліматичних умов. Це знижує гарантованість позик сільськогосподарським товаровиробникам.

На кредитування впливають і порівняно малі розміри підприємств аграрного сектора, що робить їх менш конкурентоспроможними на ринку коротко- і довготермінових кредитів.

У ринковій економіці склались особливі інституції і форми сільськогосподарського кредиту. Головні їхні характеристики - це високий рівень державної підтримки і кооперативні начала. Сільськогосподарські виробники можуть отримати потрібні їм кошти у банках, кредитних кооперативах, страхових компаніях, асоціаціях сільськогосподарського кредиту, фінансових компаніях, організаціях, що реалізують устаткування та інші товари сільському господарству тощо.

Система фінансування аграрного сектора в різних країнах Західної Європи і Америки має свою специфіку. Наприклад, у Великобританії ніколи не було спеціалізованої системи аграрних кредитів і фермерські господарства підтримували за допомогою державних субсидій. У Німеччині, Бельгії, Данії, Франції, США, навпаки, історичний розвиток фермерського укладу привів до створення спеціалізованих закладів кредитування фермерів.

Важливе місце в кредитній системі західних країн посідають кооперативні банки. Вперше вони почали функціонувати в Німеччині у вигляді позиково-ощадних сільських кооперативів Райфазен (за іменем засновника). На базі деяких кооперативів

виникли великі банки. Найвідоміші серед них: Креді Агріколь (Франція), ДГ Банк (Німеччина), РАБОБАНК (Нідерланди), Фарм Кредит Систем (США) та ін. Зокрема, Креді Агріколь є одним з найбільших банків Європи, він обслуговує 14 млн клієнтів і понад 75% кредитних потреб сільської місцевості Франції.

Широкого розвитку сільська кредитна кооперація набула в США, де нею опікується Міністерство сільського господарства. У США налічується 4000 комерційних сільськогосподарських банків, на які припадає майже 35% загального обсягу кредитних ресурсів у сільському господарстві [1].

Кооперативна сільськогосподарська банківська система функціонує в рамках кооперативного законодавства і має низку переваг, зокрема вона не підпадає під дію антимонопольного законодавства. Оскільки кооперативні банки орієнтовані передусім на обслуговування фермерських господарств, їм часто надають пільги в оподаткуванні. Держава виділяє бюджетні кошти для кооперативних та спеціалізованих сільськогосподарських банків за такими напрямками: видача пільгового кредиту на укрупнення господарств і проведення землевпорядних робіт; зниження позичкового відсотка; перепланування господарств; зміна структури і типу виробництва.

До пільгового кредитування можна віднести і систему застав під сільськогосподарську продукцію, і кредити, по суті, перетворюються у безвідсоткову позику.

Є також пільгові кредитні позики для фермерів-початківців, молоді; цільові позики на облаштування господарства, житла. У деяких країнах функціонує пільгова система кредитів для будівництва житла, а самі ці затрати вилучають із оподаткованого доходу.

Система пільгового кредитування фермерів добре відпрацьована в США, вона стосується також забезпечення житловими умовами населення у сільській місцевості. Зокрема, під будівництво чи реконструкцію будинку або погашення боргів за житло кредит надають на 33 роки за ставкою 1%. Пільгові кредити під 1% терміном до 5 і 10 років надають для оренди будинку в сільській місцевості людям з низькими доходами, а також старшим 62 років. Крім того, уряд веде активну політику щодо регулювання відсоткових ставок. Облікова ставка

Федеральної Резервної Системи не перевищує 7%, асоціації виробничого кредиту та кооперативних банків - 9-10%.

Кредитну політику використовують також для стимулювання зростання обсягів товарної продукції. З цією метою роблять кредитування під майбутній урожай на умовах ф'ючерсних контрактів, укладених за договірною ціною. Таке кредитування на пільгових умовах з використанням коштів державного і місцевих бюджетів дає змогу уже на початку весняного сезону забезпечувати сільськогосподарські підприємства обіговими коштами. Однак, зважаючи, що сільське господарство - галузь ризикового виробництва, така форма кредитування потребує системи страхування, яка передбачає [7]:

- державну гарантію відшкодування страхових платежів за всіма видами страхування у визначених розмірах;

- повернення більшої частини страхових внесків у випадку їх невикористання за результатами минулого року;

- вирішення питання про віднесення затрат страхування майна на собівартість продукції.

Велике значення для формування аграрного капіталу в умовах ринкової економіки має система іпотечного кредиту. Іпотека - це передача боржником у заставу свого нерухомого майна кредитуру як гарантію сплати боргу. Заставоотримувач (кредитор) наділений правами володіння нерухомістю до повної виплати боргу заставодавцем. У цьому випадку кредитор не перетворюється у власника. Це важливо, оскільки банки можуть надавати позику під заставу землі. Світова ж практика свідчить про потребу обмежувати набуття прав власника землі у такий спосіб. Наприклад, законодавством таких країн, як Японія, Італія, запроваджено суворий ліміт на розміри сільськогосподарського землеволодіння для фізичних та юридичних осіб. Для позичальників головна умова - забезпечення доходу, гарантованого нерухомістю.

В країнах з розвинутою ринковою економікою система іпотечного кредиту повністю виконує свої функції. Однак в умовах кризи (ланцюг неплатежів, падіння цін на сільськогосподарську продукцію, зниження доходів сільськогосподарських підприємств) під загрозою є сам факт власності сільських товаровиробників на землю. Виникає небезпека масової втрати землі виробниками. Щоб попередити

це, потрібне втручання держави. Така ситуація склалася у деяких країнах у кризові 30-ті роки. Зокрема, у США адміністрація Ф. Рузвельта на три роки закріпила землю за фермерами, що заборгували; в Німеччині був прийнятий закон про невідчуження селянського двору, що забороняв його продаж за борги. Так було введено юридичну норму про умовність характеру прав кредитора щодо розпорядження землею сільськогосподарських виробників. Пізніше це стало базою для розробки законів, що захищали права фермерів на заставлену землю і визначали право кредиторів щодо розпорядження нею.

На сучасному етапі в Україні для становлення іпотечної системи немає достатніх умов, оскільки нема ринку землі. Поки що іпотечний кредит може розвиватись лише в окремих регіонах країни, де частково є земельний обіг.

Система сільськогосподарського кредиту в Україні лише починає формуватися. Її перспективи залежать від низки чинників, передусім від фінансової стабілізації економіки.

Аграрна сфера АПК, за підрахунками вчених-аграрників, потребує фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технічної бази на суму понад 50 млрд дол. Кредитне забезпечення не задовольняє сільськогосподарських виробників: щорічна потреба в кредитах становить 3,5 млрд грн, а можливості АПБ «Україна» - лише 0,5 млрд грн. Головна риса кредитування аграрної сфери в Україні полягає в тому, що сьогодні понад 90% кредитів - це короткотермінові кредити, які надають без урахування сезонності і тривалості виробництва. Коефіцієнт платоспроможності сільськогосподарських підприємств станом на 1 січня 1998 р. становив лише 0,33, що зумовлено несвоєчасністю розрахунків споживачів продукції і держави з товаровиробниками [3].

Протягом 1995-97 рр. в АПК через банківську систему надійшло кредитів на суму 483 млн грн, із них 98% - через банк «Україна». У 1997 р. кредитна підтримка агропромислового комплексу становила 904,5 млн грн, із них 172,4 млн грн було надано безпосередньо сільськогосподарським виробникам. Відсоткова ставка за надані кредити становила 30%.

Однак позичальники не в стані повернути кредити. Станом на 1.01.1998 р. борги підприємств АПК банку «Україна» за позичками досягли 175,3 млн грн. з урахуванням пролонгованої

заборгованості за відсотками - 40 млн грн. Заборгованість сільгоспвиробників становила 76,7 млн грн., за відсотками – 21,2 млн грн.

Для розширення сфери кредитних послуг підприємствам АПК доцільно створити спеціалізований державно-комерційний банк. Через такий банк держава могла б мати регулювальний вплив на кредитний ринок і кредитні відносини в галузі агропромислового виробництва; розміщувати всі кредити, які надають сільськогосподарським виробникам з боку держави та міжнародних кредитних інституцій; виконувати іпотечні операції та вести операції із землею.

Такий банк міг би брати активну участь у створенні мережі кооперативних банків, максимально наближених до аграрних виробників. Філії спеціалізованого банку та мережу кооперативних банків з часом було б доцільно реформувати в єдину систему кредитного обслуговування підприємств АПК.

Однак не можна оминати увагою влучне зауваження науковця [6], що всі учасники ринку повинні усвідомлювати факт про недопустимість «насильного» перетворення кредитних спілок на кооперативні банки, оскільки це означатиме перехід до банківської системи та перекосів фінансового ринку.

Як свідчить зарубіжний досвід, кредитні спілки повинні бути повноцінними учасниками ринку фінансових послуг, а кооперативні банки – учасниками і банківської системи, і кредитної кооперації. При цьому кожен елемент повинен виконувати відповідний спектр послуг, а інституційне середовище функціонування має створювати умови для ліквідного функціонування та усувати можливості шахрайства, а не створювати тиск регулювання за рахунок обмежень і бар'єрів.

Вітчизняний науковець О. Луцишин вважає [6], що основне функціональне призначення кооперативного банку здатне забезпечити:

- компенсацію короткострокових піків ліквідності (надлишки/розриви) всередині сектору, а за потреби – централізоване утримання мінімальних резервів у Національному банку України для потреб кредитних спілок;
- підтримку ліквідності при сезонних коливаннях і структурних дисбалансах ліквідності первинних інститутів (надлишок депозитів або перевищення попиту на кредити)

шляхом надання відповідних можливостей інвестування чи рефінансування;

- відкриття доступу до національних і міжнародних програм сприяння та фінансування для сектору кредитних спілок, виконання координаційних і адміністративних функцій у процесі реалізації цих програм;

- попереджувальні заходи в разі гострої кризи ліквідності кредитних спілок;

- консультування і тренінги для керівництва кредитних спілок із питань менеджменту ліквідності (управління, контроль і планування).

Однак, на нашу думку, крім зазначених вище функцій кооперативний банк міг би розширити сферу фінансових послуг, які надають кредитні спілки через:

- підключення до мережі банківських платіжних агентів;

- організацію прийому особистих заощаджень членів кредитних спілок через мережу платіжних терміналів банків;

- реалізацію спільних проектів з емісії пластикових карт клієнтам кредитних спілок;

- розробку спільних програм з управління поточною ліквідністю кредитних спілок через овердрафт та розміщення залишків на платній основі на термін до 1-го місяця.

Одним із варіантів державного регулювання у кредитній сфері України може стати боніфікація відсотків, як це роблять у багатьох розвинутих країнах світу. Боніфікацію ведуть шляхом безпосереднього субсидування як отримувачів кредитів для погашення відсотків за позики, так і банків. Це дає змогу банкам надавати кредити під низькі відсотки.

Становлення і розвиток кредитної системи в аграрному секторі АПК можливі за умов формування кредитної інфраструктури, яка передбачає:

- розширення мережі комерційних банківських структур, максимально наближених до товаровиробників, та створення селянських кооперативних банків за рахунок внесків сільськогосподарських виробників та довготермінових безвідсоткових позик держави;

- реформування системи іпотечного кредитування;

- розвиток фінансового аграрного консалтингу;

- розширення функцій кредитних спілок з наданням їм права

залучення коштів не тільки фізичних, а й юридичних осіб та розширення можливостей ведення фінансових операцій;

створення на державному рівні спеціального кредитного фонду як джерела покриття різниці між пільговими і чинними відсотковими ставками за кредитами, які надають на пільгових умовах сільськогосподарським виробникам, та гарантування їхнього повернення. Такий фонд можна формувати з частини коштів, які надходитимуть від розміщення державних облігацій, ввізного та вивізного мита на продукцію сільського господарства та продуктів її переробки, частини прибутку комерційних банків від використання грошових коштів підприємств АПК та інших джерел;

формування за участю комерційних банків агропромислово-фінансових груп, які об'єднують аграрних виробників, переробні підприємства та структури, що забезпечують зберігання і реалізацію кінцевої продукції. Створення відповідної законодавчої бази, яка б регламентувала формування цих структур;

інтенсивне впровадження у сільське господарство лізингового кредитування;

реформування товарного кредиту у вигляді короткотермінового банківського кредиту в рамках вертикальної інтеграції агропромислового комплексу, коли не держава, а комерційні структури є безпосередніми партнерами сільськогосподарських виробників щодо їх забезпечення матеріальними ресурсами на певних умовах [5].

Потрібно поступово згортати державні субсидії неефективному, неокупному і неконкурентоспроможному виробництву. Доцільніше було б використовувати державні кошти не для прямого кредитування села, а для надання гарантій структурам, що виникають і починають працювати на ринку сільськогосподарського кредиту.

Розглядаючи реалії державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, слід зазначити, що передбачені законодавчими нормативно-правовими актами можливості фінансувати кошти на потреби фермерських господарств з місцевих та державного бюджету є дуже обмеженими. Також надання дотацій та пільг від Аграрного фонду та Українського державного фонду підтримки

фермерських господарств доступне невеликій кількості сільгоспвиробників за умови дотримання ними визначених вимог. Тож актуальною є проблема пошуку принципово нових для сільськогосподарського ринку джерел фінансування коштів у його розвиток.

Фінансові ресурси фермерських господарств можна поділити на власні та залучені (з фінансово-кредитного ринку та державна підтримка).

Власні доходи фермерських господарств також не здатні покрити значні обсяги потреби в фінансових ресурсах. Тому їм необхідно шукати інші можливості залучення ресурсів для фінансування поточної діяльності та її подальшого розширення. Враховуючи сучасний стан функціонування фінансового ринку та сільськогосподарської галузі економіки України, можна запропонувати ввести в дію наступну фінансово-кредитну систему агропромислового комплексу. Слід зазначити, що більшість елементів даної системи вже функціонують, однак пропонується, окрім запровадження в дію нових її елементів (кооперативних об'єднань фермерських господарств), удосконалити взаємодію вже існуючих складових системи.

Одним з ефективних джерел залучення фінансових ресурсів у діяльність фермерських господарств і одночасне зниження ризиків, притаманних їх діяльності, є аграрне страхування. В Україні на даний час воно починає розвиватися. Зокрема, прийнято Закон України №4391-VI «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 9.02.2012 року [2], який регулює відносини у сфері страхування сільськогосподарської продукції, що здійснюється з державною підтримкою, з метою захисту майнових інтересів сільськогосподарських товаровиробників і спрямований на забезпечення стабільності виробництва в сільському господарстві. Поряд з цим державою проводиться робота з розробки системи надання обігових коштів аграріям у період посівної кампанії та жнив. Аналізуючи досвід Іспанії [3], слід зазначити, що співпраця сільгоспвиробників, страхових компаній та уряду країни є найбільш ефективною формою в розвитку системи аграрного страхування, а також її досвід свідчить про те, що однозначно субсидування страхових премій, у порівнянні з прямою допомогою від держави в разі настання

страхового випадку катастрофічного масштабу, є набагато ефективнішим інструментом у забезпеченні отримання доходів сільськогосподарського товаровиробника. Проте, повертаючись до сучасного стану аграрного страхування в Україні, слід зауважити, що воно не набуває широкого використання через недовіру сільгоспвиробників до механізмів страхового ринку, їх недостатню поінформованість про переваги та вигоди від здійснення страхових операцій у своїй діяльності, а також відсутність повної та стабільної законодавчо-нормативної бази з врегулювання даних питань.

Слід також зазначити, що Україна бере участь в ініціативі Європейського Союзу «Східне партнерство». В рамках співпраці України та інших країн-учасниць в рамках сільського та сільськогосподарського розвитку, одним із стратегічних напрямків було визначено питання кооперації сільгоспвиробників, зокрема і кредитної [4].

Кредитна кооперація фермерів – це добровільне об'єднання фізичних і юридичних осіб, які займаються фермерською діяльністю, на основі демократичних принципів, рівноправності та взаємодопомоги для задоволення господарських та фінансових потреб його учасників [4].

Також на даний час в Україні не є активною співпраця фермерських господарств з лізинговими та факторинговими компаніями, хоча й необхідність в даному виді співпраці існує, адже фермерські господарства потребують оновлення матеріально-технічної бази у відповідності з досягненнями НТП, а також мають труднощі в розрахунках з кредиторами та дебіторами.

Щодо кредитування комерційними банками фермерських господарств, то у зв'язку із сезонністю та високою ризикованістю їх діяльності, відсутністю достатньої якісної застави, комерційні банки встановлюють високі процентні ставки за кредити або взагалі відмовляються кредитувати таких клієнтів.

Слід зазначити, що кредитні спілки, що кредитують фермерів України, починають все активніше функціонувати. Відомими з них вже є кредитні спілки «Єдність», «Аграр-кредит», «Фермери Київщини», які є членами Об'єднаної кредитної спілки Національної асоціації кредитних спілок України, та ін.

Визначимо переваги щодо впровадження кредитної кооперації фермерських господарств:

- 1) забезпечення сільської місцевості кредитними ресурсами;
- 2) зростання соціально-економічного розвитку сільських територій;
- 3) підвищення ділової активності та фінансової стійкості фермерських господарств;
- 4) можливості розширення виробництва та диверсифікації видів діяльності фермерських господарств;
- 5) підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств на вітчизняному та закордонному ринках;
- 6) сприяння скороченню безробіття в сільській місцевості шляхом збільшення кількості нових робочих місць внаслідок розширення виробництва фермерськими господарствами;
- 7) можливість втілення та використання інноваційних ідей у сільгоспвиробництві.

Серед можливих негативних моментів даного виду кооперації виділимо, по-перше, ризикованість вкладання коштів членами спілки, по-друге, їх можливу недостатність для кредитування потреб її учасників, і, по-третє, диференційований фінансовий стан учасників (ймовірність неповернення одержаного кредиту учасником у зв'язку з різким погіршенням його платоспроможності).

Проте, порівнявши переваги та недоліки кредитного кооперування фермерських об'єднань, відмічаємо, що значно переважають позитивні аспекти, а негативні – притаманні не лише даному виду діяльності, і досвід показує, що існують ефективні шляхи щодо їх зменшення або навіть уникнення.

Бібліографічні посилання

1 Пиплз К. Развитие системы сельскохозяйственного кредита в США: уроки для России / К. Пиплз // Вопросы экономики. - 1997. - №8.- С.147-158.

2. Закон України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4391-17>.

3. Якубович В.А. Використання міжнародного досвіду в процесі розбудови системи аграрного страхування в Україні: досвід Іспанії/ В.А. Якубович// Економіка АПК. - 2007. - № 6.- С. 139-144.

4. Ільчук В.П., Прокопенко О.О. «Східне партнерство-2012» як фактор сприяння розвитку кредитної кооперації фермерів в Україні/ Матеріали VIII Міжнародної науково-практичної конференції «WSCHODNIE PARTNERSTWO-2012». – 2012. – С. 51-55.

5. Дадашев Б.А. Кредитні кооперативи в Україні: проблеми і перспективи розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1023/1/2001_10_08.pdf.

6. Луцишин О. Прагматизм формування системи кредитної кооперації в Україні / О. Луцишин // Вісник НБУ. – 2013. – № 9. – С. 22-27.

7. Гончаренко В.В. Про зміну концепції розвитку системи кредитної кооперації та її можливий вплив на кредитно-кооперативний сектор національної економіки / В.В. Гончаренко // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 5(50). – С. 99-107.

© Добровольська О.В., 2017

3.2. Фінансове забезпечення економічного розвитку сільського господарства України

Фінансова підтримка сталого розвитку сільського господарства дуже важлива, адже такий розвиток гарантує продовольчу безпеку держави, сприяє перетворенню аграрного сектору на високоефективний та конкурентоспроможний сектор економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також забезпечує комплексний розвиток сільських територій та розв'язання соціальних проблем на селі.

Потреба в інвестиціях в сільське господарство зростає в зв'язку з ростом світового населення і зміною раціону харчування переваги зростаючого середнього класу на ринках в бік більш якісних продуктів (наприклад молочні продукти, м'ясо, риба, фрукти, овочі і т.д.).

Банківський сектор має набагато меншу частку своїх кредитних портфелів в сільському господарстві в порівнянні з часткою сільського господарства у ВВП. Це обмежує інвестиції в сільське господарство. І свідчить про те, що бар'єр для кредитування не через відсутність ліквідності в банківському

секторі, а скоріше через відсутність готовності розширити кредитування сільського господарства.

Навіть якщо є, велика частина фінансування сільського господарства, як правило, неформальні і короткострокові, що виключають більш довгострокові інвестиції. Це неофіційне фінансування тільки частково покриває фінансові потреби фермерів і дрібних агропідприємств, і, як правило, при високій вартості.

Аналіз наукової літератури підтверджує, що стримуючим фактором для розвитку фінансування сільського господарства є нестабільність умов господарювання, що зумовлюється впливом погодних умов, ціновою нестабільністю, змінами в законодавчому і нормативно-правовому регулюванні. Тому, у цих умовах особливої уваги потребує системне вирішення проблем сільського господарства та створення відповідного механізму його державного фінансового забезпечення й підтримки сталого розвитку. Значна частина питань, пов'язаних з покращенням фінансування галузі сільського господарства, ще потребує подальшого дослідження і вирішення.

Проблеми фінансових інститутів збільшуються, пропонуючи фінансові продукти для сільського господарства: операційні витрати високі, неповернення з-за конкретних ризиків галузі, таких як виробництво, ціни і ринкові ризики; відсутність у фінансових інститутів знань в тому, як управляти транзакційними витратами, специфічними ризиками сільського господарства і який ринок фінансових послуг для клієнтів сільськогосподарських товаровиробників.

Крім того, політика уряду часто виявляється неефективною, і в дійсності може створювати перешкоди для надання фінансових послуг для сільськогосподарської галузі. Політика, як практика пільгового кредитування, процентних ставок і кредитні програми створюють перешкоди для кредитування приватного сектора, створюючи проблеми для державного кредитування сільського господарства.

Необхідно знайти способи ризику фінансування сільського господарства за допомогою рішення як своєрідних (або окремих) ризиків, а також важливих системних ризиків. Індивідуальні ризики часто пов'язані з оцінкою кредитного ризику, а також

інформацією і системою. Інформація може допомогти фінансовим установам в оцінці кредитного ризику.

Знайти хорошу заставу, наприклад, рухоме майно може також допомогти. Оцінка системних ризиків, агрострахування, катастрофічні програми ризику, ціни хеджування через товарні біржі або ланцюжка доданої вартості також можуть надати деякі рішення.

Визначити відповідні інститути і канали доставки, що дозволить скоротити витрати на обслуговування сільськогосподарських клієнтів. Різноманітність інститутів може забезпечити фінансування сільського господарства, в залежності від типу клієнтів, яких вони обслуговують. Комерційні банки можуть надавати рішення через ланцюжок доданої вартості і краще організованих груп дрібних фермерів. Нові технології і досягнення в області мобільних банківських рішень, а також підвищення інтеграції фермерів в кращі ланцюжки доданої вартості, організовано можуть просувати рішення і канали доставки, які зменшують вартість обслуговування населення в сільській місцевості. Рішення питання в сприятливій конкретній державній політиці, яка обмежує потік фінансових послуг для дрібних власників. Політика уряду може обмежити кредитування, але і може витіснити приватний сектор. Майбутні потреби в фінансуванні сільського господарства України включають:

- довгострокове фінансування сільського господарства необхідно для довгострокових інвестицій, таких як кращі умови зберігання, продукти харчування, переробка сировини, устаткування, механізація. (Велика частина поточного довгострокового фінансування йде на оборотний капітал.)

- фінансування сільського господарства, пов'язаних з інфраструктурою, таких як сільські дороги, портові споруди, навантажувальні термінали і т.д., необхідно в більшості регіонів. В даний час транспортні витрати найчастіше занадто високі, особливо для районів, де переміщення їжі стає практично неможливим через погану логістику і високу вартість.

- зміна клімату становить найбільшу небезпеку для сільського господарства і продовольчої безпеки. Нам потрібно інвестувати в сільському господарстві (наприклад, зрошення, посухостійкі технології, контроль повеней і т.д.), щоб мати можливість адаптуватися до зміни клімату. Ми також повинні

використовувати страхування та інші механізми для пом'якшення наслідків кліматичних явищ.

Державний вплив на розвиток інноваційних процесів являє собою сукупність дій органів державної влади, що стимулюють випуск нової конкурентоспроможної продукції, розробку і впровадження прогресивних технологій. Важливу роль при цьому відіграє комплекс законодавчих і організаційних заходів, спрямованих на створення і підтримання так званого «інноваційного клімату» в економіці за допомогою методів прямого і непрямого економічного регулювання [2]. Методи прямого регулювання базуються на тому, що економічні суб'єкти зобов'язані керуватися приписами органів законодавчої і виконавчої влади.

Непряме регулювання спрямоване на створення передумов до того, щоб місцева влада і господарюючі суб'єкти при самостійному виборі економічних рішень орієнтувалися на варіанти, які відповідають цілям державної політики. Вони орієнтовані, з одного боку, на стимулювання інноваційних процесів, з іншого - на створення сприятливих економічних умов і соціально- політичного клімату для науково-технічного і соціального розвитку.

Розвиток інноваційної діяльності в сільському господарстві можливе лише за підтримки держави, яка повинна створювати умови, що дозволяють всім суб'єктам ринку інновацій розробляти їх, просувати і впроваджувати у виробництво. Також неефективна державна політика України в галузі сільського господарства не сприяє розвитку агросектору, що відображається у технологічному відставанні виробництва, збитковій діяльності галузі, її низькій рентабельності тощо.

Стосовно фінансування галузі сільського господарства ЗУ «Про держбюджет 2017» постановляє установити, що у 2017 році кошти, отримані до спеціального фонду Державного бюджету України, спрямовуються на реалізацію програм та заходів:

- 1) заходи, пов'язані з формуванням державного резервного насінневого фонду за рахунок джерел: повернення бюджетних позичок, наданих на закупівлю сільськогосподарської продукції за державним замовленням (контрактом) 1994-1997 років;

- 2) фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу за рахунок джерел:

повернення коштів, наданих Міністерству аграрної політики та продовольства України для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі на умовах фінансового лізингу, а також закупівлі племінних нетелей та корів, вітчизняної техніки і обладнання для агропромислового комплексу, з наступною їх реалізацією сільськогосподарським підприємствам на умовах фінансового лізингу;

3) фінансову підтримку сільгосптоваровиробників за рахунок джерел: конфісковані кошти та кошти, отримані від реалізації майна, конфіскованого за рішенням суду за вчинення корупційного та пов'язаного з корупцією правопорушення (за винятком конфіскованих облігацій внутрішньої державної позики, вся сума яких за номінальною вартістю відноситься на зменшення державного боргу з одночасним погашенням зобов'язань за цими облігаціями), порядок розподілу яких визначається Кабінетом Міністрів України; та відсотків єдиного податку, що сплачується платниками єдиного податку четвертої групи.

Альтернативне та інноваційне фінансування галузі сільського господарства в Україні – це цілісна співпраця, стратегічне фінансування і багатосторонні відносини в галузі управління, які стимулюють значні та стійкі державні і приватні потоки інвестицій в сільськогосподарську галузь, що призводить до підвищення продуктивності праці і розвитку сільського господарства.

Фінансування інновацій в сільське господарство характеризується багатостороннім управлінням мобілізованих ресурсів (державних і приватних), є доповненням до офіційної допомоги та інших традиційних фінансів, є стабільним, передбачуваним, а також сприятиме подальшому пошуку нових шляхів для розширення масштабів використання інноваційних інструментів в сільському господарстві України.

За даними Світового банку, інвестиційні зусилля оптимально пов'язані із зусиллями за такими напрямками, як економічне розширення прав і можливостей, вода, енергетика, освіта і підготовка кадрів і фінансові послуги.

Вони включають підтримку сільськогосподарської діяльності капіталом, державними і приватним інституційними

партнерствами, які притягують і каталізують нові ресурси і відносини фінансового управління для сільського господарства.

Як показує практика, традиційні джерела і механізми фінансування та інвестицій у сільськогосподарську галузь в Україні не можуть досягти і не досягають бажаних результатів економічного розвитку. Це факти, які підтвердили необхідність альтернативного та інноваційного фінансування в сільськогосподарській галузі України.

Переваги включення в сільське господарство великих приватних інвестицій в тому, щоб фінанси і фінансові ринки працювали на сільськогосподарських товаровиробників.

Фінансові операції високої частоти, невеликий податок на них дає значне фінансування, яке легко зібрати в джерело фінансування економічного розвитку сільського господарства.

Банки можуть доповнювати традиційні заставні кредити інноваційнішими формами забезпечення, такими як складські квитанції, облігації і відповідні механізми управління ризиками для зниження ризиків.

Чи може Україна прискорити прийняття альтернативних та інноваційних механізмів фінансування сільського господарства, просто прийняттям будь-якої іншої інноваційної ідеї? Обізнаність та інтерес (перші етапи процесу прийняття будь-яких інновацій) починають спостерігатися в деяких фінансових установах країни.

Розглянемо прогалини в фінансуванні інвестицій та інновацій сільськогосподарської галузі України:

- фінансування виробництва продукції рослинництва. Це найбільша сільськогосподарська підгалузь в Україні, її продукція генерує високий внутрішній попит. Фінансування цієї підгалузі скорочує бідність або збільшує процвітання найбільшої кількості людей.

- експорт сільськогосподарських культур. Основні надходження іноземної валюти в даний час знехтувані; основне фінансування, дає високу віддачу.

- імпорт сільськогосподарської продукції включає в себе можливість для заміщення імпорту інвестицій;

- насіння сільськогосподарських культур і розведення тварин. Динаміка знань, попиту і пропозиції дозволяють виробляти якісне насіння. Тваринництво супроводжується ризиком. Фінансування може використовувати якісні дослідні

продукти за ринковою вартістю і генерувати хороший прибуток для погашення кредиту

- худоба та рибні продукти. Швидко зростаюче міське населення і середній клас генерують високий попит на білок у вигляді м'яса, риби, молочних продуктів, яйця і т.д. При впровадженні інновацій підгалузь тваринництва так само може приносити стабільний прибуток.

- підгалузь переробки сільськогосподарської продукції. 20-40 відсотків сільськогосподарських врожаїв виводиться через відходи та псування через відсутність належного зберігання і обробки. Україна входить в число провідних світових виробників деякої сільськогосподарської продукції, але на її частку припадає менше 1 відсотка глобальної доданої вартості цих продуктів (які повертають більше 7 % доходу отриманого з вихідного продукту). На ринках, де представлена підгалузь обробки, є інвестиційні потреби, які потребують досвідчених інвесторів.

- значення внутрішнього ланцюга фінансування сільськогосподарського виробництва в збільшенні можливостей стратегічного вирішення минулих фінансових викликів, коли фінансування було продовжено без плану, що охоплює весь процес.

Значення глобального ланцюга вартості сільського господарства все частіше доводить зв'язок заходів, що здійснюються різними країнами і компаніями на основі порівняльних переваг, зниження витрат і планування доданої вартості.

Отже, є багато потреб в сільськогосподарській галузі України, які вимагають інвестицій, але пропозиція фінансових ресурсів є низькою. Кожна

країна повинна прийняти стратегічні та інноваційні способи, щоб отримати кращий результат з наявних фінансових ресурсів, які доступні для сільськогосподарської галузі.

Розглянемо деякі традиційні механізми фінансування сільського господарства в Україні.

1. Податки. Зібравши більшу частину своїх традиційних податків, які складають значну частку доходів до державного та місцевих бюджетів, можливо їх направити для фінансування сільського господарства.

2. Банківські кредити. Кредити для сільського господарства складають незначну частку від загального банківського кредитного портфелю в багатьох українських банках. Банки сприймають сільське господарство як сектор високого ризику, якого слід уникати. Багато сільськогосподарських товаровиробників мають низьку фінансову грамотність, і не знають своїх можливостей. Державні кредитні гарантії по кредитах сільськогосподарської галузі повинні заохочувати банки видавати більше кредитів для сільського господарства, але багато виробників не знають про наявність таких банківських продуктів.

Існують альтернативні та інноваційні механізми фінансування галузі сільського господарства:

- інноваційні спеціальні збори з виробників тих галузей, які отримують надприбутки. Захист ліцензій, нормативно-правова база і динаміка ринку дозволяють деяким підприємствам і галузям працювати як монополії або олігополії, які мають можливість отримувати надприбутки, і можуть бути спеціальне стягнення податків з надприбутків. Деякі телекомунікаційні і нафтові компанії стикаються з унікальною на ринку динамікою попиту, яка допомагає їм отриманні надприбутків, частина з яких може бути повернута в національну економіку через спеціальні збори в галузі;

- банки-зберігачі грошей, що належать до інших бізнесів, урядів і громадян, якими банки торгують за прибуток. Наявність великих державних ресурсів в своєму розпорядженні від яких отримують прибуток і привілеї, яких немає у інших, завжди будуть виробляти екстраординарні прибутки, які можуть бути спеціально стягнуті на благо суспільства;

- невеликий відсоток стягнутий на екстраординарних прибутків бізнес-гігантів буде впливати на них мало, але реалізувати дуже істотний приплив державного фінансування сільськогосподарської та інших ключових галузей для загального блага;

- податок на предмети широкого споживання і продукти, які є шкідливими для здоров'я у надмірних кількостях. Ці збори можуть бути вкладені в сільському господарстві;

- інноваційні банківські продукти для сільськогосподарської галузі. Банківські кредити будуть

залишатися повсякденним джерелом фінансування для сільського господарства;

- багато фермерів відносяться до неформального сектора і не мають юридично зареєстрованого майна, яке буде використовуватися в якості застави, фактично виключивши їх з отримання кредитів від банків;

- банки можуть розгорнути активні оперативні механізми для зниження ризиків, які забезпечують погашення кредиту, при використанні інноваційних засобів, поєднуючи в собі кредитування з консультаційними послугами та інноваційний моніторинг (і інші заходи безпеки) домогтися повернення кредиту і захистити свій кредитний портфель;

- стратегічний та інноваційний лізинг. Завдяки інноваційному лізингу, структурований з варіантами фінансування лізинг, оперативний лізинг або використання щоденних платежів по оренді, послуг сільськогосподарської техніки та збереження сільськогосподарської продукції чи устаткування для обробки може бути надано численним дрібні фермерам, які не мають грошей, щоб купити їх. Це дасть можливість дрібним фермерам використовувати техніку;

- варіанти фінансування від підприємств, які займаються сільськогосподарською технікою. Вони можуть залучати в механізми фінансування лізингові компанії, комерційні / мікрофінансові банки, страхові компанії.

- інноваційна модель фінансування бізнес-партнерів для малих і середніх підприємств. Вона використовує розподіл доходів серед різних фінансових інструментів в поєднанні з послугами бізнес-консультування підтримки бізнесу, які б могли знизити ризики і забезпечити успіх бізнесу і виплати.

- модель фінансування з використанням венчурного капіталу і приватний акціонерний капітал, якщо належним чином адаптовані і структуровані. Це може не підходити для неформальних малоземельних господарств, але підходить для середніх і великих сільськогосподарських підприємств, які мають інноваційне керівництво і хороші команди управління зростанням та розвитком сільськогосподарських підсекторів. Великі джерела коштів, такі як глобальні, регіональні та національні пенсійні фонди, приватні фонди, фонди фінансових

установ, багаті сімейні бізнеси і фізичні особи, як правило, не доступні для сільського господарства;

- фондові біржі та товарні біржі. Вигідно надати первинну публічну пропозицію або продати розміщені акції на фондових біржах для залучення фінансування для подальшого розширення і зростання. Товарні біржі також можуть стимулювати більше зростання і розвиток в різних сільськогосподарських ланцюжках доданої вартості та товарів. Вони здатні подолати бар'єри простору для підключення фермерів, продавців, покупців, переробників, логістику, фінансові установи і так далі, зазвичай загальний ринок інформації і торгівлі має за основу фінансові платформи. Через товарні і фінансові потоки, обміни передбачених на складі товарів, можна пов'язати простір агробізнесу;

- ринкові розумні субсидії. Субсидії керовані урядами завжди не ринкові і неефективні. Дотація введена на ринок і приватний сектор завжди більш ефективна. Коли схеми субсидування керуються строго урядом накопичується продукції і лютує корупції. Коли вони приводяться в рух приватним сектором і ринком спостерігається своєчасність поставки та інші ринкові елементи ефективності;

- стратегічне державно-приватне партнерство (ДПП). Необхідне державно-приватне партнерство, стратегічне фінансове і організаційне співробітництво та синергія учасників приватного і державного секторів, щоб в цілому досягти мети. Стратегічно успішна модель державно-приватного партнерства в сільському господарстві має цілісний підхід до сільськогосподарського ланцюжка доданої вартості з ядром і кластерною структурою, з міжнародними, регіональними та національними партнерами. Ядро складається з великих сільськогосподарських товаровиробників приватного сектора, їх управління, комплексний технологічний підхід і випускний маркетинг. Підключення численних середніх та дрібних сільськогосподарських товаровиробників.

- бізнес-модель побудована синергії внутрішнього ринкового попиту та експортного попиту забезпечують сільськогосподарським товаровиробникам доступ до фінансування, поліпшеного насіння, навчання, готовий доступ до ринку в ключовому ринковому сегменті, забезпечуючи цілісні

підходи до вирішення завдань, що стоять перед сільським господарством.

- інноваційні сільськогосподарські та сільські банки. На даний час банки в Україні традиційно структуровані і працюють як неефективно через державну бюрократію, таким чином, не в змозі функціонувати у фінансовому відношенні ефективно, щоб досягти стратегічного зростання сільськогосподарського бізнесу та ринкових цілей галузі сільського господарства. Інноваційні банки розвитку сільського господарства і сільських районів повинні стати ключовими стратегічними інститутами в сільській економіці. Такі банки сприятимуть фінансовим та господарським операціям, прискорюючи швидкість обігу грошей в сільській економіці, як основоположне значення для економічного зростання і розвитку.

Для того, щоб сільське господарство України могло адаптуватися до конкретних ринкових ситуацій, необхідно знайти відповіді на такі питання: чи може більш фінансування бути направлено в сільське господарство; чи може фінансування сільського господарства в Україні бути більш інноваційним, стратегічним, цілісним і прикладним до найголовніших інвестиційних напрямків, які здатні досягти набагато більше, ніж розвиток сільського господарства, отриманий в минулому; чи можуть існуючі і нові гравці у фінансуванні сільського господарства і інвестиціях бути введені в зв'язку з державно-приватним партнерством, де кожен партнер виконує роль, яка найкраще підходить для нього краще доповнюють ціле?

Ці питання, які вже представлені в цій статті, потребують подальшого дослідження. Сильні, ефективні та інноваційні інститути, що забезпечують інноваційні послуги тим, кому вони необхідні та служать стратегічними орієнтирами, повинні бути реалізовані. Альтернативні моделі фінансування мають вирішальне значення для досягнення стратегічних цілей економічного розвитку сільського господарства.

В результаті проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Сільське господарство забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність України, формує 9 % валового ВВП та близько 60 % фонду споживання населення. Крім того, аграрний сектор є одним з основних бюджетотворювальних

секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить 8-9 %, а також займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту. Сільське господарство сприяє розвитку інших галузей, які поставляють засоби виробництва та споживають продукцію сільського господарства як сировину, а також надають транспортні, торговельні та інші послуги. Тільки інноваційне фінансування сталого розвитку сільського господарства зможе забезпечити підвищення рівня життя сільського населення, охорону навколишнього природного середовища, збереження природних, трудових і виробничих ресурсів, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва.

2. Є багато потреб в сільськогосподарській галузі України, які вимагають інвестицій, але пропозиція фінансових ресурсів є низькою. Кожна країна повинна прийняти стратегічні та інноваційні способи, щоб отримати кращий результат з наявних фінансових ресурсів, які доступні для сільськогосподарської галузі.

3. Як показує практика, традиційні джерела і механізми фінансування та інвестицій у сільськогосподарську галузь в Україні не можуть досягти і не досягають бажаних результатів економічного розвитку. Це факти, які підтвердили необхідність альтернативного та інноваційного фінансування в сільськогосподарській галузі України.

Сільське господарство сприяє розвитку інших галузей, які поставляють засоби виробництва та споживають продукцію сільського господарства як сировину, а також надають транспортні, торговельні та інші послуги. Тільки інноваційне фінансування сталого розвитку сільського господарства зможе забезпечити підвищення рівня життя сільського населення, охорону навколишнього природного середовища, збереження природних, трудових і виробничих ресурсів, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва.

Бібліографічні посилання

1. Офіційний сайт міністерства аграрної політики та продовольства України <http://minagro.gov.ua/apk>

2. Сайт ВР України. Закон України Про Державний бюджет України на 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1801-19>

3. Аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro.ua.net>

4. Собкевич О.В. Стан Підтримки сільського господарства в Україні/ О.В. Собкевич, В.М. Русан, А.Д. Юрченко // Інноваційна економіка. – 2012. - №3 – с. 34.

5. Сайт Світового банку
<http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/agriculture-finance>

© Халатур С.М., 2017

3.3. Фінансове регулювання аграрного сектора України: генезис, теоретичні та практичні аспекти

В умовах інтеграції України до світового економічного простору аграрний сектор є однією з пріоритетних та стратегічно важливих галузей національної економіки. Аграрна галузь України забезпечує 12% валового внутрішнього продукту, 22% зайнятості населення та 38% вартості експорту. Водночас сучасний стан аграрного сектору характеризується наявністю проблем, що викликані специфікою сільськогосподарського виробництва та зумовлені сезонністю виробництва, великою залежністю від природно-кліматичних факторів, нестабільністю цін на аграрну продукцію, недостатньою інвестиційною привабливістю галузі, складністю залучення кредитних ресурсів. Сталий розвиток аграрного сектору економіки України значною мірою залежить від ефективності аграрної політики і належної участі держави в її формуванні та реалізації. Ключове місце в державному регулюванні економіки займають методи фінансового регулювання, які включають використання інструментів бюджетної, податкової, митної, грошово-кредитної, цінової та інвестиційної політики.

Об'єктивна можливість державного регулювання економіки з'являється лише з досягненням певного рівня економічного розвитку, концентрації виробництва й капіталу. На сучасному етапі економічного розвитку України державне регулювання економіки є складовою процесу відтворення. Воно покликано вирішувати різні завдання – стимулювання економічного зростання, регулювання зайнятості, заохочення прогресивних

зрушень у галузевій і регіональній структурі, підтримка експорту тощо. Вирішення цих складних завдань може здійснюватися шляхом диверсифікованого фінансового регулювання на основі поєднання прямих і непрямих методів управління.

До прямих методів управління відносять фінансові заходи адміністративно-організаційного характеру та заходи прямого державного фінансування. Обидва ці методи обмежують економічну самостійність підприємств і організацій, і якщо пряме державне фінансування не завжди передбачає обмеження для всіх, то адміністративні заходи – завжди і для всіх.

До непрямих фінансових методів управління відносять переважно заходи податкової, амортизаційної та грошово-кредитної політики. Основною відмінною характеристикою даних методів саме і є відсутність будь-якого обмеження економічної самостійності суб'єктів, якщо, наприклад, сплату податків чи відсотків за кредитами не розглядати як обмеження свободи економічної діяльності. Непрямі методи фінансового управління є більш універсальними порівняно з прямими і спрямовані не на регулювання якогось конкретного процесу чи суб'єкта, а на створення загального економічного середовища, тому є більш прийнятними.

Державне регулювання за допомогою фінансових і грошово-кредитних інструментів є найбільш відомим і розповсюдженим у країнах ринкової економіки. Проте, застосування інструментів фінансового регулювання повинно поєднувати загальнодержавні цілі фінансової політики з інтересами суб'єктів господарювання. Вирішення цього складного завдання може здійснюватися виключно у випадку цілковитої взаємодії структурних елементів системи фінансового регулювання економіки (рис.1).

Під сутністю фінансового регулювання, зазвичай, розуміють певну сукупність важелів фінансового характеру щодо впливу на діяльність суб'єктів господарювання, у тому числі й в аграрному секторі [1, с.79]. Таке узагальнене визначення фінансового регулювання пов'язане з тим, що відповідне регулювання розглядається як підсистема фінансового механізму, де створюється цілий набір фінансових інструментів, за допомогою яких і здійснюється вплив, зокрема, на різні сфери діяльності суб'єктів господарювання. При цьому відповідно до різновидів та цілей діяльності окремих суб'єктів господарювання, характеру й розміру впливу можуть застосовуватися різні важелі.



Рис.1. Структурні елементи системи фінансового регулювання економіки

Трактування різними авторами поняття «фінансове регулювання» варіює від узагальнюючих тверджень до досить дискусійних положень окремих авторів, які зводять суть такого регулювання до дії лише окремих методів чи інструментів. Щоб краще зрозуміти його суть, доцільно об'єднати всі ці погляди в певні групи (рис.2).

На нашу думку фінансове регулювання варто розуміти як економічні відносини, що характеризують фінансовий метод впливу на соціально-економічний розвиток держави шляхом стимулювання концентрації фінансових ресурсів в одних суб'єктів та обмеження приросту фінансових ресурсів у інших через використання певного набору фінансових інструментів.

Враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, під фінансовим регулюванням аграрного сектору економіки слід розуміти процес цілеспрямованого впливу на потенціал аграрних суб'єктів, що передбачає використання спеціалізованого регулюючого механізму з метою підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств, збільшення

доходів державного бюджету та забезпечення конкурентоспроможності аграрної продукції на вітчизняних і зовнішніх ринках.

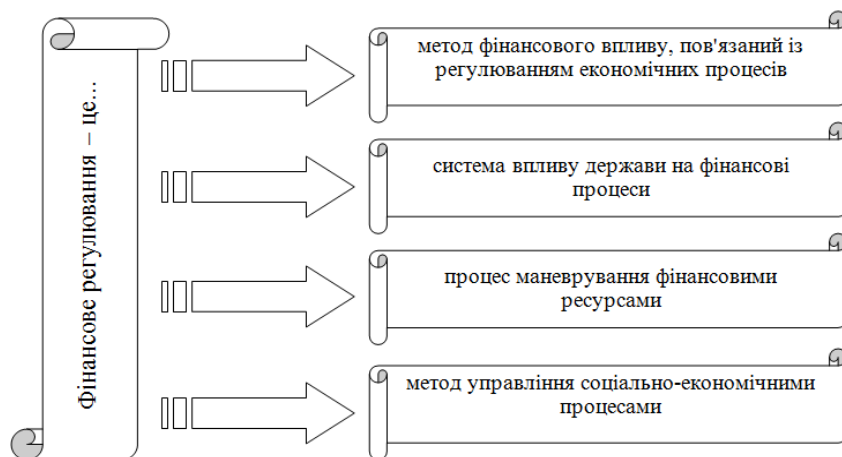


Рис.2. Групування поглядів науковців на сутність фінансового регулювання

Під інструментами фінансового регулювання аграрного сектору розуміють певні прийоми, що використовуються державою для забезпечення пропорційності в країні (податки, цінове регулювання, бюджетне фінансування, інвестиційне регулювання та ін.). Фінансове регулювання як метод фінансового впливу, що пов'язаний із регулюванням економічних процесів, являється першочерговим завданням, реалізація якого сприяє реалізації усєї фінансової політики держави.

Залежно від стратегії фінансової політики та стану економіки, інструменти фінансового регулювання можуть здійснювати свій вплив у формі обмежень або стимулів. Форма (лат. «forma» – зовнішнє окреслення, вираження будь-якого змісту) фінансового регулювання – це конкретні засоби впорядкування державою процесів економічного розвитку [2, с.438]. Форми фінансового регулювання у вигляді його інструментів формують інструментарій фінансового регулювання розвитку України. Під інструментами (лат. «instrumentum» –

знаряддя, за допомогою якого можна здійснити дію) розуміють певні прийоми, що використовуються державою для забезпечення пропорційності в країні (податки, цінове регулювання, бюджетне фінансування та ін.).

Відштовхуючись від нашого визначення поняття «фінансове регулювання», розглянемо інструменти фінансового регулювання та його форми здійснення, а також покажемо їх взаємозв'язок (рис.3).

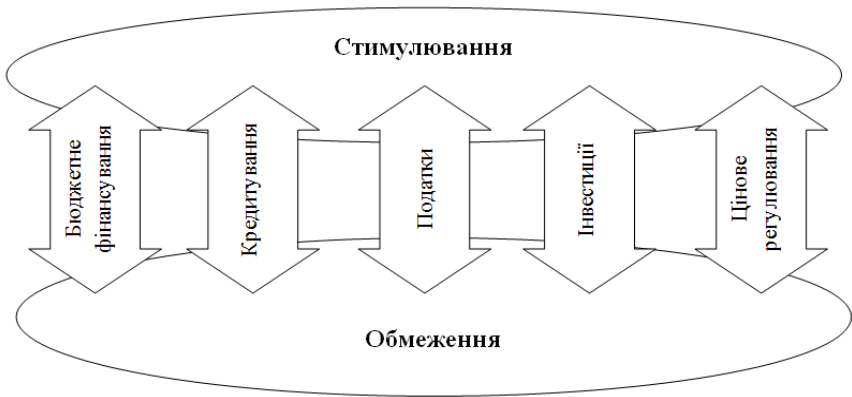


Рис.3. Взаємозв'язок між інструментами фінансового регулювання та формами його здійснення

Варто виокремити основні форми (стимулювання, обмеження) та інструменти (податки, кредитування, цінове регулювання, бюджетне фінансування та інвестиції) фінансового регулювання розвитку економіки держави.

Також варто зазначити, що у виборі фінансових інструментів та ступені їх впливу має бути закладений стимулюючий характер. Саме в цьому разі фінансове регулювання спроможне відігравати суттєву роль у забезпеченні розвитку економіки.

На нашу думку, для досягнення максимального стимулюючого ефекту необхідна комплексна та ефективна взаємодія усіх складових механізму фінансового регулювання аграрного сектору економіки України, структурна будова якого представлена на рис. 4.

Підвищення ефективності розвитку сільського господарства та здійснення зовнішньоекономічної діяльності аграрних

підприємств України є стратегічним завданням державної політики в контексті інтеграції національної економіки в світову економічну систему.

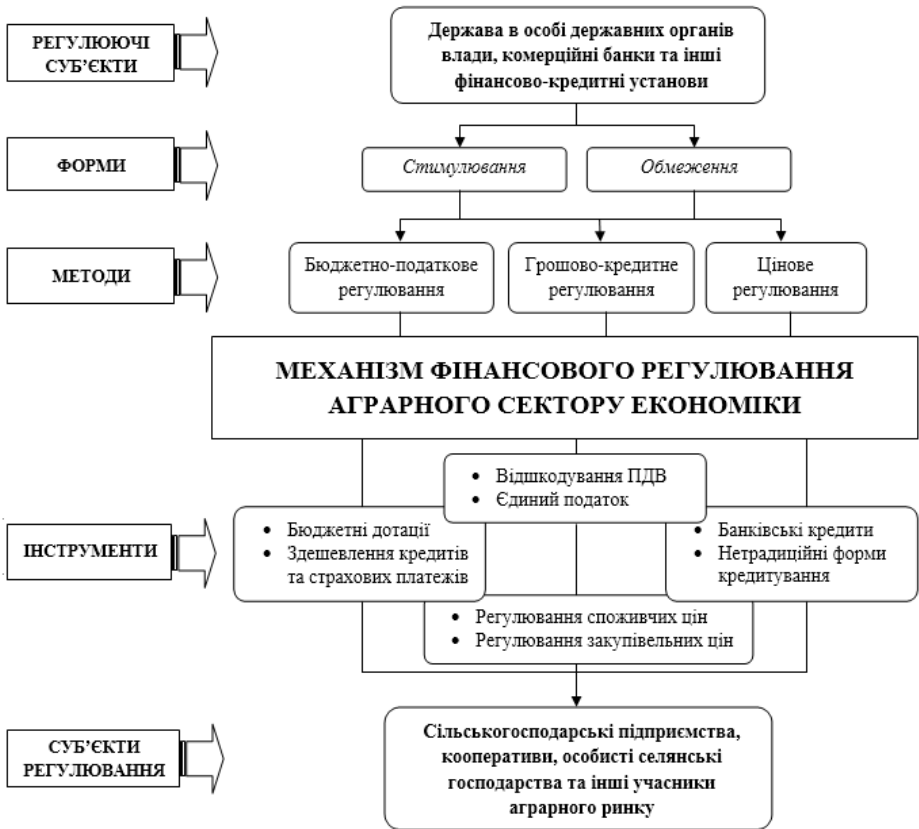


Рис.4. Механізм фінансового регулювання аграрного сектору економіки

Сьогодні виникає необхідність дослідити основні етапи євроінтеграційних процесів України та оцінити їх вплив на розвиток сільського господарства.

Оцінюючи ринкові трансформації в аграрному секторі України, пропонуємо виділяти такі основні етапи аграрної реформи: етап «становлення» (з 1992 по 1994 роки)

характеризувався зародженням фермерського руху, роздержавленням та приватизацією земель, що відбувались в умовах гіперінфляції. На цьому етапі вперше було запроваджено виробничі дотації, які, втім, виявились малоефективними та не змогли завадити появі цінового диспаритету в аграрному секторі економіки; етап «розвитку» (з 1995 по 1999 роки) ознаменувався появою нового порядку паювання земель, що надавав право кожному власнику розпайованої землі передавати її в оренду.

На цьому етапі було запроваджено програми пільгового кредитування аграрних підприємств, розроблено стимулюючі режими оподаткування через запровадження фіксованого сільськогосподарського податку (ФСП) та спеціальних режимів справляння податку на додану вартість (ПДВ); «еволюційний» етап (з 2000 по 2007 роки) аграрної реформи був спрямований на адаптацію та швидкий перехід до вимог ринкових відносин і характеризувався створенням Аграрного фонду та зародженням цінового регулювання на аграрному ринку, запровадженням бюджетних дотацій в тваринництві за збереження поголів'я худоби та в рослинництві на гектар посівів; «інтеграційний» етап (з 2008 по теперішній час) аграрних перетворень відбувається в складних кризових умовах та характеризуються посиленням участі держави в процесах регулювання аграрного виробництва. На цьому етапі виникає необхідність запровадження новітніх інструментів фінансового регулювання з метою забезпечення відповідності аграрної моделі України європейським та світовим стандартам [3, с.15].

Головною метою здійснення фінансового регулювання аграрного сектору економіки України є забезпечення максимального обсягу виробництва валової сільськогосподарської продукції через розвиток стимулювання фінансового потенціалу аграрних підприємств. Згідно проведених досліджень, протягом 1991 – 2000 рр. обсяги виробництва валової сільськогосподарської продукції скоротились більш ніж у півтора рази, що пов'язано із затяжними та ускладненими ринковими трансформаціями в аграрному секторі України. Однак після 2000 року спостерігається позитивна динаміка приросту обсягів валової продукції сільськогосподарства (рис. 5).

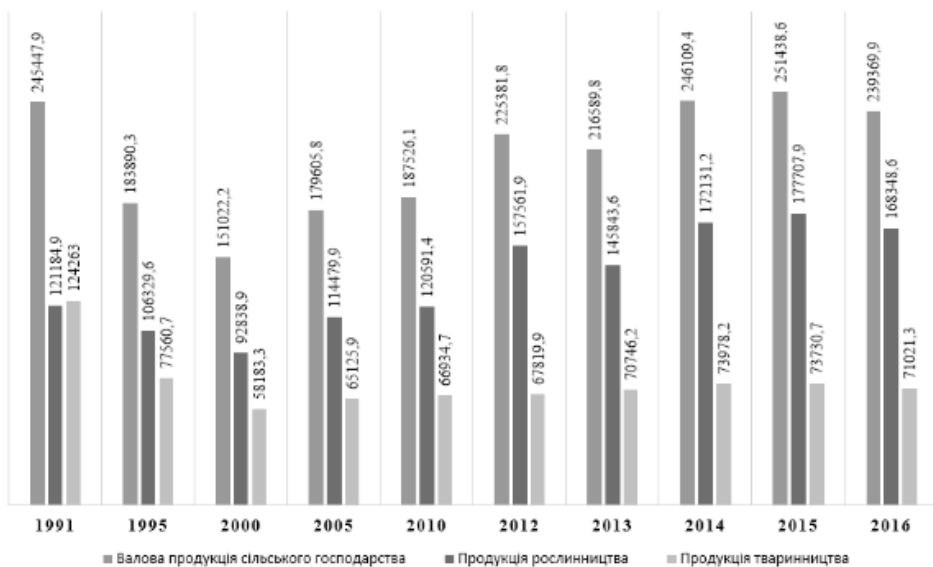


Рис.5. Обсяги виробництва валової сільськогосподарської продукції в Україні за 1991-2016 рр., млн. грн. (у постійних цінах 2010 р.)

За підсумками 2014 року вдалося досягти рівня виробництва 1991 року, а 2015 року отримати максимальний обсяг валової сільськогосподарської продукції за усі роки незалежності України. Порівняно з 2005 р. в аграрному секторі економіки отримано 33,3% приросту загального обсягу продукції сільського господарства, (у т.ч. продукції рослинництва – 47,1%, продукції тваринництва – 9,1%), що на нашу думку є надзвичайно позитивним явищем з огляду на сучасну економічну та політичну ситуацію в державі. Цієї динаміки вдалося досягти переважно за рахунок збільшення обсягів виробництва продукції рослинного походження. Адже у галузевій структурі валової продукції сільського господарства провідне місце (70,1% від загального обсягу виробництва) традиційно належить саме рослинництву, що підтверджує необхідність пошуку нових дієвих інструментів фінансового регулювання розвитку тваринницької галузі [4]. Виявлено, що за період 2009 – 2016 рр. спостерігається значне зменшення питомої ваги продукції сільського господарства в загальному обсязі ВВП України (табл.1).

Таблиця 1

Основні показники, що характеризують стан розвитку та фінансування аграрного сектору економіки України в 2009-2016рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Звітний рік до базисного
Питома вага аграрної продукції в загальному обсязі ВВП держави, %	21,3	21,7	18,0	17,1	15,4	16,9	16,0	12,1	-9,2
Частка аграрної продукції в загальній структурі експорту, %	17,0	25,0	20,0	19,0	26,0	27,0	31,5	38,0	+21,0
Частка видатків МінАПП в загальному обсязі бюджетних видатків, %	4,8	2,3	1,9	3,1	2,0	2,1	1,4	0,4	-4,4
Відношення обсягу державної підтримки за рахунок бюджетних дотацій до величини аграрного ВВП, %	1,7	0,4	0,7	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	-1,6
Відношення обсягу державної підтримки за рахунок ПДВ до величини аграрного ВВП, %	1,2	1,3	1,7	1,6	2,9	2,9	3,6	4,2	+3,0
Частка капітальних інвестицій аграрного сектору в загальному обсязі інвестицій в основний капітал, %	7,2	6,2	6,5	7,0	6,6	7,1	8,6	11,1	+3,9
Частка прямих іноземних інвестицій в аграрний сектор у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій, %	1,9	2,3	2,0	1,9	1,5	1,3	1,4	1,2	-0,7

Так, у 2009 році аграрний сектор забезпечував 21,3% валового внутрішнього продукту, однак за підсумками 2016 року аграрна галузь сформувала лише 12,1% сукупного українського ВВП. Попри виявлені неоднозначні тенденції (збільшення обсягів виробництва валової сільськогосподарської продукції паралельно із зменшення частки аграрної продукції в сукупному ВВП держави), продукція сільського господарства і харчової промисловості продовжує формувати значну частину українського експорту.

Так, за 2016 рік експортовано аграрної продукції на суму 14,8 млрд. дол. США, що становить 38% вартості експорту України, проти лише 17% у 2009 р. За досліджуваний період сальдо зовнішньої торгівлі демонструвало незмінну зростаючу динаміку і становило у 2016 році 11,1 млрд. дол., проти 4,4 млрд. дол. у 2009 році. В процесі дослідження виявлено тенденцію до скорочення бюджетних видатків на розвиток аграрної галузі, що стало наслідком запровадженням режиму жорсткої фінансової економії внаслідок політичної та економічної нестабільності в країні. Як наслідок, число державних програм розвитку сільськогосподарського виробництва було скорочено з 32 в 2015 році до 19 у 2016 році. Загальна сума бюджетних видатків на заходи Міністерства аграрної політики та продовольства України у 2016 році становила лише 2,2 млрд. грн., проти 10,5 млрд. грн., у 2011 році та 12,2 млрд. грн. у 2009 році. Виявлено, що державна підтримка аграрного сектору економіки в період 2009-2016 рр. характеризувалась невеликими обсягами прямої державної підтримки та значними пільгами, що надавались через спеціальні податкові механізми. Податкові пільги займають провідне місце в загальній структурі бюджетної підтримки аграрним товаровиробникам та складають близько 90% від їхнього загального обсягу.

На основі аналізу видатків Державного бюджету України на фінансування заходів підтримки аграрних товаровиробників за період 2009-2016 рр., дисертантом виявлено залежність між часткою видатків на розвиток аграрного сектору в загальному обсязі бюджетних видатків та питомою вагою аграрної продукції в загальному обсязі ВВП держави. Так скорочення питомої ваги державної підтримки аграрного сектору в загальному обсязі бюджетних видатків із 4,8% до 0,4% призводить до уповільнення темпів приросту сільськогосподарського виробництва та

зменшення частки аграрної продукції в сукупному обсязі ВВП України з 21,3% до 12,1%.

На нашу думку подальший розвиток системи кредитного забезпечення сільськогосподарських підприємств має стати дієвим інструментом підтримки аграрного підприємництва [5, с. 391]. Адже за результатами 2016 року 1938 підприємств аграрного сектору економіки залучили кредити загальним обсягом 13,8 млрд. грн., що у 1,5 рази більше ніж у попередньому 2015 році (9,2 млрд. грн.) в тому числі: близько 9,7 млрд. грн. – короткострокові, 2,5 млрд. грн. – середньострокові та 1,6 млрд. грн. – довгострокові кредити. Доведено, що негативний вплив на розвиток аграрного сектору економіки матиме недостатнє фінансування програми 2801030 «Фінансова підтримка заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів», на яку в 2016 році було передбачено 300 млн. грн. проти фактичних обсягів фінансування програми в розмірі 290,6 млн. грн. у 2015 році, що, тим не менш, дозволило здешевити кредити загальним обсягом 7,8 млрд. грн., які залучалися 439 аграрними підприємствами. Автором аргументовано, що ефективна реалізація згаданої бюджетної програми приховує в собі потенційний надзвичайно високий стимулюючий ефект і варта уваги в контексті широкомасштабних планів уряду зі скорочення податкових пільг для аграрного сектору економіки.

Істотний вплив на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України має стабільність цінової ситуації на аграрному ринку. З цією метою у 2005 році в Україні було створено спеціалізовану бюджетну установу Аграрний фонд, метою діяльності якої є забезпечення сільгоспвиробників позиками від імені держави шляхом форвардних закупівель і формування запасів для ринкових інтервенцій з метою регулювання внутрішніх цін на продовольчі товари, що підлягають державному регулюванню (тобто хліб, борошно, цукор, сухе молоко та масло). Автором обґрунтовано, що ефективним інструментом підтримки аграрних підприємств є форвардні закупівлі. Адже протягом 2008-2015 рр.

Аграрний фонд, укладаючи контракти на придбання сільськогосподарської продукції в межах своєї форвардної програми, надавав щорічну фінансову допомогу як великим так і дрібним господарствам в обсязі понад 1 млрд. грн.

Розвиток аграрного сектору економіки може відбуватись за двома варіантами. Перший варіант характеризується недостатнім фінансуванням розвитку аграрного сектору, декларуванням соціальних, економічних і екологічних заходів, за відсутності реальних механізмів їх здійснення. За умови реалізації такого варіанту не забезпечується розв'язання основних проблем розвитку сільськогосподарського виробництва, зокрема його інтеграції у світовий економічний простір, формування ефективного, соціально спрямованого аграрного сектору економіки держави та продовжуються руйнівні процеси соціальної інфраструктури у сільській місцевості.

Другий варіант передбачає визначення, розробку та імплементацію напрямів розвитку аграрного сектору економіки на основі оптимізації його виробничої і соціальної інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, нарощування його обсягів, покращення якості і безпеки сільськогосподарської продукції, охорони довкілля та відтворення природних ресурсів, підвищення рівня зайнятості сільського населення, створення нових робочих місць. Оптимальним є другий варіант, який дасть змогу аграрному сектору економіки задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції у світі шляхом стабільного експорту сільськогосподарської продукції та продуктів її глибокої переробки.

Бібліографічні посилання

1. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями/Федосов В., Опарін В., Львовчкін С.–К.:КНЕУ,2002. – 387с.

2. Словник української мови [Електронний ресурс] Академічний тлумачний словник (1970-1980). – Електрон. текст. дані. – Б. м., сор. 2011. – Режим доступу: <http://sum.in.ua>.

3. Зеленський А.В. Фінансове регулювання аграрного сектору економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.В. Зеленський – Київ, 2016. – 22 с.

4. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2016 рр. / Держ. комітет статистики України: Під заг. кер. Ю.М. Остапчука. – К., 2017. – 284 с.

5. Танклевська Н.С. Сучасні тенденції розвитку кредитної політики в аграрній сфері економіки / Н.С. Танклевська // Науковий вісник НУБіП. – 2010. – Вип. 145. – С. 387-395.

© Зеленський А.В., 2017

3.4. Сутність та взаємодія ризиків фінансування інвестицій та інновацій

В умовах економічної кризи, що відбувається в даний момент, стає актуальним пошук нових прогресивних підходів підйому національної економіки з метою її подальшого розвитку. Одним з найбільш важливих напрямків виходу з кризи є переорієнтація економіки країни з сировинною спрямованістю на реальне виробництво.

Основним завданням сучасного соціально-економічного розвитку країни є вихід на інноваційну траєкторію, максимальне використання принципово нових чинників зростання. Перехід економіки на інноваційний шлях розвитку вимагає потужної активізації інвестиційної діяльності, перш за все, на рівні господарюючих суб'єктів, створення відповідних науково-технічних розробок, фінансових та інших умов. Це дозволить реорганізувати національне господарство на основі наукоємного виробництва, повернути назад тенденцію відставання України від розвинених країн світу в різних сферах [2].

В даний час Україна має достатній науково технічний і кадровий потенціал. Однак в силу економічної кризи в умовах перехідного періоду вона значно відстала від світового рівня інноваційного розвитку виробництва. В зв'язку з цим потребують переосмислення окремі категорії і терміни, що застосовуються для характеристики розвитку виробництва, а також методологія аналізу ефективності його інвестиційного розвитку.

Крім того, перехід до економічних методів впливу на ефективність господарювання обумовлює необхідність формування нового механізму управління виробництва в цілому і інвестиційним розвитком зокрема.

В даний час актуальним є те, що на основі аналізу світового та вітчизняного досвіду державного регулювання і методичних основ зіставлення витрат і результатів науково-технічного прогресу необхідно розробити методичні основи оцінки, аналізу ефективності та формування процесу управління інвестиціями, адекватних періоду становлення і зміцнення ринкових відносин.

Слід також зазначити, що незважаючи на наявність відповідних державних програм підтримки пріоритетних

напрямів національної економіки, стає особливо важливим питання використання саме ринкових механізмів розвитку інвестицій в реальному виробництві.

Ризики, властиві грошовим потокам країни і регіону, розглядаються в економічній літературі в контексті інвестицій. В аналізі ризиків країни виділяють наступні ризики: політичний ризик, виробничий ризик, правовий ризик, ризик тіньового навантаження і фінансовий ризик, який об'єднує ризик невиконання зобов'язань, додатковий ринковий ризик, трансферний ризик і ризик, пов'язаний з банківськими контрактами і продуктами. Всі зазначені ризики в підсумку призводять до ризику переливу капіталу [1].

У світовій фінансовій практиці політичний ризик – це, перш за все, ймовірність того, що зобов'язання країни або регіону виявляться невиконаними в результаті дефолту, відчуження, експропріації або недооцінки, внаслідок революційних перетворень, воєн або інших серйозних змін в політичній стійкості суб'єкта державного управління. Оцінка ризику можливості сплати боргу в цьому випадку концентрується на факторах, які є цілком політичні (законність політики, що проводиться урядом) і стратегічні (регіональна стабільність), так само як і на інших факторах, які обумовлені контрактами, або факторах чисто фінансових (індивідуальний ризик, тобто ризик невиконання зобов'язань окремим суб'єктом державного управління).

Однак, політичний ризик не вичерпується ймовірністю непогашення зовнішніх боргів країни або регіону. Політична нестабільність безпосередньо впливає на весь процес капіталоутворення в економіці, а тому він безпосередньо пов'язаний з усіма іншими типами ризиків, які будуть розглянуті далі.

Ситуація в Україні така, що замість колишньої адміністративно-командної моделі управління в країні склалася бюрократична, але значно більш корумпована модель. Головна причина нестійкості нової системи економічних відносин полягає в тому, що державою встановлюються дуже ускладнені правила економічної діяльності, а також в тому, що корегуються і доповнюються ці правила, значною мірою, довільними рішеннями бюрократичного апарату. Саме ця неврегульованість

економічної системи суттєво видозмінює процес капіталоутворення в економіці України.

Крім того, існує також проблема легалізації підприємницької активності, вирішенню якої заважає ряд причин. Найбільш суттєвими з них є:

- нестача фінансових ресурсів у людей, схильних до заняття бізнесом;

- бюрократичні перепони;

- «рекет» владних структур і злочинного світу.

Ці причини виконують функцію гальма для інвестицій в розвиток великого виробництва, дрібного і середнього бізнесу, оскільки різко збільшують ризик неповернення вкладених коштів.

Як відомо, в малому і середньому бізнесі небезпека з точки зору перспектив його інтенсивного розвитку представляє не невдача (банкрутство фірми), а страх перед невдачею, тому що він трансформує психічну основу бізнес-поведінки і визначає мотивацію дій і ступінь залученості людей в цей вид діяльності.

Виявлений у такий спосіб політичний ризик вимагає як оцінку ймовірності будь-якого політично обумовленої зміни фінансової політики або зміни політичного режиму в принципі, так і оцінки ступеню негативного впливу вже існуючої політичної ситуації на весь процес капіталоутворення в економіці країни.

Правовий ризик в Україні обумовлений наступними факторами:

- недосконалість законодавства;

- постійна зміна основних правових норм стосовно економічної діяльності;

- невисока ефективність дій правоохоронних структур при припиненні незаконної і кримінальної економічної діяльності;

- недосконалість державних інструментів координації зусиль в боротьбі з різними економічними злочинами.

Політичний і правовий ризики безпосередньо обумовлюють ризик тіншового навантаження на економіку країни і регіонів.

Тіншові фінансові операції зазвичай набувають поширення в країнах з низькими показниками соціально-економічного розвитку, недосконалим законодавством, високим рівнем

оподаткування, а також з надмірною бюрократизацією господарського життя і подальшим поширенням корупції. Всі зазначені процеси є в наявності в нашій країні і становлять основну причину розвитку специфічного укладу тіньових фінансових відносин.

Аналіз виробничого ризику дозволяє передбачити зміни в кожному типі виробництва і оцінити, як звичайні фактори сприяють переміщенню активів між групами різних виробництв. Цей ризик передбачає важливість інформації відносно вартості майна. Наприклад, непередбачене різке зростання цін на нафту буде представляти більший шок для енергоємного виробництва (наприклад, виробництво добрив), ніж для неенергоємних виробництв (наприклад, роздрібна торгівля).

Фінансовий ризик - це ймовірність втрат, що виникають при здійсненні фінансового підприємництва або фінансових угод. У фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або грошові кошти. При аналізі фінансового ризику необхідно враховувати такі специфічні фактори, як неплатоспроможність контрагентів, обмеження на валютно-грошові операції, можливі вилучення певної частини фінансових ресурсів в процесі здійснення діяльності тощо.

Оцінюючи ризик невиконання зобов'язань, слід зазначити той факт, що можливість погашення короткострокових зобов'язань має менший ризик, ніж можливість погашення таких же довгострокових зобов'язань. Це відбувається лише завдяки тому, що зобов'язання, більш чутливі до термінів, в сукупності піддаються великим ринковим і специфічним для окремих країн і регіонів ризиків.

Додатковий ринковий ризик обумовлений ймовірністю того, що ряд зобов'язань за контрактом неможливо буде виконати в силу несприятливих ринкових і кредитних умов, а також умов угод або в силу неготовності виконати зобов'язання (через шахрайства, індивідуального ризику або високих ставок) згідно з термінами та умовами позики. В цьому випадку борги реструктуруються.

Квазі-суверенні позичальники, такі як різні урядові структури і державні підприємства, зазвичай займають проміжне положення між повністю суверенними позичальниками і позичальниками представниками приватного сектора, внаслідок

чого повна гарантія і ймовірність фінансової безпеки у вигляді оплати "де факто" була поставлена в пряму залежність від ймовірності настання негативної події.

Позичальники представники приватного сектора (компанії або приватні особи) завдяки тому, що вони не володіють беззаперечною урядовою гарантією, втілюють в собі найбільший характерний їм додатковий ринковий ризик.

Трансфертний ризик обумовлений потенційними обмеженнями можливості переводити фонди грошових коштів через суверенні кордони, а також з одного регіону в інший. Причиною таких обмежень можуть бути різниця в цінах при оцінці майна, податкові або інші обмеження при пересилці дивідендів, при обслуговуванні позик, внесків, оренди або інших послуг. Трансфертний ризик зростає з появою ризиків, пов'язаних з глобальними ринковими умовами і політикою урядів країн і регіонів (тобто різних суб'єктів державного управління) щодо позик, і фігурує в трьох ключових областях: структурні зміни (стратегія розвитку), платіжний баланс (сукупний попит) і управління активами і пасивами на зовнішньому ринку.

Управління трансферним ризиком - динамічний процес. Оскільки державні суб'єкти-боржники безперервно підпадають під удари змін зовнішньої і внутрішньої ситуації, їх політика повинна бути узгоджена в кожній з трьох перерахованих областей, щоб забезпечити тривалий прогрес позитивних структурних змін, в той час як в короткостроковій перспективі зовнішнє фінансування ними взагалі уникає. Оскільки кожен з трьох елементів трансфертного ризику може стати достатньою перешкодою для сплати боргу, аналітик, який аналізує ризик, повинен безперервно відстежувати зміни кожного з цих елементів, щоб найбільш точно оцінити незалежний трансфертний ризик.

Також трансфертний ризик існує і для господарюючих суб'єктів приватного сектора економіки, який теж впливає на рух грошових потоків інноваційних інвестиційних проєктів, що здійснюються в країні або в регіоні.

Тип банківського продукту та умови контракту - інші важливі фактори ризику, який називається ризиком, пов'язаним з банківськими контрактами і продуктами. Кожна трансакція

включає в себе один з багатьох таких фінансових продуктів і іноді єдині в своєму роді терміни і умови контракту. Так кожна трансакція може мати різні ризики в залежності від характеристик, притаманних фінансовому продукту.

Аналізуючи грошові потоки виробничого та фінансового секторів економіки, аналітик стикається з впливом ринкових факторів на можливість руху капіталу з однієї галузі економіки в іншу, а в окремому випадку від однієї ринкової одиниці до іншої. В якості таких ринкових одиниць слід розглядати підприємства як приватного, так і державного сектора економіки, а також інститути фінансово-кредитної системи. Включення підприємств державного сектору в число ринкових одиниць пояснюється тим, що такі підприємства безпосередньо залучені у взаємодію з ринком через систему цін на ресурси, сировину і відпускну продукцію [3].

Оскільки розвиток економіки багато в чому обумовлено взаємодією ринкових одиниць між собою, стає доцільним проводити аналіз ризику, що характеризує вплив подібної взаємодії. Цей ризик виникає як наслідок політичного ризику, правового ризику, ризику тіньової навантаження на економіку країни, а також виробничого та фінансового ризику. Всі ці ризики породжують зміна цін на товари, цінні папери та фінансові інструменти фінансово-кредитної системи.

Зміни цін на товари та фінансові інструменти в одному регіоні призводять до коригування умов контрактів, які укладаються між суб'єктами, що знаходяться в різних регіонах, причому один з них знаходиться в тому регіоні, де відбулися зазначені зміни. Крім того подібні ситуації можуть спричинити заключення нових контрактів або ж анулювання старих. Все це призводить до виникненню ризику переливу капіталу.

Ризик переливу капіталу обумовлений можливістю вирівнювання цін одних товарів та фінансових інструментів під тиском цін аналогічних товарів та фінансових інструментів ринку. Причому ціни можуть як зростати, так і падати, відповідно, господарюючий суб'єкт може в цьому випадку або виграти, або програти.

Таким чином, можна сформулювати визначення ризику переливу капіталу в економіці. Це ризик руху капіталу в результаті вирівнювання цін одних товарів та фінансових

інструментів під тиском цін інших товарів та фінансових інструментів. Параметрами такого ризику є, по-перше, наявність подібних характеристик товарів та фінансових інструментів з позиції споживача або інвестора, по-друге, можливість проникнення одного господарюючого суб'єкта на ринок, де діє інший господарюючий суб'єкт, по-третє, можливість укладання контрактних угод між господарюючими суб'єктами з метою зниження негативного впливу зміни цін на власні фінансові результати.

Будь-якого інвестора, який збирається інвестувати свої кошти в те чи інше підприємство будь-якої галузі, цікавлять показники рентабельної, ліквідності, оборотності і т.д., а головне, розмір і динаміка чистого прибутку цих підприємств. Всі ці показники, як відомо, впливають на вартість того чи іншого бізнесу. Відповідно, кожен з цих показників можна прийняти в якості ціни підприємства галузі, галузь в цілому, якщо інвестор оцінює її привабливість.

Вибираючи напрямок інвестування своїх коштів, інвестор насамперед, хоче знати, який вид бізнесу в зараз є найбільш прибутковим на ринку капіталів. Однак, така інформація не буде для інвестора досить повної, для того щоб прийняти згодом ефективне рішення. Інвестору також необхідно знати, який напрямок бізнесу буде найбільш перспективним, а, отже, прибутковим в найближчому майбутньому. Бажано, щоб прогноз такого плану був достовірним хоча б на два-три роки вперед.

Для вирішення цієї проблеми, інвестор спочатку повинен провести дослідження ринку з метою з'ясування, яка продукція в майбутньому буде потрібна споживачеві, потім, визначивши таким чином напрямок свого подальшого бізнесу, профінансувати технічні дослідження потенційно корисного споживачеві продукту (якщо такі ще не досить проведені), після чого направити свої гроші на інвестування цього бізнесу [4].

Вирішення такого завдання є актуальним для інвесторів в будь-який момент часу, оскільки жоден з них не бажає упустити більш вигідні види бізнесу з появою відповідних технічних нововведень. З цією метою інвестори постійно повинні вивчати нові можливості ринку на різних рівнях: на рівні дослідження конкурентоспроможності нових продуктів, на рівні вибору найбільш перспективних підприємств з метою купівлі цінних

паперів і їх часток, а також на рівні вибору найбільш привабливої в майбутньому галузі економіки з метою подальшого вибору виду своєї економічної діяльності в цій галузі.

В таких умовах необхідний відповідний інструментарій визначення найбільш перспективних напрямків інвестицій та інновацій. Припускаючи, що більшість інвесторів раціональні, всі вони будуть намагатися знайти нові перспективи отримання більшого прибутку в бізнесі. Це може вплинути на перелив капіталу за трьома вказаними напрямками: за напрямом фінансування виробництва нових продуктів, за напрямом продажу цінних паперів та часток менш перспективних підприємств і купівлі цінних паперів і часток більш перспективних підприємств, а також буде спостерігатися перелив капіталу з одних галузей економіки в інші.

Вирішувати завдання прогнозуванням такого перерозподілу капіталу можна, наприклад, використовуючи в якості цін ринкову вартість майна господарюючих суб'єктів. В якості такої вартості може виступати ринкова ціна цінних паперів підприємств. Такий підхід дозволить оцінити ризик переливу капіталу в приватному секторі економіки, основу якого складають найбільш великі акціонерні товариства.

Бібліографічні посилання

1. Яшин С.Н., Яшина Н.И., Кошелев Е.В. Финансирование инноваций и инвестиций предприятий: Монография./ С.Н. Яшин, Н.И. Яшина, Е.В. Кошелев. - Нижний Новгород: Изд-во ВГИПУ, 2010. 245 с.

2. Масюк Ю.В., Бровко Л.І. Стан, тенденції та перспективи розвитку аграрної економіки: Монографія під ред. д.е.н., проф. Ю.О.Нестерчук (Частина 2) / Ю.В. Масюк, Л.І. Бровко. - Умань: Видавець «Сочінський», 2012.- 264с. (С.130-138.)

3. Крючко О.С. Створення системи управління грошовими потоками як запорука фінансової стабільності підприємства./ О.С.Крючко //АгроСвіт.-2014.-С.43-45.

4. Мамонтова Н. А. Тенденції фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності/ Н. А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки.-2015.-№12(174).- С.118-124.

© Бровко Л.І., 2017

3.5. Інвестиційне кредитування підприємств галузі рибництва

Рибництво — одна з небагатьох галузей вітчизняної економіки, яка забезпечує не лише продовольчу безпеку держави, але дозволяє диверсифікувати аграрний бізнес і підвищити дохідність його ведення при порівняно незначних початкових інвестиціях та гарантованому ринку збуту.

Для забезпечення населення України повноцінним харчуванням з достатньою кількістю білка тваринного походження важливе значення має риба як продукт, що містить цінні для людини компоненти, які сприяють покращенню здоров'я та подовженню життя.

Проблема фінансового забезпечення розвитку підприємств галузі рибництва України розглядалася в працях вітчизняних науковців – С.І. Алімова, П.П. Борщевського, М.С. Стацишена, М.А. Хвесика, Н.М. Яркіної та інші [1]. Вона також знайшла відображення у відповідних Законах України, Державних програмах та законодавчих актах, а саме – «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них»; «Про аквакультуру»; «Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів»; «Про Концепцію розвитку рибного господарства України» тощо.

Проте, не дивлячись на те, що проблеми розвитку рибного господарства є предметом багатьох наукових досліджень, багато питань залишаються невирішеними. Зокрема, проблеми інвестиційного кредитування задля підвищення конкурентоспроможності та адаптації підприємств рибництва та рибопереробної галузі до сьогоденних умов господарювання.

Протягом останніх п'ятнадцяти років у галузі рибництва спостерігається економічний спад, а платоспроможний попит на рибу і рибну продукцію задовольняється переважно за рахунок порівняно імпоротної продукції. Це зумовлено сучасним станом рибного господарства, що характеризується зношеністю основних засобів, недостатньою кількістю суден для здійснення рибного промислу, відсутністю обігових коштів, необхідних для ведення господарської діяльності на інноваційній основі.

Україна має значний виробничий потенціал і славу історію розвитку аквакультури, згідно із Законом України «Про аквакультуру», аквакультура (рибництво) — це сільськогосподарська діяльність із штучного розведення, утримання та вирощування об'єктів аквакультури у повністю або частково контрольованих умовах для одержання сільськогосподарської продукції (продукції аквакультури) та її реалізації, виробництва кормів, відтворення біоресурсів, ведення селекційно-плеємної роботи, інтродукції, переселення, акліматизації та реакліматизації гідробіонтів, поповнення запасів водних біоресурсів, збереження їх біорізноманіття, а також надання рекреаційних послуг [2].

Україна має найбільший в Європі потенціал для вирощування риби - 7 % водної поверхні від її загальної площі, але при цьому в країні виробляється лише 0,1% від світового виробництва риби. Для прикладу, в Європейському союзі (ЄС) відсоток водної поверхні становить 3%, проте в 2015 році ЄС був 8-мим найбільшим виробником аквакультури в світі.

Рибальство в Україні було відоме віддавна. Це підтверджують археологічні знахідки — глиняні та кам'яні грузила для риболовних сітей, різноманітні гачки тощо, які належать до черняхівської культури (II—V ст.) та наступних епох (VI—IX ст.). Поширенню рибальства сприяла велика кількість рік та інших водоймищ, а також прадавня традиція використання риби у харчуванні.

У 1991 році Україна видобувала 1,1 млн. т риби та була потужною рибодобувною країною і мала 238 суден океанічного промислу, з яких 40% були судна-заводи вони не тільки виловлювали рибу, а й ще її переробляли на рибну продукцію. На сьогодні українських океанічних суден залишилося 5, і то чотири з них працюють під прапором Нової Зеландії.

Так, в 2013 р. було виловлено трохи більше 216 тис. т., з них 82 тис. т було виловлено в Азово-Чорноморському басейні, з яких 52 тис. т виловили кримські рибалки, в Севастополі, було виловлено 98 тис.т, що в підсумку складає 150 тис. т, тобто, 2/3 всього вилову припадало на АР Крим [3].

За офіційними статистичними показниками, у водоймах України вилов водних біоресурсів за 9 місяців 2015 р. збільшився на 15,9% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року та

склав 34,7 тис. т. Основним чинником такого зростання стало збільшення на 42,9% вилову у Азово-Чорноморському басейні (20,6 тис. т) за рахунок збільшення обсягів вилову більше ніж у 30 разів хамси азовської, майже на 60% – чорноморських хамси та оселедця, тюльки, пузанка, на 14% – бичка, у 4 рази – глоси (камбалові) та на 84% – рапанів в 2016 р. вловили 78,5 тис. т риби.

Річна норма споживання рибних продуктів, розроблена Інститутом харчування Академії медичних наук України, складає 20 кг на душу населення, з них 5-6 кг риби прісноводних водойм [4].

В 1991 році Україна займала лідируючі позиції по вилову риби. Тоді українці споживали 24 кг риби в рік, а сьогодні в споживчому кошику української риби лише 2 кг, останнє – імпорт. З втратою Криму, імпорт риби зріс до 90%.

Серед найпотужніших підприємств, що займаються риборозведенням в Україні, – ПАТ «Черкасирибгосп», яке є найбільшим за площею та найпотужнішим рибгосподарством країни. У 2014 р. тут виростили 1681,3 тонни риби, з яких 582,1 тонни коропа, 1027,7 тонни рослиноідних, 66,9 тонни інших видів (щука, сом, веслоніс, осетр, стерлядь).

У ПАТ «Чернігіврибгосп» у 2014 р. виростили 585,5 тонни риби, зокрема 258,3 тонни коропа, 127,7 – рослиноідних та 182,7 тонни інших видів (щука, стерлядь, осетр, сом, веслоніс). Саме чернігівське підприємство вважається одним з найбільш прогресивних в Україні, адже тут намагаються впроваджувати інновації та нові підходи до розведення риби, наприклад, закупають корми, цікавляться можливістю виходу на закордонні ринки.

У «Сумирибгоспі» в 2014 р. було вирощено 460 тонн риби (392 тонни коропа і 365 тонн товстолоба), у «Вінницярибгоспі» – 827 тонн риби (224,1 тонни коропа та 603 тонни рослиноідних), на Чернівецькому рибокомбінаті – 244,6 тонни риби (75,5 тонни коропа, 135,9 тонни рослиноідних та 33,2 тонни іншої риби).

У карпатському регіоні вирощують дещо інші види риби. Наприклад, на підприємстві ТОВ «Більшівці-риба», розташованому в Івано-Франківській області, у 2014 році було вирощено 352 тонни коропа та 32,6 тонни річкової та озерної форелі. На Закарпатському комбінаті з 281 тонни риби,

вирощеної за 2014 рік, 166,9 тонни склав короп, 76 тонн – рослиноїдні та 19,1 тонни – форель [5].

Обсяг випуску товарно-харчової рибної продукції у 2014 році склав 35,9 тис. т. Загальна вартість риби, виловленої українськими підприємствами (в оптових цінах), у 2014 році сягнула 730 385 грн проти 526 813 грн у 2013-му.

Щодо експорту, то за січень-серпень 2015 року цей показник, що стосується риби, рибопродукції та інших водних біоресурсів, зменшився на 80% у порівнянні з аналогічним періодом 2014 року, що перш за все пов'язано з передачею в оренду суден, вилов з яких був направлений на експорт, та заборонаю на ввезення рибних консервів до Росії. У свою чергу, у 2014 році експорт теж зазнав скорочення на 23% у порівнянні з 2013 роком і склав 39,6 тис. т на загальну суму \$48,6 млн, тоді як у 2013-му він дорівнював 51,4 тис. т на загальну суму \$65,1 млн. Падіння експортних показників пов'язане з втратою майже єдиного зовнішнього ринку збуту, адже 80-85% всього експорту риби, рибопродукції та інших водних біоресурсів Україна постачала до Російської Федерації. 29 липня 2014 року РФ ввела заборону на ввезення рибних консервів, 75% яких постачалося з України. Окрім того, рибна галузь України постійно зіштовхується з такими проблемами, як зарегульованість (посилаючись на експертів, через складний процес видачі квот близько 80% ринку перебуває в тіні) [6].

Але протягом 2014 – 2017 рр. Держрибагентство України намагається змінити ситуацію. Зокрема, спільно з Міністерством аграрної політики та продовольства України воно розробило Концепцію реформування рибного господарства. Її ключовий напрям – це «Ефективний нагляд та контроль», що передбачає скорочення штату державних наглядачів і підвищення ефективності їхньої роботи.

Так, законодавчі ініціативи відомства пропонують скоротити кількість дозвільних документів до 70% з метою підвищення інвестиційної привабливості галузі, а також створення якісно нових стандартів роботи органів рибоохорони.

Серед основних проблем, які необхідно вирішити для реформування галузі є:

- створення єдиного реєстру водойм, які можуть використовуватися для цілей аквакультури. Поточний стан речей

не дозволяє отримати потенційному інвестору елементарний доступ до інформації щодо характеристик водойм і їх потенційної придатності для розвитку аквакультури, немає зведеної інформації по регіонах;

- скорочення частки тіньового вилову. На сьогоднішній день 2/3 вилову знаходиться в тіні. Цю ситуацію може врегулювати встановлення чітких і прозорих правил лову і його обліку. Необхідно створити такі умови, при яких вигідніше буде працювати в «білу». На жаль, зараз немає можливості оцінити обсяги вилову риби та запаси, що не дає можливості реалізувати планування галузі. Тому посилення ролі рибоохорони як контролюючого ланки також залишається в пріоритеті;

- впровадження системи контролю за походженням риби, яка реалізується;

- впровадження та реалізація програм державної підтримки вітчизняної аквакультури.

Світовий досвід свідчить, що найбільш динамічний розвиток аквакультури спостерігається у країнах, де аквакультурі відведена важлива роль у вирішенні низки соціально-економічних проблем, у першу чергу – голоду і бідності, завдяки масовому виробництву недорогих харчових продуктів для власних потреб, отриманню валютної виручки від виробництва і експорту високоцінної продукції, забезпеченню зайнятості населення [7].

Також негативний вплив на стан підприємств галузі рибиництва спричинила анексія Криму, адже через це Україна зазнала втрат рибного вилову. Зокрема, після анексії Криму, Україна втратила близько 2/3 всього вилову риби. Суттєве підвищення обсягів вирощування ставкової риби можна забезпечити за рахунок надання для рибогосподарських цілей в оренду водних об'єктів місцевого та загальнодержавного значення.

Слід відзначити, що економічна ефективність вирощування продукції вітчизняного рибиництва визначається не лише рівнем її собівартості, але й ринковою ціною, вплив на яку товаровиробник має значно вищий порівняно з іншими видами аграрної продукції. Це обумовлено тим, що на ринок продукція переважно надходить безпосередньо від виробника до споживача, напряму, без участі численних посередників.

Відтак, означений вид агробізнесу є цілком конкурентоспроможним та економічно привабливим з точки зору залучення інвестицій.

Аналіз наявних фактичних статистичних даних основних економічних показників діяльності рибогосподарських підприємств засвідчив, що попри збитковість вирощування риби в окремих областях ця галузь виявилася прибутковою.

Рибництво дозволяє на невеликій площі отримувати високий дохід і потребує мінімум технічних засобів порівняно з іншими галузями аграрного сектору економіки та стійкий платоспроможний попит на продукцію.

Окремо слід врахувати, що в Україні попит на продукцію рибництва є одним із найменш реалізованих, а потенційна фактична ємність цього ринку в 600–650 тис. т може бути збільшена на 30–40 % за рахунок інтенсивного розвитку ставкового рибництва та інших напрямів аквакультури [8].

Сучасні економічні відносини зумовлюють необхідність зміни стратегії ведення рибництва, згідно з якою пріоритетне значення надається нарощуванню валового виробництва та розширенню асортименту продукції із застосуванням сучасних інтенсивних промислових технологій.

Специфічні особливості галузі рибної промисловості вимагають здійснення невідкладної державної підтримки щодо створення сприятливих умов у сфері кредитування та залучення інвестицій. Результати аналізу економічної ситуації України у галузі рибної промисловості, що склалася в рибному господарстві внутрішніх водоймищ, а також тенденції можливих змін свідчать, що в разі відсутності державної підтримки галузі не будуть подолані негативні закономірності в її розвитку.

Для забезпечення розвитку рибпромислової галузі держава повинна провести реструктуризацію податкової та митної політики, фінансування галузі повинно проводитись за рахунок коштів державного бюджету [9].

Також слід проводити фінансування установ освіти та науки, що займаються вивченням, охороною та відтворенням рибних запасів, а також науково-дослідних організацій, які виконують тематичні роботи, що мають загальнодержавне значення. Як бачимо з досвіду зарубіжних держав, у 2014 році Європейська Комісія затвердила ключовий інвестиційний пакет

для галузі рибальства Латвії та сектору аквакультури на суму майже 184 млн. євро, включаючи 139 млн. євро інвестицій ЄС.

Отже, нині підприємства галузі рибництва переживають складні часи, які склалися через фінансові труднощі в державі, а саме: порушення господарських зв'язків, погіршення екологічного стану внутрішніх водойм, недостатній обсяг робіт по відтворенню рибних запасів. Це значно впливає на зменшення обсягів вирощування і вилову товарної риби у внутрішніх водоймах [10].

На нашу думку, для ефективного функціонування підприємств галузі рибництва необхідно провадити інвестиційне кредитування за напрямками:

- сприяння розвитку галузі аквакультури, яка б ґрунтувалася на принципах сталості навколишнього середовища, ефективності використання ресурсів, інновацій, конкурентоспроможності та науковості;
- допомога розвитку сфери реалізації та переробки продукції.

Також, Держрибагентство презентувало концепцію Фонду підтримки розвитку рибного господарства України. «Рибна галузь України повинна фінансуватися за моделлю європейських країн, коли кошти, що згенерувала галузь направляються на її ж розвиток. Йдеться про цільові програми зариблення, меліорації, наукові дослідження та оновлення риболовецького флоту» - про це повідомив голова Держрибагентства Ярема Ковалів [4].

Голова Держрибагентства Ярема Ковалів презентував проект концепції Фонду підтримки розвитку рибного господарства, розробленої спільно з експертами Офісу підтримки реформ «Підтримка впровадження сільськогосподарської та продовольчої політики в Україні» (ЄС).

Експерти Офісу підтримки реформ представили законодавчі зміни, необхідні для створення Фонду. Йдеться про законопроект «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо розвитку рибного господарства)» та про законопроект «Про внесення змін до Закону України "Про рибне господарство, промислове рибальство та охорону водних біоресурсів" (щодо розвитку рибного господарства)». Робота над законодавчою ініціативою тривала протягом лютого-червня 2017 року, в її

рамках експерти Офісу підтримки реформ проаналізували кращі європейські практики регулювання рибної галузі, провели обговорення законопроекту з підприємцями та експертами галузі.

Зокрема, до кінця року Держрибагентство планує вирішити питання зменшення фінансового навантаження на підприємців щодо сплати за землю, збільшити митні ставки на імпорт сортів риби, що можуть вирощуватися в Україні. Також готуються зміни до законодавства, що дозволять надавати підприємствам рибної галузі фінансову підтримку з держбюджету.

Так, у бюджету на 2017 рік передбачено фінансування програми селекції та відтворення водних біоресурсів у внутрішніх водоймах та в Азово-Чорноморському басейні у розмірі 10 млн грн.

«Розвиток рибного фермерства або аквакультури є напрямом, на якому Держрибагентство сконцентрує основні зусилля в 2017 році, повідомив на прес-конференції 24 лютого Голова Держрибагентства Ярема Ковалів. «У світовому виліві риби в 2016 році частка фермерської риби – 52%, а в Україні вона – всього 25%. При цьому наша держава має найбільшу площу поверхонь внутрішніх водних об'єктів в Європі. Ми бачимо колосальний потенціал до розвитку аквакультури, до того, щоб бути європейським лідером в галузі», - заявив Ковалів [4].

Державна підтримка у сфері аквакультури надається відповідно до Законів України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24 червня 2004 р., «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» від 9 лютого 2012 р. та інших законодавчих актів.

Згідно зі ст. 22 Закону України «Про аквакультуру» державна підтримка у сфері аквакультури здійснюється за такими напрямками: 1) стимулювання виробництва якісної та екологічно безпечної продукції аквакультури, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках; 2) розвиток та фінансування селекційно-племінної роботи, включаючи створення і підтримання суб'єктів племінної справи у риборицтві, маточних стад та генофондних колекцій об'єктів аквакультури; 3) підвищення рибопродуктивності водних об'єктів (їх частин) шляхом штучного розведення (відтворення) водних біоресурсів; 4) відновлення чисельності популяцій рідкісних і зникаючих видів

гідробіонтів; 5) стимулювання розвитку національного виробництва кормів для об'єктів аквакультури; 6) організації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт у сфері аквакультури; 7) поширення та впровадження у виробництво наукових розробок; 8) фінансування наукових досліджень у сфері аквакультури за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів інноваційних програм і проектів та інших джерел, не заборонених законом; забезпечення проведення протиепізоотичних заходів тощо [2].

Разом із експертами Офісу підтримки реформ «Підтримка впровадження сільськогосподарської та продовольчої політики в Україні», що фінансується ЄС, Держрибагентство працює над законопроектом про сертифікат походження риби. Він унеможливить реалізацію браконьєрської риби, тим самим відкривши нові ніші для легальних виробників. Разом з експертами ведеться робота і над законопроектом про створення Фонду підтримки рибної галузі. Кошти з Фонду за прозорим механізмом мають розподілятися на програми зариблення, меліорації та підтримку підприємців аквакультури [4].

Отже, концепція підтримки рибної галузі України направлена на :

- перегляд та напрацювання законодавчої бази, що сприятиме інвестиційній привабливості галузі та її дерегуляції, модернізації та розвитку аквакультури;
- покращення фінансово-кредитного забезпечення рибної галузі;
- забезпечення ефективності міжнародної діяльності України в галузі рибного господарства;
- забезпечення повноти науково-технічної бази рибогосподарських наукових установ для забезпечення здійснення об'єктивної та незалежної оцінки стану запасів водних біоресурсів та управління;
- залучення інвестицій для підприємств галузі рибництва України шляхом створення сприятливого інвестиційного клімату в державі.
- забезпечення рівних ринкових умов для виробників рибної продукції - підтримка вітчизняного виробника продукції шляхом введення підвищених митних тарифів на продукцію

аквакультури, імпортовану Україною, за умови можливості налагодження виробництва аналогічної продукції в Україні.

Отже, лише інвестиційне кредитування та комплексний підхід до вирішення проблем фінансового забезпечення підприємств галузі рибництва може покращити фінансово-економічний стан аквакультури в Україні.

Бібліографічні посилання

1. Сучасний стан та напрями розвитку рибного господарства у внутрішніх водоймах України / Самофатова В.А. // Економіка харчової промисловості № 2(26) 2015

2. Закон України «Про аквакультуру» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5293-17>

3. Рибний дисбаланс. На фоні збільшення вилову риби в Україні суттєво знижується її споживання / Бізнес-публікації від 12 січня 2016 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://msb.aval.ua/news/?id=25024>

4. Державне агентство рибного господарства України. Офіційний сайт [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://darg.gov.ua/>

5. Фінансове забезпечення сталого використання водних біоресурсів підприємств галузі рибництва / Катан Л.І., Добровольська О.В., Деревенець В.М. // Серія Економічні науки Випуск 24. Частина 2. 2017

6. Рибництво: потенціал є / Кернасюк Ю. // Економічний гектар №11(282) червень 2014

7. Розвиток аквакультури в Україні: проблеми і завдання [Електронний ресурс] - Режим доступу: // <http://agroua.net/animals/catalog/ag-27/a-0/info/aig-90/>

8. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, №41, ст.344 «Постанова про концепцію розвитку рибного господарства України» від 13.07. 2000 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1885-14>

9. Особливості правового регулювання рибного господарства в Україні / Марченко С. І. // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2016. – Вип. 243

10. Оцінка попиту на рибу та рибну продукцію в умовах глобальних трансформаційних процесів / Деренько О.О. // Глобальні та національні проблеми економіки.- 2016, Випуск 13.

© Зубко О.В., Катан Л.І., 2017

3.6. Методика вимірювання якості прибутку сільськогосподарських підприємств

Становлення та розвиток ринкової економіки вимагають теоретичного переосмислення економічних явищ, процесів і результатів. Значною мірою адаптація підприємств до змін зовнішнього та внутрішнього середовища визначається фінансовими результатами їх функціонування, зокрема, формуванням прибутку.

Важливою категорією економіки в цілому та головною метою здійснення підприємницької діяльності виступає прибуток. Провідну роль відіграє у фінансовій системі поняття якості прибутку, а тому незмінно привертає увагу дослідників.

Питання методики вимірювання якості прибутку сільськогосподарських підприємств висвітлювали в своїх працях багато науковців, серед яких можна виділити наступних: Бернштейн Л. А., Бланк І.А., Іонова А.Ф., Селезнєва Н.Н., Русак Н. А., Хістева О.В., Цибок О.В.

Прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану.

В сучасних умовах господарювання важливу роль відіграють якісні характеристики розвитку підприємства. Тому при управлінні прибутком підприємства важливо враховувати саме цей аспект. Першочерговим стає питання отримання прибутку необхідної якості за заданого його обсягу.

Проблема сутності і оцінки якості прибутку є достатньо новою проблемою. Термін «якість прибутку» характеризує економічні відношення, що пов'язані з отриманням певного прибутку на якісній основі і відображають способи фінансового забезпечення та механізми взаємодії всіх основних елементів виробництва по досягненню поставленої мети. Оцінка рівня якості фінансового результату (прибутку) підприємства є самостійною задачею і значення її зростає прогресуючими темпами [2, 4, 10, 12].

М. Баканов, Л. Бернштейн, І. Бланк, Ф. Бутинець, О. Зінченко, В. Мелетьєва, Є. Мних, Н. Подлужна, А. Турило, О. Чимириш та ін. вважають за необхідне визначити окремо економічні категорії «прибуток» та «якість прибутку», а вивчення якості прибутку здійснювати за багатьма критеріями.

Так, Бернштейн Л. А. Елісєєв І. І., Соколов Я.В, Бутинця Ф.Ф., якість прибутку пов'язують з проблемою достовірності й реальності звітності та частотою зміни облікової політики, однак вони не акцентують уваги на джерелах формування прибутку [1].

Інші вчені, Бланк І. А., Баканов М.І., Мелетьєва В.В., вважають, що якість прибутку – це узагальнена характеристика джерел формування прибутку, однак перспектива отримання його в подальшому періоді і можливість використання в інвестиційній та фінансовій діяльності ними не розглядається [2].

Слід зауважити, що категорія «якість прибутку» охоплює не тільки етап формування прибутку, а також етапи розподілу і використання прибутку, оскільки характеризує операційний, інвестиційний і фінансовий прибуток [9].

Якість прибутку як об'єкт управління представляє собою сукупність функціональних характеристик, зміст яких відповідає стратегічним цілям підприємства. Основними характеристиками прибутку високої якості є безпека, достовірність, надійність [11].

Висока якість операційного прибутку характеризується зростанням обсягу випуску продукції, зниженням рівня операційних витрат тощо, а низька – зростанням цін на продукцію без збільшення обсягу її випуску й реалізації в натуральних показниках.

Складові якості прибутку розглянемо на рис.1

Виходячи із цього, якість прибутку визначається її реальною цінністю і кількісно вимірюється відношенням прибутку від операційної діяльності ($Πo$) до загального фінансового результату від звичайної діяльності підприємства:

$$K = \Pi o / \Pi \quad (1)$$

Чим вище це співвідношення, тим вища якість прибутку й навпаки. Одночасно цей показник можна використовувати як критерій оптимізації фінансового стану підприємства.

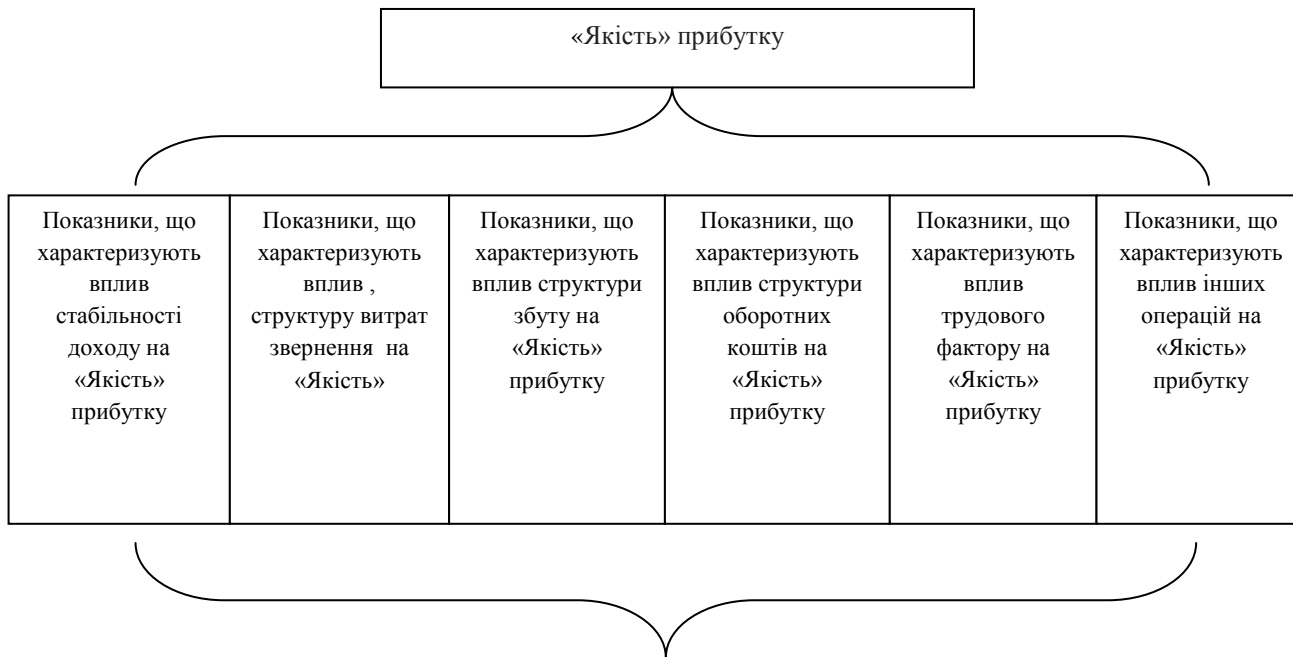


Рис. 1. Складові якості прибутку сільськогосподарських підприємств [6]

Одним з важливих критеріїв високої якості прибутку є реальність відображення фінансових результатів у звітності підприємства. Підтвердження достовірності такої інформації здійснюється аудитором на основі перевірки правильності та реальності показників [7].

Отже, висока якість прибутку характеризується:

- зростанням обсягу випуску продукції;
- зниженням операційних витрат;
- іншими джерелами, які належать переважно за рахунок інтенсивних чинників.

Низька якість прибутку характеризується:

- зростанням цін на продукцію без збільшення обсягу її випуску і реалізації в натуральних показниках, зокрема за рахунок монополю високих цін;
- невідповідністю ціни і якості продукції, що призводить до отримання «незаробленого» прибутку.

Ми погоджуємося з пропозицією Терещенко О.О., що, для визначення рівня якості операційного прибутку потрібно розробити відповідні критеріальні ознаки. Необхідно враховувати, що поняття «висока» і «низька якість» стосуються також фінансового, інвестиційного і загального прибутку підприємства.

Таке визначення категорії «якість прибутку» з позиції якісної оцінки свідчить, що чим вищий рівень інноватизації виробництва і краща система його організації та управління, тим вищою за інших рівних умов буде якість прибутку.

Об'єктом аналізу якості прибутку можуть бути всі фінансові результати і всі стадії їх формування. Однак, так як різні групи користувачів фінансовою інформацією переслідують різні цілі, то і об'єкт аналізу визначається конкретно в кожному випадку.

Оцінка якості чистого прибутку може бути виконана з урахуванням угруповання факторів, що впливають на її формування, за наступними напрямками:

- аналіз бухгалтерської облікової політики та оцінка ролі бухгалтерських методів у формуванні чистого прибутку;
- аналіз і оцінка ролі виробничих факторів формування прибутку від продаж, стабільності прибутку від продаж як головного елемента загальної суми прибутку;

- аналіз динаміки продаж і ринкової частки компанії;
- аналіз і оцінка складу та структури інших доходів, характеру їх формування;
- аналіз і оцінка податкової облікової політики та впливу податкових платежів на чистий прибуток;
- аналіз нефінансових показників, що відображають вплив на фінансові результати факторів зовнішнього середовища, ефективність управління організацією, рівень кваліфікації персоналу та інші подібні фактори.

Основним показником оцінки якості прибутку підприємства слід вважати частку прибутку від основної діяльності у величині фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, оскільки саме прибуток від основної діяльності є основним джерелом формування прибутку підприємства.

Таким чином, аналітико-графічний підхід до вимірювання якості прибутку дозволяє: удосконалити в цілому теоретично-методичні підходи до управління прибутком і безпосередньо оцінки його якісної складової; наочно і доступно з геометричних засад показати логіку формування якості прибутку підприємства; розкрити зміст і вплив окремих складових авансованої вартості на рівень якості прибутку підприємств.

На основі досліджень Скалюк Р.В., Дроздов О.А., Нагайчук В.В. розглянемо послідовність розрахунків із визначення якості фінансового результату за поданим методичним підходом передбачає реалізацію таких етапів:

1. Сформувати масив вихідної інформації щодо фінансових результатів від основної діяльності та звичайної діяльності до оподаткування за підприємствами вибіркової сукупності за визначений період часу.

2. Визначити коефіцієнт якості фінансового результату за кожним із підприємств вибіркової сукупності за окремі періоди.

3. Визначити рівень якості фінансового результату. Для оцінювання рівня якості фінансового результату використати відповідну шкалу оцінювання.

4. Визначити варіацію коефіцієнта якості фінансових результатів за кожним із підприємств вибіркової сукупності.

5. Оцінити стійкість джерел формування фінансового результату за кожним із підприємств [3,5,8].

У підсумку зробимо висновок що за допомогою даних методичних підходів можливо визначити за рахунок чого можливе збільшення рівня якості фінансових результатів.

Таким чином, прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, і чим вище рівень прибутку, тим менш потреба підприємства у залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і вище рівень самофінансування свого розвитку.

Економічний ефект у вигляді прибутку безпосередньо пов'язаний з усіма економічними ресурсами підприємства та виникає в процесі їх безпосереднього використання. Тому від стану ресурсів, їх збалансованості та ефективного використання залежить ефективність усієї виробничо- господарської діяльності підприємства. Конкретний розмір та якість прибутку підприємства утворюються в процесі його економічної діяльності.

Найважливішими факторами росту прибутку є збільшення обсягу реалізації продукції, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, поліпшення якості продукції. Отже, основним джерелом зростання прибутку є зниження собівартості та збільшення доходу від реалізації, що досягається зростанням обсягу продажу продукції, поліпшенням її якості, розширенням асортименту та пошуками ринків збуту продукції з найбільш вигідною ціною.

Таким чином, досліджена послідовність розрахунків і визначення якості прибутку дозволить більш повно і ґрунтовно визначити вплив якості прибутку на стратегії розвитку підприємства та збільшення фінансових результатів від своєї господарської діяльності.

Бібліографічні посилання

1. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] / Л. А. Бернстайн ; пер. с англ. ; научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И. И. Елисеев ; гл. редактор серии проф. Я. В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 624 с
Економічний аналіз [Текст] : навч. посібн. / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : Рута, 2003. – 680 с.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. 2-е изд., расш. и доп. / Бланк И.А. – К.: Ника- Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
3. Дроздов О. А. Система количественных показателей качества прибыли предприятия / О. А. Дроздов // Экономический

анализ: теория и практика. – 2010. – № 17 (182). – С. 22–28. Drozdov, O.A. (2010), Sistema kolichestvennyh pokazatelej kachestva pribyli predpriyatija, Jekonomicheskij analiz: teoriya i praktika, No. 17 (182), pp. 22–28.

4. Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н. Финансовый анализ: учеб. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. – 624 с.

5. Нагайчук В. В. Вплив якості прибутку підприємства на його функціонування / В. В. Нагайчук // Економіка розвитку. – 2013. – № 1. – С. 73–77. Nagajchuk, V.V. (2013), Vplyv jakosti prybutku pidpryjemstva na jogo funkcionuvannja, Ekonomika rozvytku, No. 1, pp. 73–77.

6. Нарезнева О. В Система показателей анализа «Качества» прибыли. / О.В. Нарезнева// Сибирский торгово-экономический журнал №9, 2009 г. – С.25-26

7. Русак Н. А. Оценка качества прибыли / Н. А. Русак, В. А. Русак // Финансовый анализ субъекта хозяйствования : справ. пособие. – Минск : Вышш. шк., 1997. – С. 183-186.

8. Скалюк Р. В. Якість фінансового результату господарської діяльності промислового підприємства [Електронний ресурс] / Р. В. Скалюк. – Режим доступу : http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2010_4_/08st.pdf. Skaljuk, R.V. Jakist' finansovogo rezul'tatu gospodars'koj dijal'nosti promislivogo pidpriemstva, available at: http://www.archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Nvfbi/2010_4/08st.pdf

9. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю: монографія / Л.В. Балабанова, Ю.М. Логвіна. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2012.- 250 с.

10. Хістева О.В. Якість прибутку та його вплив на сталий розвиток торговельного Економічна безпека Вісник економіки транспорту і промисловості № 29, 2010 99 підприємства: автореф.дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.05 «Економіка» / О.В.Хістева. – Донецьк, 2006. – 26 с.

11. Цибок О.В. // Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур на сучасному етапі трансформації економічної системи. Формування ринкових відносин в Україні № 3 2005 г. – С. 137-140.

12. Як виростити і продати консалтингову компанію. Management Consulting News [Електронний ресурс] : За матеріалами «How to Grow and Sell a Consulting Firm» / Management Consulting News. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/consulting/cons044.html>.

© Пастушенко А.П., 2017

3.7. Оцінка ефективності управління витратами підприємств овочівництва

Управління витратами дає уявлення про те, ціною яких втрат досягнутий економічний ефект. У формі ресурсів, витрат, прибутку в аграрному виробництві виступає економічний ефект. Ефективність форм і методів господарювання тим вище, чим більше ефект (результат) і менше ресурси (витрати). Існує певний зв'язок між ресурсами і економічним ефектом, адже перші виступають абсолютною величиною витрат живої праці, основних та матеріальних оборотних коштів, а в формі других – зниження їх величини, економія.

Оцінка ефективності управління витратами підприємств овочівництва в системі економічного механізму господарювання базується на використанні системи показників, практичне значення якої націлене на кількісне та пофакторне виявлення змісту його критерію, відображення в узагальненому вигляді ефективності використання виробничих ресурсів. Необхідність використання системи показників на сільськогосподарських підприємствах обумовлена різним характером вимірювання економічного ефекту; характером ресурсів і витрат, які також відрізняються за своєю економічною природою, адже їх не завжди можливо порівняти. Такі показники доцільно поділяти на узагальнюючі та часткові. Обсяг виробництва та якість продукції, продуктивність праці, фондівіддачу, матеріалівіддачу, витрати виробництва продукції в овочівництві пропонуємо відносити до числа часткових показників. Важливо мати разом з тим один узагальнюючий показник, який надавав би найбільш повну кількісну оцінку ефективності економічного механізму і управління витратами. Відповідно до основних методологічних та методичних засад щодо ресурсного забезпечення виробництва одним із них виступає рентабельність або прибутковість виробництва [4].

Рентабельність відображає ефективність управління сільськогосподарським виробництвом та знаходить своє відображення в наявності прибутку, який характеризує кінцеві економічні показники не тільки в сфері виробництва сільськогосподарської продукції, а й у сфері її реалізації. Він – фокус, в якому знаходять відображення всі складові ефективності

сільськогосподарського виробництва. При незмінних цінах збільшенню прибутку сприяє зниження витрат на заробітну плату та матеріальних витрат у розрахунку на одиницю продукції [1].

Головним факторним ланцюжком, який формує прибуток овочевих підприємств, є наступна послідовність: Витрати – Обсяг виробництва – Прибуток. Аналіз взаємозалежності елементів цього ланцюжка лежить в основі оцінки управління витратами в системі економічного механізму господарювання. В овочівництві досить часто спостерігаються коливання обсягів виробництва і реалізації продукції, що призводить до збільшення частки постійних витрат у сукупних затратах. Ці процеси суттєво позначаються на коливанні собівартості овочів відкритого ґрунту, відповідно, і на прибутку.

Розподіл витрат в овочівництві на постійні та змінні дає змогу визначити динамічність і залежність витрат від різних чинників, здійснити аналіз та контроль за витратами підрозділів господарства, виявити роль і місце окремих видів витрат у процесі виробництва, а також застосовувати обґрунтовані управлінські рішення. У тому випадку, якщо площа вирощування овочів відкритого ґрунту виступає як відома величини, то умовно-змінні витрати приймають форму постійних витрат, тобто в певному релевантному діапазоні, під яким розуміють межу діяльності, у якій зберігається взаємозв'язок витрат їх фактором, ці витрати можуть приймати форму постійних, однак коли приймається рішення на перспективу, то в розрахунках потрібно приймати ці витрати, як умовно-змінні, адже їх величина залежить не тільки від врожайності, а і від площі посіву.

Поділ витрат щодо вирощування овочів відкритого ґрунту на постійні та умовно-змінні необхідно здійснювати в розрізі виробничих процесів, які виступають головним фактором при їх формуванні (табл. 1).

Склад окремих технологічних процесів вирощування овочів відкритого ґрунту залежить від забезпеченості технікою, специфіки діяльності структурних підрозділів через відмінності у технології при виконанні певних робіт тощо.

Витрати на засоби захисту рослин залежать від площі посіву, тому включаються до складу змінних витрат. Якщо б досліджувалися овочі закритого ґрунту, то ці витрати необхідно включати до складу постійних, адже вони залежатимуть від

площі приміщень, де буде розміщений розсадний матеріал.

Таблиця 1

Поділ витрат при вирощуванні овочів відкритого ґрунту на постійні (П) та умовно-змінні (УЗ) залежно від обсягів виробництва*

Показник	Виробничий процес					
	Обробіток ґрунту	Посів	Удобрення	Догляд за посівами	Збирання урожаю	Зберігання урожаю
Оплата праці	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ
Відрахування на соціальні заходи	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ
Насіння	-	УЗ	-	-	-	-
Мінеральні добрива	УЗ	-	УЗ	УЗ	-	-
Органічні добрива	УЗ	-	УЗ	УЗ	-	-
Засоби захисту рослин	УЗ	-	УЗ	УЗ	-	УЗ
Паливо-мастильні матеріали	УЗ	УЗ	УЗ	УЗ	УЗ	УЗ
Електроенергія	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ
Амортизація	П	П	П	П	П	П
Поточний ремонт основних засобів	П	П	П	П	П	П
Плата за оренду земельних ділянок	П	П	П	П	П	П
Інші матеріальні витрати (включаючи фіксований податок)	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ	П/УЗ
Плата за користування позичками банків	П	П	П	П	П	П
Страхові платежі	П	П	П	П	П	П

*Розробка автора на основі [2,3,5].

Існують також особливості розподілу щодо нарахування заробітної плати. Працівникам, які входять до складу основного персоналу підприємства, заробітна плата нараховується погодинно, тому такі витрати відносяться до постійних. В результаті нарахування працівникам заробітної плати за відрядною формою виникнуть умовно-змінні витрати. Витрати на оплату праці сезонним працівникам будуть віднесені до умовно-змінних витрат, оскільки їх нараховуватимуть за фактично виконаних обсяг робіт.

Розуміння взаємозв'язку між витратами та певними факторами дозволяє передбачити майбутні релевантні витрати, необхідні для прийняття управлінських рішень. Вивчення поведінки витрат можливе в результаті побудувати їх функції – математичного опису взаємозв'язку витрат та їх фактору.

$$y = a + bx \quad (1)$$

- де y – загальні витрати,
- a – загальні постійні витрати,
- b – змінні витрати на одиницю діяльності,
- x – значення фактору (чинника) витрат.

При аналізі поведінки витрат досить часто використовуються методи мінімуму та максимуму, а також методи регресійного аналізу [3]. Значенням фактору є обсяг виробництва овочів відкритого ґрунту, а в якості залежної змінної обрані сукупні витрати на їх виробництво. Результати спостереження господарської діяльності груп сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2012-2016 рр. містить сформований масив інформації. В результаті відмінностей в спеціалізації, рівні використання земельних угідь, основних і оборотних виробничих фондів, продуктивності праці і т.д. виникають розбіжності в структурі витрат однакових видів продукції в різних господарствах. В таких умовах виникає необхідність розподілу всіх сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, що займаються вирощуванням овочів відкритого ґрунту, на декілька груп, адже раціональне використання всіх ресурсів має пропорційну залежність від рівня їх оптимальної концентрації в розрахунку на 1 га посіву. Виходячи з обсягів зібраної площі виділено 4 групи

сільськогосподарських підприємств: 1 група – до 10 га; 2 група – від 11 га до 50 га; 3 група – від 51 га до 100 га; 4 група – від 101 га.

З метою визначення лінії максимальної відповідності умовам при розрахунку змінної та постійної складових витрат, забезпечення захист від можливих помилок для поділу сукупних витрат на постійні і змінні був використаний метод регресійного аналізу. За допомогою «Пакету аналізу», реалізованого в *MS Excel*, були здійснені розрахунки і отримані лінійні рівняння поведінки витрат при вирощуванні овочів відкритого ґрунту для чотирьох груп підприємств Дніпропетровської області:

$$TC = FC + VC * Q \quad (2)$$

де *TC* – загальні витрати на вирощування овочів відкритого ґрунту, грн;

FC – постійні витрати на вирощування овочів відкритого ґрунту, грн;

VC – змінні витрати на вирощування 1 т овочів відкритого ґрунту, грн/т;

Q – обсяг виробництва овочів відкритого ґрунту, т.

Рівняння витрат на вирощування овочів відкритого ґрунту підприємствами Дніпропетровської області матиме наступний вигляд:

$$\text{I група} \quad TC = 582349 + 1842,2 * Q \quad (3)$$

$$\text{II група} \quad TC = 515378 + 1630,1 * Q \quad (4)$$

$$\text{III група} \quad TC = 397744 + 1258,4 * Q \quad (5)$$

$$\text{IV група} \quad TC = 465879 + 1473,3 * Q \quad (6)$$

Отже, в підприємств III групи найнижчі показники змінних та постійних витрат у розрахунку на 1 т продукції, що сприяє досягненню найкращих економічних результатів. Даний ефект досягнуто за рахунок оптимальних розмірів посівних площ (51-100 га), переваг крупнотоварного виробництва (нижчий рівень капіталовкладень на одиницю продукції у більших підприємствах, використання системи сівозмін та ін.) та ін.

Управлінські моделі, засновані на вивченні взаємовідносин витрат, обсягів виробництва і прибутку розглядаються через пошук точки беззбитковості, яка характеризує обсяг виробництва

овочів відкритого ґрунту, після досягнення якого підприємство починає одержувати прибуток.

Розрахунок точки безбитковості при вирощуванні овочів відкритого ґрунту сільськогосподарськими підприємствами Дніпропетровської області було здійснено за допомогою *MS Excel* (табл. 2)

Таблиця 2

Безбитковий об'єм реалізації овочів відкритого ґрунту за групами підприємств Дніпропетровської області, 2016р. *

Показник	Група підприємств			
	I	II	III	IV
Маржинальний дохід, грн	1709,01	2050,95	2595,89	2478,08
Точка безбитковості: натуральний вимірник, т	340,75	251,29	153,22	188,0
Грошовий вимірник, грн	1210,01	924,98	590,49	742,81
Коефіцієнт безбитковості	0,98	1,15	1,24	1,19

*Розрахунки автора

Маржинальний дохід виникає в результаті продажу додаткової тони продукції. В результаті проведених розрахунків найвищий дохід в III групі підприємств, а найнижчий – в I групі. Зі зміною величини посіву відбувається зміщення точки безбитковості від 340,75 т в I групі досліджуваних підприємств, до 153,22 т в третій та 188,0 т в четвертій групах. Дану тенденцію підтверджує коефіцієнт безбитковості, що коливається від 0,98 до 1,24.

Важливим напрямком аналізу взаємозв'язку ланцюжка «Витрати – Обсяг – Прибуток» є аналіз чутливості. На величину виручки від реалізації овочів відкритого ґрунту впливають зростання цін при реалізації продукції, зменшення змінних та постійних витрат, збільшення обсягів реалізації. Для виявлення впливу доцільно проводити аналіз чутливості витрат до кожної з груп підприємств, який показує ступінь впливу основних елементів вартості на прибуток від реалізації. При аналізі необхідно брати до уваги, що зміни елементів вартості повинні бути пропорційними та послідовними (табл. 3).

В цілому, найбільший обсяг виручки підприємства отримуватимуть за рахунок збільшення обсягів реалізації, а точка

безбитковості сягатиме найнижчих показників при зменшенні постійних витрат.

Таблиця 3

Аналіз чутливості витрат при вирощуванні овочів відкритого ґрунту за групами сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області, 2016р.*

Показник	Група підприємств			
	I	II	III	IV
Збільшення обсягу реалізації на 20%				
Постійні витрати, тис. грн	582,35	618,46	397,71	465,88
Змінні витрати, грн	1842,00	1630,00	1258,00	1473,00
Точка безбитковості: натуральний вимірник, т	521,27	221,90	153,22	188,00
грошовий вимірник, тис. грн	1542,53	980,14	590,49	742,81
Виручка, млн.грн	634,92	1576,92	1785,12	1967,64
Зростання цін на реалізовану продукції на 20%				
Постійні витрати, тис. грн	582,35	618,46	397,71	465,88
Змінні витрати, грн	1842,00	1630,00	1258,00	1473,00
Точка безбитковості: натуральний вимірник, т	282,13	213,05	133,41	162,15
грошовий вимірник, тис. грн	1102,03	862,65	565,58	704,72
Виручка, млн.грн	582,01	1445,51	1636,36	1803,67
Зменшення змінних витрат на 20%				
Постійні витрати, тис. грн	582,35	618,46	397,71	465,88
Змінні витрати, грн	1473,61	1304,01	1006,41	1178,41
Точка безбитковості: натуральний вимірник, т	280,32	216,82	139,68	168,03
грошовий вимірник, тис. грн	995,44	798,12	538,32	663,89
Виручка, млн.грн	531,13	1414,12	1571,14	1754,25
Зменшення постійних витрат на 20%				
Постійні витрати, тис. грн	465,88	412,30	318,19	372,27
Змінні витрати, грн	1842,00	1630,00	1258,00	1473,00
Точка безбитковості: натуральний вимірник, т	272,60	201,03	122,58	150,40
грошовий вимірник, тис. грн	968,01	739,98	472,39	594,24
Виручка, млн.грн	529,89	1409,21	1562,47	1701,48

*Розрахунки автора .

При збільшенні обсягів реалізації на 20% найбільшу виручку, в розмірі 1967,64 млн.грн., отримують підприємства IV групи. Найнижчий рівень точки безбитковості у розмірі 153 т овочів відкритого ґрунту у підприємств, що належать до III групи. При

зростанні цін на реалізовану продукцію найменшу виручку, в розмірі 582,01 млн.грн., та найвищу точку беззбитковості, на рівні 282,13 т., отримують підприємства І групи. Зменшення змінних витрат на 20% спричинило зростання виручки від реалізації в середньому на 10-12% та зменшення точки беззбитковості як в грошовому, так і в натуральному вимірнику. У зв'язку з випереджаючим зростанням цін на енергоносії, промислову продукцію і послуги над зростанням цін на овочеву продукцію, точка беззбитковості для досліджуваних груп сільськогосподарських підприємств буде зміщуватися вправо, тобто для отримання прибутку необхідно буде підвищувати урожайність овочів відкритого ґрунту та знижувати їх собівартість, а в іншому випадку виробництво буде збитковим. Тільки перевищення беззбиткового рівня врожайності гарантує отримання прибутку підприємствами овочівництва. Якщо ціни реалізації збільшуються, то для покриття витрат необхідно буде реалізувати менший обсяг продукції. При зниженні цін реалізації овочів беззбитковий обсяг їх виробництва та реалізації в кількісному вираженні збільшиться пропорційно зменшенню ціни.

Зростання цін на ресурси, що споживаються в процесі виробництва підприємствами овочівництва, призводить до збільшення беззбиткового обсягу виробництва.

На ранніх стадіях життєвого циклу вирощування овочів відкритого ґрунту, коли ще не подолано точку беззбитковості, досліджуваним групам підприємств необхідно звернути увагу на зниження постійних витрат. Це можливо за рахунок використання короткострокових форм лізингу транспортних засобів, продажу частини невикористаних основних засобів і нематеріальних активів, скорочення адміністративних витрат тощо.

При управлінні змінними витратами необхідно націлити управлінський персонал щодо забезпечення постійної їх економії тому, що між сумою цих витрат і обсягом продажів існує пряма залежність. Забезпечення цієї економії до подолання товаровиробниками точки беззбитковості веде до зростання маржинального доходу, а після подолання – до зростання прибутку підприємств овочівництва. Економія змінних витрат при вирощуванні овочів відкритого ґрунту можлива за рахунок

забезпечення вигідних для підприємства умов товаропостачання, зниження чисельності працівників за умови забезпечення зростання продуктивності праці, скорочення терміну поставки овочів та ін.

Після досягнення точки безбитковості при вирощуванні овочів відкритого ґрунту підприємство в змозі визначити темпи зростання прибутку, які слід очікувати в майбутньому за існуючих ціни реалізації та обсягу витрат. Для цього доцільно використовувати операційний леверидж (важіль), як механізм управління прибутком в умовах зміни обсягу реалізації продукції на основі оптимізації співвідношення постійних та змінних витрат. Чим вище значення коефіцієнта на досліджуваних підприємствах, тим більше вони спроможні збільшувати темпи приросту прибутку по відношенню до темпів приросту обсягів виробництва та реалізації. В даному випадку постійні витрати використовуються як важіль для досягнення тих чи інших змін у прибутку внаслідок змін обсягів реалізації [5].

Отже, чим більша питома вага постійних витрат при вирощуванні овочів відкритого ґрунту, тим вищий операційний леверидж, що зумовлює більше зростання величини прибутку при зміні виручки від реалізації. Підприємства овочівництва з метою впливу на операційний ризик та рівень фінансового результату можуть встановлювати оптимальне співвідношення постійних і змінних витрат, віддавши перевагу високому або низькому операційному левериджу.

Паралельно з операційним левериджем необхідно розглядати показник «ефект операційного левериджу», який дозволяє визначити як зміниться прибуток підприємства при зміні обсягу товарообороту на 1%. Він є основою для вибору стратегії в управлінні підприємствами овочівництва щодо витрат і відображається співвідношенням суми постійних витрат та прибутку від операційної діяльності [6]. Але слід брати до уваги, що ефект показника доцільний лише в короткостроковому періоді тому, що постійні витрати незмінні лише протягом короткого відрізка часу. Як тільки в процесі збільшення обсягів реалізації відбувається чергове збільшення суми постійних витрат підприємству необхідно буде долати нову точку безбитковості.

Для оцінки ефективності управління сільськогосподарських підприємством в області витрат, прибутку та асортименту продукції розраховують коефіцієнт реагування витрат та доходності витрат. Коефіцієнт реагування характеризується співвідношенням темпів зростання витрат і темпів підвищення ділової активності підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації. Позитивно оцінюється зменшення коефіцієнту в динаміці за умови що його значення не перевищує одиниці. Доходність операційних витрат характеризує величину доходів, що припадають на 1 грн. понесених витрат; розраховується як відсоткове відношення доходів до величини операційних витрат. На підставі розглянутих вище показників можливо провести оцінку ефективності управління витратами (табл. 4).

Таблиця 4

Оцінка ефективності управління витратами овочів відкритого ґрунту за групами підприємств Дніпропетровської області*

Показник	Група підприємств			
	I	II	III	IV
Коефіцієнт операційного левериджу	0,39	0,34	0,24	0,29
Ефект операційного левериджу	4,19	3,98	3,88	5,22
Коефіцієнт реагування витрат	1,02	0,97	0,84	1,01
Доходність витрат, %	100,17	100,61	101,89	101,81

*Розрахунки автора.

Найвищий рівень витрат у підприємств III та IV груп – 101,89% та 101,81% відповідно. Коефіцієнт операційного левериджу та ефект операційного левериджу найнижчі у підприємств III групи, що свідчить про оптимальне поєднання постійних та змінних витрат в процесі вирощування овочів відкритого ґрунту. Збільшити потенціал формування операційного прибутку підприємства дозволяє цілеспрямоване управління постійними та змінними витратами, оперативна зміна їх співвідношення при не постійних умовах господарювання.

Розрахунки показали, що за групами сільськогосподарських підприємств просліджується пряма залежність коефіцієнту

операційного левериджу від виробничих витрат при вирощуванні овочів відкритого ґрунту. Оптимальне поєднання постійних та змінних витрат в III групі досліджуваних підприємств, в яких на 1% витрат припадає 1,89% прибутку.

Бібліографічні посилання

1. Бланк І. А. Управління прибутком / І. А. Бланк. – К.: Ніка-Центр, 1998. – 544 с.

2. Дороженко Л. І. Проблематика та практика розподілу витрат на постійні та змінні / Л. І. Дороженко // Економічний простір. – 2013. – № 76. – С. 200-209.

3. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О. Д. Каверина. – Москва: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

4. Основи економічної теорії: навч. посібник / За ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 1999. – 467 с.

5. Черленяк І. І. Особливості формування операційного прибутку та механізми управління ним / І. І. Черленяк, Н. Н. Пойда-Носик, П. П. Гаврилко. // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Економіка. – 2011. – №10. – С. 80-88.

6. Чернецька О.В. Операційний ліверидж як інструмент управління витратами в сільськогосподарських підприємствах / О.В. Чернецька // Інноваційна економіка. – 2010. – №3. – С.130-134.

© Шутько Т.І., 2017

3.8. Класифікація складових ресурсного потенціалу аграрних підприємств

Ефективне і конкурентоспроможне функціонування кожного окремого сільськогосподарського підприємства є практично неможливим без якісного і економічно обґрунтованого розвитку його ресурсного потенціалу. У сучасних умовах, коли значна частина господарств знаходиться у кризовому фінансовому стані, їх важливим завданням є одержання максимальних прибутків при мінімальних витратах ресурсів. Однак, на жаль, нині значна частина підприємств все більше втрачає можливості здійснення навіть простого відтворення свого ресурсного потенціалу. Гострий дефіцит виробничих ресурсів та їх структурна розбалансованість призводять до зниження темпів економічного

розвитку аграрного сектора економіки, потенційні можливості якого використовуються не повною мірою, що гальмує вирішення існуючих нині економічних, соціальних та екологічних проблем.

Матеріальною основою виробництва аграрних підприємств є продуктивні сили, до складу яких входять засоби і предмети праці та робоча сила в їх органічному поєднанні. Рівень розвитку продуктивних сил визначається рівнем розвитку аграрних відносин та функціонуючим механізмом господарювання. В сучасних умовах розвитку аграрних підприємств відбувається поєднання ринкового механізму саморегулювання ресурсного потенціалу аграрних підприємств з державним регулюванням економіки. Саме тому серед джерел розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств ми називаємо ціноутворення і конкуренцію, державне регулювання економіки і соціально-культурне середовище, ресурсозбереження тощо.

Внаслідок взаємодії повного обсягу ресурсів, що є складовими системи ресурсного потенціалу аграрних підприємств, утворюють нові якості, яких не має кожен окремий вид ресурсу. Із сутності та визначення механізму з'ясуємо, що внаслідок взаємодії ресурсів, котрі створюють систему управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, з'являються нові якості, яких не має кожний окремий вид ресурсу зазначених підприємств (рис. 1) [1].

За своєю природою синергічний ефект є організаційним ефектом, тому завдання дослідження полягає в тому, щоб знайти оптимальний набір ресурсів і так поєднати їх між собою, використовуючи прогресивні форми організації, при якому синергія забезпечувала б якісне і кількісне зростання ефективності системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств.

В нашому дослідженні доцільно розглядати дію синергічного ефекту як позитивний результат діяльності системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств відносно результатів її складових. Це означає, що сумарний результат функціонування системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств більше, ніж сума окремих складових ресурсів цієї системи.



Рис. 1. Модель розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств

В результаті з'єднання, інтеграції, злиття окремих складових в єдину систему ресурсним потенціалом аграрних підприємств можливе досягнення підвищення ефективності цієї системи за рахунок так званого системного ефекту, а саме ефекту емерджентності.

Застосування синергічного ефекту полягає у поєднанні складових ресурсного потенціалу та плануванні і програмуванні розвитку аграрних підприємств. З цією метою доцільно класифікувати окремі складові ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

Класифікація складових ресурсного потенціалу аграрних підприємств:

1. За сферами аграрного виробництва:

Виробничий потенціал, який безпосередньо приймає участь в створенні сільськогосподарської продукції;

ринковий потенціал - можливості підвищення ефективності в сфері постачання і реалізації ресурсів та кінцевого продукту;

потенціал розподілу, що визначає пріоритети розміщення ресурсів у виробництві, серед суб'єктів господарювання, в регіонах;

споживчий потенціал - визначається ємністю продовольчого ринку та внутрішніми потребами аграрних підприємств.

2. За участю у створенні додаткової вартості або прибутку:

постійна частина ресурсного потенціалу, яка не змінює своєї вартості і не створює додаткової вартості;

змінна частина ресурсного потенціалу: трудовий, інтелектуальний та підприємницький потенціали.

3. В залежності від природного середовища та волі людини:

об'єктивні складові ресурсного потенціалу, тобто природно-кліматичні умови, демографічна ситуація, наявні основні та оборотні засоби та інші ресурси;

суб'єктивні складові - в основному організаційні, які сприяють покращенню ефективності господарювання і залежать від управлінських рішень.

4. За джерелами надходження:

внутрішній потенціал, що знаходиться в аграрному підприємстві і залежить від самого суб'єкта господарювання;

зовнішній - умови, які формуються ринком або державою.

5. За повнотою використання:

ефективна складова – та частина ресурсів, які повністю використовуються;

неефективна складова - частина, яка поки що залишається невикористаною.

6. За видами ефективності:

економічний потенціал забезпечує високі показники обсягів виробництва при найменших витратах;

соціальний потенціал означає відповідність результатів економічної діяльності потребам людей.

7. За видами економічних відносин:

організаційно-економічний - формується під впливом організаційних заходів;

соціально-економічний потенціал - визначається відносинами власності;

техніко-економічний потенціал залежить від рівня розвитку технологій.

8. За галузями сільськогосподарського виробництва:

Ресурсний потенціал рослинництва;

тваринництва;

переробних галузей;

обслуговуючих виробництво тощо.

Згідно з визначення ефекту емерджентності адаптованого за темою дослідження, ефект емерджентності системи ресурсного потенціалу аграрних підприємств – представляє собою якісно нові властивості системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, якими не володіє жоден з ресурсів окремо та в сумі всіх складових системи ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

Сучасна система управління ресурсним потенціалом має одне з ключових значень для ефективного функціонування аграрного виробництва. Будь-які управлінські рішення щодо оцінки результатів господарювання, економічних процесів, оптимізації виробничих факторів, у тому числі раціонального використання виробничого потенціалу повинні базуватися на достовірній, своєчасній і повній обліковій інформації.

Значимість врахування галузевої специфіки, необхідність швидко реагувати на зміни у постійно мінливому зовнішньому середовищі, що визначаються кон'юнктурою товарних і грошових ринків, поведінкою конкурентів, політичною ситуацією, інвестиційним кліматом обумовлюють значимість формування даних та проведення аналізу господарської діяльності на базі єдиного обліково-аналітичного забезпечення, що виступає в якості основи прийняття стратегічних управлінських рішень.

Сучасні реалії потребують пошуку раціональних і ефективних методів управління діяльністю аграрних підприємств. Приватизація власності, створення різних організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств, в тому числі фермерських господарств, сільськогосподарських виробничих кооперативів та ін. в аграрному секторі економіки призвели до трансформації механізмів управління економічними відносинами. Разом з цим спостерігаються такі негативні явища, як спад виробництва сільськогосподарської продукції, криза неплатежів, збільшення дебіторської заборгованості. Інфляція, диспаритет цін призвели до їх підвищення, а як наслідок, зростання собівартості продукції, погіршення фінансових показників підприємств, кризового становища аграрного виробництва та в цілому сільського господарства держави.

Для прийняття правильних управлінських рішень та оптимізації виробничих факторів, у тому числі раціонального використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств керівники повинні базуватися на оперативній та можливій для використання обліковій інформації. Чітко налагоджений фінансовий і бухгалтерський облік своєчасно забезпечить потреби управління необхідною та вірогідною інформацією для виконання всебічного аналізу господарської діяльності та обґрунтування відповідних управлінських рішень. Будучи частиною управління, обліково-аналітичне забезпечення дає важливу інформацію, яка дозволяє контролювати поточну діяльність підприємства, планувати його стратегію і тактику

оптимально використовувати ресурси, вимірювати і оцінювати результати діяльності.

Розвиток економічних систем визначається поєднанням відповідних структурних елементів, взаємодія яких формує певний функціональний рівень системності, в тому числі й аграрного середовища, що відбувається за особливих умов поєднання різнорідних факторів які визначають кінцеву мету або зміст існування таких систем у цілому [2]. Цілісність реалізується при вивченні суб'єкта аграрного підприємництва, функціонування якого реалізується в сукупності суспільних відносин, - економічних, політичних, екологічних, інформаційних, людських і при розгляді відповідної соціальної структури – як сукупності соціальних груп, установ та інституцій у їхньому взаємозв'язку. У випадку органічного поєднання цих структурних елементів виникає певне аграрне середовище як соціальна система макrorівня. Розглядаючи аграрні підприємства як синергічну систему, слід враховувати їх ресурсну природу, здатність не тільки формувати, але і трансформувати їх ресурсний потенціал. У такій синергетичній системі включена вся різноманітність потенційно можливих варіантів більш менш поєднаних взаємодій ресурсних потенціалів якими воно володіє або може розміщувати. З використанням та взаємодією ресурсних потенціалів пов'язане отримання доходів кожним суб'єктом як найважливішої економічної задачі всієї системи і кожної її частини. Це завдання перетинається із завданням ресурсозбереження і отже, знаходженням певного набору частин в системі і певних відносин між ними, що забезпечують найбільший синергетичний ефект.

Найбільш важливими аспектами управління аграрними підприємствами на сучасному етапі є ресурсний потенціал та організаційно-регулюючі механізми, в якому і найбільше представлений синергічний потенціал аграрних підприємств. Ресурсний потенціал аграрних підприємств, має розглядатися як функціональна підсистема суспільства, зростання якого має розглядатися не як ціль, а як засіб підвищення системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств.

Бібліографічні посилання

1. Піняга Н.О. Сутність та стратегія забезпечення економічної безпеки сільськогосподарських підприємств / Роль науки у підвищенні технологічного рівня і ефективності АПК України: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції. – Тернопіль: Крок, 2012. – с. 324-326.
2. Кадирус І. Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають //Ефективна економіка. – 2014. – №. 5.

© Воловик Д.В., 2017

3.9. Сутність неплатоспроможності в системі забезпечення фінансово-економічної безпеки сільськогосподарських підприємств

Діяльність сільськогосподарських підприємств має певну специфіку, що пов'язана, з одного боку, з унікальністю аграрної праці (сезонність), а з іншого – спостерігається тенденція відставання сільськогосподарських цін і доходів від цін і доходів в економіці країни в цілому. Усе це веде до зниження рівня ефективності підприємницької діяльності в сільськогосподарській сфері.

Більшість сільськогосподарських підприємств, так чи інакше зазнають впливу кризових явищ, економічних та фінансових труднощів, які в подальшому можуть привести до виникнення неплатоспроможності. Для сільськогосподарських підприємств, які не адаптувалися до господарської діяльності в кризових умовах існує загроза банкрутства. Щоб усунути неплатоспроможність та уникнути банкрутства сільськогосподарським підприємствам необхідно провести заходи антикризового управління – економічне оздоровлення.

Найчастіше в економічній літературі термін «неплатоспроможність підприємства» ототожнюється з його неспроможністю і банкрутством. Водночас зрозуміло, що неплатоспроможність є прямою протилежністю, антонімом платоспроможності.

Для усвідомлення сутності економічного оздоровлення

сільськогосподарських підприємств важливо розуміти поняття платоспроможності та неплатоспроможності, які розглянемо детальніше у працях вчених – економістів. Так, абсолютно платоспроможним, за твердженням І.А. Бланка [1], є підприємство, капітал якого цілком є власним, а зобов'язання відсутні. Оскільки певні зобов'язання перед контрагентами діючого підприємства виникають завжди, то це означає, що свої зобов'язання воно виконує з випередженням, борги відсутні, і питання про його неплатоспроможність просто не виникає.

З.І. Уткін стверджує, що одним з найважливіших критеріїв фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності, під якою розуміють здатність підприємства своєчасно і повністю розраховуватися за своїми довгостроковими зобов'язаннями» [15].

Л.А. Лахтіонова зазначає, що неплатоспроможність підприємства можна визначити візуально – це відсутність грошей на поточному та інших рахунках у банку, наявність прострочених кредитів банку, позик, заборгованості фінансовим органам, тривале порушення термінів виплати заробітної плати тощо [8].

Відмінною від інших є думка науковців Плаксієнка В.Я., Полубненко Л.А, Ніделіна О.І, та Корецького М.Х. щодо трактування сутності і поняття неплатоспроможності. Так під неплатоспроможністю вони розуміють фінансовий стан підприємства, організації, при якому вони не можуть виконувати свої фінансові зобов'язання перед іншими підприємствами і організаціями, працівниками, державою, банками [14].

У словнику економічних термінів авторів Васильєва С.В., Бондарчук Н.В., Макаренка П.М., Мельника Л.Л. неплатоспроможність – це нездатність фізичної або юридичної особи, а також держави своєчасно розраховуватися за своїми фінансовими зобов'язаннями [12].

Дослідивши вітчизняну нормативно – правову базу, зазначимо, що єдине тлумачення терміну «неплатоспроможності» відсутнє. Так, згідно Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» неплатоспроможність – це неспроможність боржника задовольнити безспірні вимоги кредитора у розмірі не менше

трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати протягом трьох місяців після відкриття виконавчого провадження [4].

У Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства неплатоспроможність – це неспроможність підприємства виконати після настання встановленого строку сплати грошових зобов'язань перед кредиторами (у тому числі із заробітної плати), а також щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності [10].

Такі науковці як Терещенко О.О., Зянько В.В. і Наконечна Т.О. поділяють неплатоспроможність за часовою ознакою на чотири види: поточна; критична; надкритична та ліквідаційна неплатоспроможність [5, 13].

Ми погоджуємося з думкою науковців стосовно поділу неплатоспроможності на чотири види, але вважаємо за доцільне удосконалити їх поділ для сільськогосподарських підприємств, оскільки вони залежать від зовнішніх джерел фінансування, зумовлених часовим проміжком між надходженням виручки від реалізації продукції та витратами на виробництво сільськогосподарської продукції впродовж року та прямою залежністю формування фінансових результатів від природно-кліматичних умов.

Удосконалення видів неплатоспроможності з врахуванням фактору часу здійснено з урахуванням класифікації кредиторської заборгованості, оскільки вона є одним із джерел формування виробничих засобів для сільськогосподарських підприємств. Таким чином вважаємо за доцільне виділити п'ять видів неплатоспроможності з врахуванням фактору часу (рис. 1).

Аналізуючи рисунок 1 варто зазначити, що економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств доцільно проводити для всіх видів неплатоспроможності, оскільки, в разі вдалого його проведення буде відновлено платоспроможність суб'єкта господарювання. Фінансове оздоровлення (санацію) сільськогосподарських підприємств необхідно здійснювати для двох останніх видів неплатоспроможності.

Перший вид – короткострокова неплатоспроможність. Під якою розуміється економічний стан сільськогосподарських підприємств, при якому існує кредиторська заборгованість, яка не сплачується від трьох до дванадцяти місяців (поточна неплатоспроможність до трьох місяців). На нашу думку дані обмеження актуальні для сільськогосподарських підприємств, оскільки необхідно враховувати фактор сезонності, виробництва і реалізації.

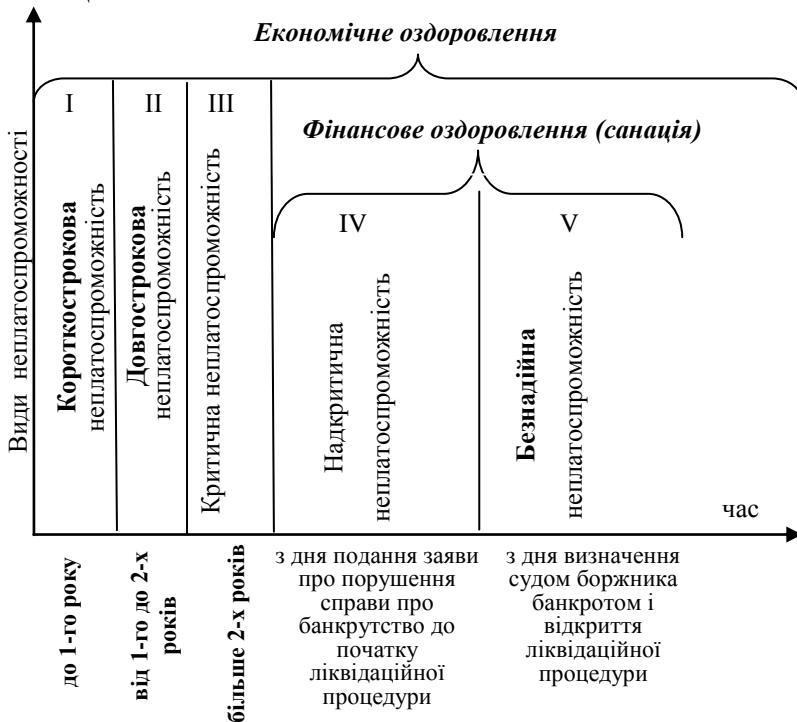


Рис. 1. Види неплатоспроможності сільськогосподарських підприємств з врахуванням фактору часу*

*Удосконалено автором на основі [5, 10, 13].

Другий вид – довгострокова неплатоспроможність – визначається неспроможністю сільськогосподарських підприємств розраховуватися по своїм зобов'язанням терміном

від одного до двох років.

Третій вид – критична неплатоспроможність – характеризується неможливістю сільськогосподарськими підприємствами розрахуватися з заборгованістю більше ніж 2 роки (Герещенко О.О. більше трьох місяців), за умови, що її загальна сума перевищує триста мінімальних заробітних плат відповідно до законодавства України.

Четвертий вид – надкритична неплатоспроможність, вона виникає в момент подання заяви про припинення діяльності юридичної особи до Господарського суду в результаті банкрутства сільськогосподарського підприємства. Тривалість даного виду неплатоспроможності залежить від тривалості провадження процедури банкрутства.

П'ятий вид – безнадійна неплатоспроможність (Зянько В.В., Наконечна Т.О. ліквідаційна неплатоспроможність), характерна для наступних судових процедур:

- розпорядження майном боржника;
- санація [4].

Останній вид неплатоспроможності виникає при неспроможності відновити платоспроможність сільськогосподарських підприємств, що призводить до його банкрутства та ліквідації. Враховуючи вищенаведене вважаємо за доцільне детальніше дослідити сутність поняття «банкрутство».

У період кризи відчутними стали такі економічні явища, як нестабільність та неплатоспроможність підприємств. В умовах економічної нестабільності банкрутство є досить поширеним явищем. Воно поширене не лише в країнах, що розвиваються, а й у державах з розвинутими ринковими відносинами. Кількість підприємств, що знаходяться на межі банкрутства, в Україні зростає, а тенденції банкрутства поширюються не лише на окремих суб'єктів господарювання.

На думку Демчук Н.І. процес діагностики проблеми неплатоспроможності та банкрутства можна розглядати як систему досліджень, яка у сукупності дає змогу сформулювати необхідні висновки стосовно стану, в якому опинилося сільськогосподарське підприємство, та можливих шляхів виходу з нього [3].

Мараховська К.А. наголошує, що спочатку виникає криза, неплатоспроможність, наступна – неспроможність (при чому неспроможність самого господарюючого суб'єкта), а потім, – якщо за умов застосування різних процедур відновлення платоспроможності (зовнішнє керування, санація тощо) не вдалося її поновити, то у судовому порядку визнається банкрутство, яке веде за собою ліквідацію підприємства [9].

Т.М. Костанецька характеризує поняття банкрутства різними його видами. У економічній практиці виділяють наступні види банкрутства підприємств [6]:

а) реальне банкрутство – характеризує повну нездатність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стійкість та платоспроможність в силу реальних втрат використаного капіталу. Підприємство буде оголошено банкрутом юридично тоді, коли рівень втрат капіталу не дозволить такому підприємству здійснити ефективну господарську діяльність в наступному періоді;

б) технічне банкрутство – характеризує стан неплатоспроможності підприємства, викликаним значним простроченням його дебіторської заборгованості. Такий стан визначається за допомогою фінансового звіту «Баланс» на дату, а саме сума активів буде перевищувати суму фінансових зобов'язань, а розмір дебіторської заборгованості буде більше розміру кредиторської заборгованості. При застосуванні певних антикризових заходів, підприємство не буде банкрутом;

в) навмисне банкрутство – характеризує навмисне створення (або збільшення) керівником або власником підприємства його неплатоспроможності; нанесення ними економічного збитку підприємству в особистих інтересах або в інтересах інших осіб; свідоме некомпетентне фінансове управління. Виявлені факти навмисного банкрутства переслідуються у кримінальному порядку;

г) фіктивне банкрутство – характеризує хибне оголошення підприємством про свою неспроможність з метою введення в оману кредиторів для отримання у них відстрочки виконання своїх кредитних зобов'язань або знижки з суми кредитної заборгованості. Такі дії також переслідуються в кримінальному

порядку [6].

Особливість банкрутства сільськогосподарських підприємств полягає в тому, що у разі продажу майна, яке використовується в процесі сільськогосподарського виробництва переважним правом на придбання даних об'єктів належить фермерським господарствам та сільськогосподарським підприємствам, розташованим у даній місцевості.

В Україні і світі оздоровлення неплатоспроможних підприємств ототожнюють переважно із фінансовим оздоровленням або санацією. Будь-яке підприємство можна порівняти з живим організмом. Як у живих організмів, у підприємств є «життєвий цикл»: зародження, зростання, зрілість і спад. Підприємства можуть «хворіти» (перебувати у кризовому стані), і підприємства можна «лікувати» (здійснювати заходи щодо їх оздоровлення). В західній теорії і практиці, використовують поняття «корпоративного відновлення» «Corporate Recovery», що включає в себе різні способи антикризового управління «Crisis management», реструктуризацію «Restructuring » і санацію «Sanation».

Стосовно сутності поняття санація, слід зазначити, термін «санація» походить від латинського «sanare», що означає оздоровлення, лікування.

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» [4], санація розглядається, як система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміни організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Сучасний кризовий стан сільськогосподарських підприємств пов'язаний з погіршенням кон'юнктури ринку, це, в свою чергу, уповільнює процес виходу сільського господарства з тривалої кризи. Більшість вітчизняних та зарубіжних науковців і практиків розглядають процес оздоровлення як комплекс послідовних,

взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного і соціального характеру, спрямований на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення його прибутковості та конкурентоспроможності у довгостроковому періоді.

У вітчизняній науковій літературі теорія економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств не знайшла достатнього висвітлення. Більшість науковців розглядають фінансове оздоровлення як інструмент виходу із кризового становища.

На думку Кошкालди І.В. та Костанецької Т.М., поняття «економічне оздоровлення» є ширшим, ніж «фінансове оздоровлення». Оскільки, фінансове оздоровлення проводиться за допомогою фінансових методів та спрямовано на оздоровлення балансу, що в подальшому сприятиме відновленню платоспроможності підприємства, тоді як економічне оздоровлення більше спрямоване на аналіз санаційного потенціалу, що дозволить відновлення платоспроможності підприємства, яке потрапило у кризовий стан [7].

Ми погоджуємося з вищенаведеним твердженням, адже, на наш погляд, фінансове оздоровлення (санація) проводиться при порушенні провадження у справі про банкрутство, а економічне оздоровлення доцільно застосовувати на всіх стадіях життєвого циклу сільськогосподарського підприємства.

Вчений Д.В. Палій стверджує, що економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств – це процес, який порівно виконується державою і внутрішнім менеджментом сільськогосподарського підприємства з метою подолання неплатоспроможності і підвищення потенціалу ефективного розвитку виробничо-господарського потенціалу підприємства [11].

А.М. Бричко пояснює сутність економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств, як комплекс заходів, що спрямовані на виведення підприємства з кризового стану, відновлення стабільності в його роботі, потенційне розширення виробництва, загальне підвищення ефективності фінансового менеджменту та маркетингу. При цьому участь держави та

адміністрації підприємства в здійсненні всіх процесів є взаємопов'язаною та рівнозначною [2].

Зарубіжні науковці Чанг С. та Роуз А. наголошують, що економічне оздоровлення – це процес, за допомогою якого підприємство і місцева економіка повертається до умов стабільності після надзвичайної події чи кризи. Таке оздоровлення традиційно означає повернення до кризових умов. Однак, існує і така думка дослідників і практиків, що економіка вже ніколи не повернеться в до кризовий стан, але може стабілізуватися до рівня нового «нормального» стану [16].

Райан Дж. стверджує, що відновлення економіки можливе через проведення економічного оздоровлення, яке визначається як комплекс одночасних подій: розвиток ринку, створення нових та зміцнення існуючих підприємств, а також створення робочих місць в державному і приватному секторах. Основними складовими комплексу одночасних подій є сукупність економічних, організаційних, право-політичних реформ та реконструкції інфраструктури, яка полегшує процес здійснення комерційної діяльності [17].

Проаналізувавши вищенаведені твердження, зазначимо, що вони не розкривають в повній мірі сутності процесу, як сукупності послідовних дій спрямованих на отримання певного результату. Тому, вважаємо за доцільне удосконалити поняття економічного оздоровлення сільськогосподарського підприємства, яке охопить всі ланки економічної діяльності сільськогосподарських підприємств.

На нашу думку економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств – це процес запровадження системи заходів по зниженню витрат і ризиків спрямованих на усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості та забезпечення економічної рівноваги на тривалий період.

Проблема економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств залишається актуальною в Україні з 1992 року. За роки незалежності приймалися різні законопроекти, які так чи інакше орієнтовані на економічне оздоровлення підприємств в сільському господарстві. Основним документом, який регламентує процес економічного

оздоровлення сільськогосподарських підприємств був прийнятий 14.05.1992 року Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», він визначає умови та порядок відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом та застосування ліквідаційної процедури з метою повного або задоволення вимог кредиторів [4].

Дослідивши Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» зазначимо, що першочерговим кроком в економічному оздоровленні сільськогосподарського підприємства є введення в дію мораторію на задоволення вимог кредиторів, адже для підприємства, яке знаходиться в критичному стані і не може розраховуватися за своїми зобов'язаннями призупинення виплат кредиторам є важливим етапом на шляху до економічного оздоровлення.

Кризовий стан сільськогосподарських підприємств характеризується високим рівнем нестабільності та невизначеності. За даними Державної служби статистики у 2015 році 15,2% від загальної кількості сільськогосподарських підприємств України отримали збиток.

Отримуючи збитки у сільськогосподарських підприємств виникає загроза неплатоспроможності, яка призводить до невиконання перед контрагентами своїх зобов'язань. Отже, за таких умов виникає потреба в формуванні ефективного механізму економічного оздоровлення сільськогосподарських підприємств.

Фінансова криза в країні призвела до призупинення інвестиційного процесу, руйнування матеріально-технічного потенціалу сільськогосподарських підприємств, що в свою чергу призвело до зменшення діючих господарюючих суб'єктів. Отже, для покращення економічного становища сільськогосподарських підприємств необхідно здійснити економічне оздоровлення. Економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств неможливо здійснювати без стратегічного планування.

Проаналізувавши праці вчених, присвячених питанням фінансового та економічного оздоровлення

сільськогосподарських підприємств, було виявлено, що немає єдиної думки щодо визначення поняття «економічне оздоровлення». Запропоновано авторське визначення сутності поняття «економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств» яке на відміну від існуючих є процесом запровадження системи заходів зі зниження витрат і ризиків, спрямованих на усунення неплатоспроможності, відновлення фінансової стійкості та забезпечення економічної рівноваги на тривалий період.

Бібліографічні посилання

1. Бланк І.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр. – 2006. – 672 с.
2. Бричко А.М. Економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / А.М.Бричко // Глобальні та національні проблеми економіки. – № 13. – 2016р. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive /13-2016/45.pdf>.
3. Демчук Н.І. Теоретико-методичні засади діагностики фінансово- економічного стану суб'єктів господарювання / Н.І. Демчук, А.Ю. Євладенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 36-41.
4. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 № 2343-ХІІ [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу :<http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/ 2343-12>.
5. Зянько В.В. Управління неплатоспроможністю підприємств в умовах невизначеності [Електронний ресурс] / В.В. Зянько, Т.О. Наконечна // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – 2009. – № 2. – Режим доступу: <http://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/8812>.
6. Костанецька Т.М. Удосконалення механізму проведення санації сільськогосподарських підприємств: дис. канд. економ. наук: 08.00.04 / Костанецька Тетяна Миколаївна; М-во освіти і науки України Харківський національний аграрний університет Імені В.В. Докучаєва; наук. кер. Кошкалда І.В. – Харків. – 2016. – 247 с.
7. Кошкалда І.В. Економічне оздоровлення сільськогосподарських підприємств як складова санації / І.В. Кошкалда, Т.М. Костанецька / Вісник ХНАУ. Серія «Економічні

науки». – Х. – 2016. – № 2. – С. 275-284.

8. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [монографія] / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ. – 2001. – 388 с.

9. Мараховська К.А. Науково-методичні засади державного регулювання відновлення платоспроможності (банкрутства) підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.02.03 – «Організація управління, планування і регулювання економікою» / К.А. Мараховська. – Київ. – 2005. – 22 с.

10. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджених наказом Міністерства від 19.01.2006 № 14 (із змінами). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=161074&cat_id=32854.

11. Палий Д.В. Оценка эффективности применения мер экономического оздоровления сельскохозяйственных предприятий и организаций в курганской области / Д.В. Палий // Аграрный вестник Урала. – Выпуск № 7. – Том 73. – 2010. – С. 20-22.

12. Словник економічних термінів / [С.В. Васильєв, Н.В. Бондарчук та ін.]. Дніпропетровськ: ДДАУ. – 2005. – 192 с.

13. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібн. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ. – 2004. – 412 с.

14. Українсько-російський та російсько-український словник банківських і страхових термінів / В.Я. Плаксієнко [та ін.]. – Дніпропетровськ: Січ. – 1998. – 150 с.

15. Уткін З.І. Фінансовий менеджмент: підручник для вузів / З.І. Уткін. – М. : Видавництво «Дзеркало». – 1998. – 216 с.

16. Chang S., Rose A. Towards a Theory of Economic Recovery from Disasters. – 2012. – Published Articles & Papers. Paper 203. – р. 3. [Online access]: http://research.create.usc.edu/published_papers/203.

17. Ryan J. Livelihoods & Economic Recovery in Crisis Situations, - Bureau for Crisis Prevention and Recovery, New York, – 2013, p. 14. [Online access]: http://www.undp.org/content/dam/undp/library/crisis%20prevention/20130215_UNDP%20LER_guide.pdf.

© Ткаченко О.С., 2017

3.10. Світові моделі і типи організації страхування в галузі сільськогосподарського виробництва та вітчизняні реалії їх впровадження

Сьогодення потребує вирішення трьох основних проблем глобального масштабу: енергетичного забезпечення, проблеми забезпечення питною водою та продовольчої проблеми. Україна активно залучена у вирішення продовольчої проблеми. Останнім часом вона посідає одне з провідних місць на світових аграрних ринках. Насамперед, це стосується експорту зернових культур.

Нещодавнє офіційне повідомлення підтверджує це: з початку 2016/2017 маркетингового року вже експортовано майже 30 млн. тонн зернових[1].

Наша країна має значний потенціал для розвитку сільського господарства та подальшого впливу на європейські ринки. Аграрний потенціал України з кожним роком привертає все більше уваги великих іноземних інвесторів і банківського сектора. Більшість з них з оптимізмом розглядають можливість фінансування розвитку агробізнесу, незважаючи на те, що сільськогосподарське виробництво вирізняється високим ступенем ризиків. Це пов'язане з тим, що воно є сферою діяльності, на успішність якої значною мірою впливають різноманітні породні та кліматичні фактори, дію яких у багатьох випадках контролювати неможливо[2].

Практика виробила кілька стратегій, за допомогою яких сільськогосподарські виробники можуть регулювати вплив ризиків, на які наражається їх господарство.

Ці стратегії можна розділити на 3 основні групи:

- стратегія державного захисту;
- стратегії скорочення ризиків у господарстві,
- стратегії передачі ризиків (повністю або частково) іншим суб'єктам господарювання (рис.1).

На державному рівні страховий захист проявляється у формі державної підтримки аграрного сектору в разі настання стихійного лиха або появи надзвичайних, непередбачуваних збитків.



Рис.1. Місце страхування в управлінні ризиками в сільському господарстві *

*Розробка автора на основі [3, с.6; 4]

За рахунок коштів державного бюджету відшкодовуються збитки, що виникли в результаті великомасштабних стихійних лих, що носять надзвичайний характер. У цьому випадку допомога з державного бюджету надається в обмеженому обсязі і носить одноразовий характер. В Україні, прикладом такого фонду можна назвати Резервний фонд кабінету Міністрів, Стабілізаційний фонд та ін.

Практично у всіх розвинених країнах здійснюється державна підтримка сільського господарства. Прагнення до

продовольчої безпеки, а також загроза надмірної міграції сільського населення в міста змушує уряди кран субсидувати аграрний сектор за рахунок бюджету.

Основними видами державної підтримки є субсидії, кредитування, розвиток сільської інфраструктури, охорона навколишнього середовища та раціональне використання земельних і водних ресурсів, проведення науково-дослідних робіт у галузі сільського господарства, забезпечення продовольством нужденних груп населення та забезпечення безпеки виробництва продовольства (якість сировини та продовольства) [4].

На рівні господарства доцільно застосовувати стратегію, що дозволяє усунути наявні ризики доступними способами. Серед них можна виокремити наступні інструменти управління ризиками: уникнення ризику, тобто обрання таких видів діяльності, які є менш дохідними, але й менш ризиковими; вибір продуктів та способів виробництва з найменшим впливом ризиків та скороченими виробничими циклами, застосування технологічних рішень; диверсифікація виробництва та/або діяльності.

Серед стратегій передачі ризиків ключовими на нашу думку є: залучення підрядників; вертикальна інтеграція; хеджування на ринках ф'ючерсів та опціонів; страхування. Як зазначають фахівці Міжнародної фінансової корпорації IFC Світового банку, одним із найважливіших інструментів мінімізації ризиків сільськогосподарського виробництва є агрострахування.

Сутність страхування полягає у передачі більшої частини (вартості) ризику іншій стороні за узгоджену плату на визначений час та на погоджених умовах. Головна мета страхування аграрних ризиків полягає в компенсації майнової шкоди урожаю, що виникла через вплив природно-кліматичних явищ. Але якщо подивитися на це питання ширше, то стає зрозумілим, що участь господарств у страхуванні дозволяє не просто компенсувати втрати, зазнані через дію певного ризику, страхування дозволяє стабілізувати доходи у часі [3]. Агрострахування розвивалося в усьому світі, як головний інструмент управління ризиками з метою зменшення негативного впливу погоди та природних ризиків. Світова практика виробила

три основні моделі страхування в аграрному секторі: американську, європейську та змішану (рис. 2).



Рис.2. Сукупність моделей та типів організації страхування в галузі сільськогосподарського виробництва*

*Доопрацьовано автором [4]

Причому світовий досвід свідчить, що в міжнародній практиці страхування сільськогосподарських ризиків сформувались дві основні моделі, які умовно можна назвати «американська» та «європейська». Для «американської» моделі, яка застосовується в США та Канаді, характерна значна підтримка держави у страхуванні сільськогосподарських ризиків. Для «європейської» моделі характерна мінімальна участь держави в аграрному страхуванні, котра зводиться головним чином до виконання контрольних функцій щодо діяльності приватних страхових компаній у цьому секторі ринку страхових послуг.

Обидві ці моделі мають свої переваги і недоліки, але, як свідчить міжнародний досвід, найефективнішим при страхуванні аграрних ризиків є поєднання цих двох моделей (так звана «змішана» модель) [4].

У світі налічується кілька типів організації агрострахування:

-тип організації системи, занований на державних страхових компаніях для нашої країни на думку фахівців є неефективним, система дорога, немає зацікавлених сторін, має високі ризики корупції, тому розвитку такої структури не має перспективи;

- державно-приватна система організації страхування працює краще за інших, так як приватні страхові компанії беруть участь в утриманні системи, маючи державну фінансову та організаційну підтримку. При цьому економіка країни зростає, є зацікавлені сторони, які працюють в цілях розвитку і розширення, що надає найкращі умови і гарантії клієнтові;

-тип організації системи, занований на приватних об'єднаннях страховиків віднайшов розповсюдження в усьому світі, проте зазвичай не приносять якогось колосального результату, тому без державної підтримки їм працювати дуже складно, в них не зацікавлені. Це більше комерційні підприємства, які займаються забезпеченням ризиків, які не страхуються за державними програмами[4].

Перевагами агрострахування є те, що воно:

- спрямовує допомогу до сільгосптоваровиробників краще, ніж альтернативні види державної підтримки на кшталт прямих виплат при настанні катастрофічних подій;

- при врахуванні певних критеріїв у ході розробки програми страхування не суперечить вимогам міжнародних торгових угод у частині державної підтримки (йдеться, зокрема, про вимоги СОТ);

- спроможне стимулювати аграріїв до запровадження більш досконалих виробничих процесів;

- сприяє довірі кредиторів, а отже – розширенню доступу виробників до кредитних ресурсів, що у свою чергу сприяє запровадженню нових технологій;

- здатне слугувати платформою для об'єднаних партнерських угод між державними органами та приватним сектором у галузі страхування та перестрахування;

- спонукає до втілення в життя інших ініціатив з управління ризиками в сільському господарстві[5];

- є відносно недорогим у порівнянні з іншими способами управління ризиками;

- дає можливість покрити збитки у випадку повної чи часткової втрати врожаю за рахунок страхових виплат. Це сприяє стабілізації доходів та дозволяє продовжувати працювати без тривалих перерв у роботі чи проблем з фінансовою стійкістю;

- дає можливість компенсування збитків завдяки страхуванню дозволяє своєчасно розрахуватися з переробниками, постачальниками матеріальнотехнічних ресурсів та іншими вашими партнерами;

- спонукає до використання сучасних технічних та технологічних досягнень, зокрема, застосування надійних засобів захисту врожаю. Таким чином, воно сприяє підвищенню ефективності виробництва в аграрному секторі;

- дозволяє повернути взяті в кредит кошти за рахунок страхового відшкодування в разі настання несприятливої події та полегшує доступ сільгоспвиробників до кредитних ресурсів, що на сьогодні в Україні є дуже важливим [3, с.9].

На розвиток ринку агостраховання у 2005-2016рр. згідно з дослідженнями фахівців Міжнародної фінансової корпорації IFC Світового банку вплинули такі події, як:

- прийняття спеціального Закону «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою»;

- запровадження окремої ліцензії на здійснення страхової діяльності у формі добровільного страхування сільськогосподарської продукції;

- розробка низки страхових продуктів, які можуть бути використані як стандартні продукти для удосконалення діяльності ринку;

- впровадження програми підготовки та сертифікації аварійних комісарів для проведення андеррайтингу та оцінки збитку в агострахованні [6].

Незважаючи на вищезазначені переваги агостраховання наразі залишається мало запитаним серед українських сільгоспвиробників. І це притому, що вітчизняний АПК демонструє стійкі темпи зростання обсягів виробництва та збільшення експорту аграрної продукції. Між тим, на думку одного з експертів ринку – керуючого партнера страхового брокера EUROPE Insurance Brokers Седрика Германна (Аграрні страхові послуги Grainsurance), без агостраховання галузь, яка особливо схильна до впливу зовнішніх факторів, не зможе розвиватися стабільно та гарантовано[1].

Рівень агостраховання в Україні залишається вкрай низьким – він складає близько 5% від засіяних площ. І це в країні, де сільське господарство є однією з провідних галузей національної економіки.

Для порівняння: рівень агостраховання у Франції складає 30-35%, в Іспанії – 60%, у Канаді він сягає 80%, в Америці – 90% від усіх засіяних площ.

Українські сільгоспвиробники вбачають в агострахованні не спосіб регулювання фінансових потоків, а додаткове оподаткування. Намагаючись максимально здешевити своє виробництво, вони всіляко прагнуть уникнути агостраховання. При цьому не завжди беруть до уваги, що насправді страхують не

так сільгоспкультури, як власний бізнес. Незалежно від того, чи застраховані пшениця чи кукурудза, у разі настання погодного ризику вони однаково загинуть. Та якщо ці та інші сільгоспкультури застраховані, то виживе бізнес. Бо аграрій завдяки відшкодуванню завданих збитків отримує можливість пересіяти свої поля чи компенсувати значну частку очікуваного доходу. Агрострахування забезпечує більше стабільності в доходах[1].

В Україні за довгі роки так і не вдалося сформувати політики державної підтримки в сфері агрострахування. Вона повинна передбачати часткову компенсацію страхової премії за рахунок центрального бюджету. Через відсутність такої програми страхові послуги для багатьох аграріїв наразі залишаються надто дорогими і тому недоступними.

Зовсім інакше виглядає ситуація в інших країнах із розвинутою аграрною економікою. Там сільгоспвиробники отримують від держави достатню допомогу, яка стимулює їх участь в агрострахуванні. Приміром, у США в середньому 60% вартості страховки покривається за рахунок держбюджету. За наявності такої системи держпідтримки фермер страхується щорічно. В результаті отримує досвід агрострахування, для нього це стає звичною та обов'язковою практикою. Та головне – формується розуміння, що агрострахування є невід'ємним та важливим компонентом аграрного бізнесу.

Без державної підтримки добровільне агрострахування не зможе отримати належного розвитку. Його рівень зможе скласти не більше 10-20%. Важливо пам'ятати і про взаємну відповідальність – страховика перед своїм клієнтом і навпаки. В Україні це правило не завжди працює. Знаходяться страхові компанії, що ігнорують виконання своїх договірних зобов'язань.

У США, якщо страхова компанія не виплатить клієнту завдані йому внаслідок погодних ризиків збитки, її керівника можуть ув'язнити. В Україні на таку недобросовісну компанію важко вплинути – регулятор у кращому випадку може відкликати її ліцензію. Та при цьому сільгоспвиробник все одно матиме збитки.

Це негативно позначається на якості страхових компаній та послуг, які надаються сільгоспвиробникам. Через це потерпають в цілому агрострахування та агростраховий ринок. Бо негативний досвід швидко поширюється серед аграріїв, і тому багато з них відмовляються страхуватися. Хоча в Україні можна вибрати справді хорошу страхову компанію та хороший страховий продукт[1].

Один із важливих моментів – прозорість процесу агрострахування. Не всі страховики приділяють йому належну увагу. Хоча апіорі обидві сторони при агрострахуванні повинні чітко знати взаємні зобов'язання, щоб контролювати дії один одного. А також вони повинні знати механізми агрострахування, як вони працюють у тому чи іншому випадку. Насамперед, це стосується механізмів можливого відшкодування збитків.

Агрострахування має багато нюансів. Якщо неправильно їх пояснити клієнтам, не розповісти детально, як працює страховий продукт, у клієнтів можуть з'явитися завищені очікування, які можуть виявитися хибними. Потім це може негативно позначитися на їхньому бізнесі. Завдання брокерів – встановити взаєморозуміння між страховою компанією та сільгоспвиробником. Тоді їм буде простіше спілкуватися та виконувати договірні зобов'язання.

Українські аграрії часто прагнуть підігнати страхування винятково під свої інтереси. Багато вважає: якщо втрачається врожай і при цьому відшкодовуються збитки, то агрострахування – хороша справа. Та якщо на початку сезону за страховку доводиться платити великі гроші, а згодом обходиться без страхових випадків, то страхуватель сумнівається – чи варто було витратитися? Страхування має сприйматися як партнерство між страховою компанією та тими, хто страхується, за якого кожна сторона дотримується своїх зобов'язань та враховує інтереси іншої сторони[1].

Таким чином, характерними рисами сучасного агрострахування є[5]:

1) низький попит на страхування з боку сільськогосподарських виробників, який спричинений низьким

відсотком участі у страхуванні та недовірою сільськогосподарських виробників до страхових компаній;

2) недостатня пропозиція з боку страхових компаній, яка спричинена недовірою страхових компаній до сільськогосподарських виробників;

3) недостатня державна підтримка агостраховання в країні, що може стати однією з основних перешкод на шляху розвитку ринку агостраховання.

Бібліографічні посилання

1. Германн С. Агостраховання страхує не так сільгоспкультури, як аграрний бізнес// Соцпортал.-інтерв'ю від 14.03.2017р.-Електронний ресурс.-
http://socportal.info/2017/03/14/agrostrahuvannja_strahuje_ne_tak_silgospkulturi_jak_agrarnij_biznes.html

2. Рубцова Н.М. Стан та перспективи розвитку діючої системи агостраховання в Україні/ Н.М.Рубцова// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки).-2014.-№4 (28).-с.237-240

3. Як застрахувати виробництво сільськогосподарських культур: Практичний посібник з агостраховання: за заг.ред.М.Зарицької.:Міжнародна фінансова корпорація ІФС Світового банку-2008.-99с.-Режим доступу: www.zerno.org.ua/download/category/18-agostrakhuvannya?download=40...

4. Прокопчук О.Т. Сучасні тенденції агостраховання в Україні/ О.Т.Прокопчук// 2015.- с.90-93

5. Колесник В.М. Агостраховання як основний інструмент управління ризиками при вирощуванні сільськогосподарських культур/ В.М.Колесник, Р.О.Тиха// Ефективна економіка.-2012.-№4.- Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1054>

6. Ринок агостраховання України. Фокус на 2014-2016роках.Проект «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» Міжнародної фінансової корпорації ІФС Світового банку. – 2016.-34с.-Джерело доступу: <https://forinsurer.com/files/file00564.pdf>

© Журавльова Т.О., 2017

3.11. Фінансова безпека діяльності страховиків України

Питання фінансової безпеки страхових компаній в Україні набувають актуального значення в сучасних умовах функціонування страхового ринку. З моменту затвердження нової діючої редакції методики формування страхових резервів за видами страхування, накопичено багато проблемних питань щодо формування обсягів страхових зобов'язань, резервів та активів страховиків. При здійсненні оцінки фінансової безпеки страховиків повинні враховувати рівень внутрішніх та зовнішніх загроз, оптимізувати процес управління страховими резервами та активами з метою отримання фінансових інтересів.

Відомі вчені в галузі страхування приділяли неабияку увагу проблемам фінансового забезпечення та надійності страховиків. Серед них слід відмітити Ачкасова С.А., Базилевича В.Д., Барановського О.І., Внукову Н.М., Вовчака О.Д., Залетова А.І., Зарубу О.Д., Жилкіну Н.С., Єрмошенко А.М., Клімчук О.В., Ларіонову Л.С., Пасічника В.В., Рекуненко І.І., Шелестак А.Т., Чернишова С.І., Сокіла С.В. [1-3,5,6,8-10]. Але разом з вивченими проблемами існують не в повній мірі досліджені методики оцінки фінансової безпеки страхових компаній.

Серед підходів до підвищення ефективності державного регулювання та нагляду згідно зі Стратегією реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [11] визначено завдання із забезпечення впровадження системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та переходу на систему нагляду на основі оцінки ризиків. Згідно із вищезазначеною стратегією до інструментів регуляторного впливу належать: упровадження у сферу управління страховою компанією регулярного проведення стрес-тестування; запровадження індикаторів аналізу фінансової звітності, більш чутливих до зміни фінансового стану. Крім того, в Україні, відсутні методики оцінки фінансової безпеки окремого страховика й страхового ринку у цілому, що затверджені в рамках регуляторного впливу й

визначення фінансової безпеки не розглянуто, що стримує практику забезпечення ефективного функціонування страховиків [7].

В результаті прийняття Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікації і якості активів страховика, затвердженого розпорядженням Нацкомфінпослуг від 23.02.2016 року №396, зареєстрованого Міністром України 21 березня 2016 р. №417/28547, в 2016 році відбулась перелокація активів страховиків від ненадійних (корпоративні цінні папери, фінансові інвестиції, за якими не можна визначити справедливу вартість вартість) до низькоризикових активів депозити, розміщені в банківських установах з інвестиційним кредитним рейтингом та вище, державні цінні папери.

Вперше вказані категорії активів склали переважну частку в страхових резервах страховиків (станом на 30.09.2015 р. 60% (10,5 млрд. грн.) страхових резервів; та станом на 30.09.2016 р. 69% (13,4 млрд. грн.) страхових резервів). За 9 місяців 2016 року активи страховиків в категоріях активів визначених ст.31 Закону України «Про страхування», склали 34,3 млрд.грн., що на 3,4 млрд. грн. або на 9% менше, ніж за аналогічний період попереднього року. При цьому спостерігається структурні зміни, які свідчать про підвищення рівня платоспроможності та ліквідності активів страховиків [4].

Останнім роком суттєво збільшились інвестиції страховиків в державні цінні папери з 2,5 млрд.грн. до 5 млрд. грн. станом на 30.09.2016 р. Інвестиції страховиків у високоліквідні активи (акції) мали динаміку до зменшення з 14,2 млрд. грн. до 8,6 млрд. грн. на 30.09.2016 р.

Серед позитивних трендів слід відмітити також зменшення частки сумнівних активів. Зокрема, суттєве скорочення відбувалось в наступних категоріях активів: інвестування в акції зменшилось на 5,5 млрд. грн. або на 32,6%, або на 23,5%, в облігації на 183,6 млн. грн. або на 27,1%, права вимоги до перестраховиків-резидентів на 619,9 млн. грн. або на 43,2% [1].

Таблиця 1

Структура страхових резервів, 9 місяців 2015-2016 (млн. грн.)

Показник	Обсяги і частка страхових резервів, млн.грн.				Зміни 2016-2015рр.	
	9 місяців 2015	%	9 місяців 2016	%	млн.грн.	%
Технічні резерви, в тому числі:	11042	64,03	11981	61,51	938,4	-2,52
Резерви незароблених премій	6529,6	37,86	7632,1	39,18	1102,5	1,32
Резерв заявлених, але не сплачених збитків	2720,2	15,77	2556,9	13,13	-163,3	-2,65
Резерв збитків, які виникли, але не заявлені	934,8	5,42	1097,7	5,64	162,9	0,22
Резерв коливання збитковості	599,8	3,48	450,3	2,31	-149,5	-1,17
Резерви катастроф	257,9	1,50	243,8	1,25	-14,1	-0,24
Резерви із страхування життя, в тому числі:	6202,3	35,97	7496,4	38,49	1294,1	2,52
Резерви довгострокових зобов'язань	5968,4	34,61	7205,7	37,00	1237,3	2,39
Величина страхових резервів в іноземній валюті	3142,2	18,22	3699,3	18,99	557,1	0,77
Всього страхові резерви	17244,7	100	19477,1	100	2232,4	0,00

В структурі страхових резервів найбільшу питому вагу займають технічні резерви – 64,03% і 61,51 % відповідно за 9 місяців в 2015 і 2016 рр. , вартість яких підвищилась впродовж 2015-2016 рр. на 938,4 млн.грн.

Таблиця 2

Структура активів страховиків в категорії активів, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування», 9 місяців 2015-2016 , млн. грн.

Показник	млн.грн.		Зміни 2016-2015рр.	
	9 місяців 2015	9 місяців 2016	млн.грн.	%
Депозити в гривні	8677,4	9080,4	403,0	4,6
Акції	14202,3	8603,9	-5598,4	-39,4
ОВДП*	2358,8	5016,4	2657,6	112,7
Права вимоги до перестраховиків-нерезидентів	2375,0	2466,9	92,0	3,9
Депозити у валюті	2728,1	2437,8	-290,3	-10,6
Нерухомість	2099,4	2336,9	237,5	11,3
Поточні кошти в гривні	2152,2	2216,1	63,9	3,0
Права вимоги до перестраховиків-резидентів	1434,2	814,4	-619,8	43,2
Поточні кошти у валюті	852,7	652,3	-200,4	23,5
Облігації	677,0	493,4	-183,6	27,1
Іпотечні сертифікати	57,4	106,7	49,3	85,9
Банківські метали	46,5	31,3	-15,2	-32,6
Інвестиції в економіку України	12,4	30,2	17,8	142,8

*ОВДП – облігації внутрішньої державної позики

Розвиток страхового ринку позитивно впливає на зменшення доларизації економіки країни. Зокрема, депозитні вкладення в національній валюті збільшились останнім часом на 403,1 млн. грн. або на 4,6%, а кошти в гривнях на поточних рахунках на 63,9 млн. грн., або на 3%.

В структурі активів страховиків в категорії активів, що визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» в 2016 році здебільшого переважають депозити в гривні, але значна

тенденція до зростання спостерігається за інвестиціями (+42,8%), за ОВДП (+12,7%). Хоча в 2015 році найбільшими активами представлені акції в сумі 14202,3 млн.грн.

Внаслідок встановлених НБУ на валютні операції обмежень, депозитні вкладення у валюті скоротились впродовж 2015-2016 рр. скоротились на 290,3 млн. грн., або на 10,6%, а кошти в іноземній валюті на поточних рахунках на 200,4 млн. грн. , або на 23,5%.

Загальні обсяги активів страховиків станом на 30.09.2016 року склали 55 377,2 млн. грн., що на 8,6% менше ніж в минулому році. Величина активів, що визначені в статті 31 Закону України «Про страхування» на 3 380,5 млн. грн. або на 9% на 30.09.2015р. и складала 61,9% від вартості загальних активів страховиків, які становили на цю дату 37 682,7 млн. грн., а на 30.09.2016 р. склали 34 302,2 млн. грн.) [6].

На зменшення загальної величини активів страхових компаній (8,6%) та активів, що визначені в законодавстві представлених резервів (9%) при збільшенні страхових резервів (+12,9%) вплинули наступні фактори:

1) втрата частини активів у зв'язку з анексією АР Крим та здійснення антитерористичних операцій Донбасу і Луганщини на сході України;

2) проведення переоцінки активів за справедливою вартістю, що призвело до зростання страхових резервів.

Станом на 30.09. 2016р. величина активів, що дозволені для представлення коштів страхових резервів, склали 34 302,2 млн. грн., а це на 3 380,5 млн. грн. менше, ніж на відповідну дату 2015 року, і в розмірі 19 390,1 млн. грн. використано з метою надання коштів страхових резервів. Обсяги активів страховиків на 30.09.2016 р. склали 55 377,2 млн.грн., що на 8,6% менше в порівнянні з відповідним показником 2015 року [7].

Наочно на рис.1 і 2 наведено обсяги активів та страхових резервів рейтингових страхових компаній-life України.

За загальною вартістю активів в топ-рейтингу страховиків є В структурі активів рейтингових страхових компаній переважна доля належить грошових коштам і їх еквівалентам та поточним фінансовим інвестиціям [6].

З метою вдосконалення системи пруденційного нагляду за страховими компаніями Нацкомфінпослуг розроблено ряд змін в законодавчих нормативно-правових актах України.

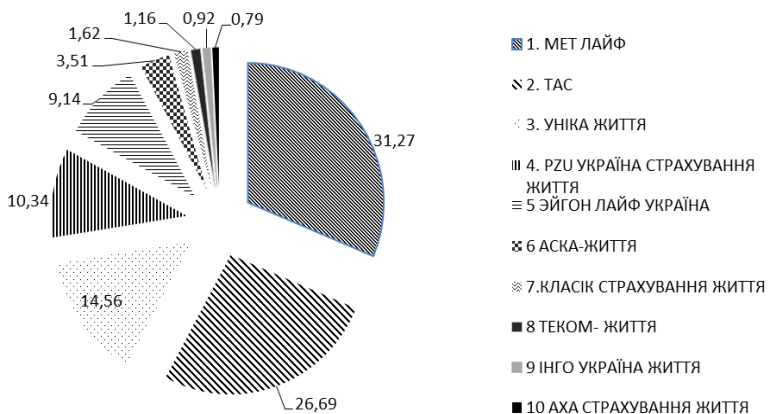


Рис.1. Структура активів рейтингових страхових компаній -life станом на 30.09.2016 р.

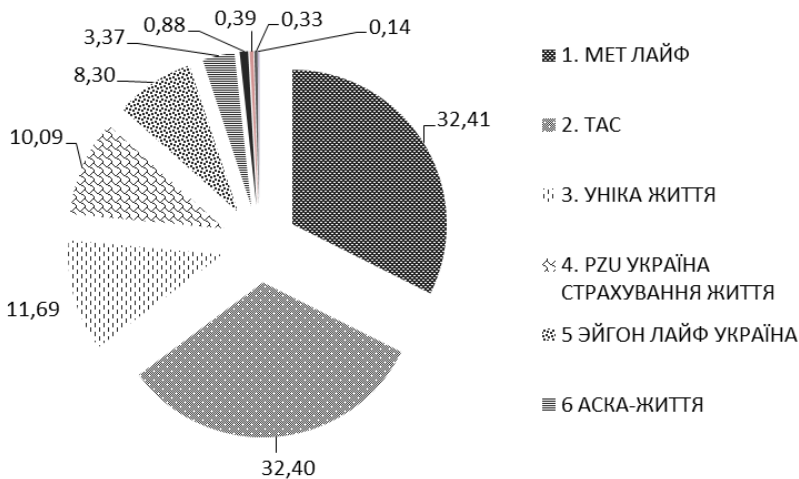


Рис.2. Страхові резерви рейтингових страхових компаній-life станом на 30.09.2016 р.

Так, в проекті змін в Методику формування страхових резервів за видами страхування іншим, ніж страхування життя передбачає в рішення таких проблемних питань:

1) вдосконалення методики формування резервів незароблених премій, в тому числі забезпечення можливості в точності оцінити обсяги зобов'язань страховика при розрахунку величини резервів незароблених премій методом, визначеним Законом України «Про страхування», шляхом зменшення обсягів страхових платежів в тому розрахунковому періоді, коли відбувалось нарахування таких платежів, на частки страхових платежів, які повертаються страхувальникам, забезпечення можливості анулювання резервів незароблених премій у випадку, якщо на дату розрахунку резервів незароблених премій за відповідними видами страхування методом, визначеним Законом України «Про страхування» страховик не має діючих договорів страхування, а розрахункова величина таких резервів має позитивне значення, доповнення переліку методів формування резервів незароблених премій методом «коефіцієнту збитковості», яким частково врахований підхід Органу нагляду в сферах страхування Європейського Союзу (EIOPA) за кращою оцінкою обсягів страхових зобов'язань;

2) вдосконалення методики формування резервів заявлених, але не виплачених збитків, а саме забезпечення можливості у випадку якщо про страховий випадок повідомлено, але розмір збитку невизначений, формувати такий резерв на підставі показника середнього збитку за видом страхування або за ризиком останніх чотирьох періодів (кварталу), передуючих даті розрахунку даних попередньої оцінки страховиком розміру збитку за страховим випадком, вдосконалення механізму визначення розміру витрат на врегулювання збитків;

3) вдосконалення методики формування резерву збитків, які виникли, але не заявлені, про додатковий перелік методів формування резерву збитків, які виникли, але не заявлені, методом Кейп Код (Cape Code) и Мюнхенським ланцюговим методом (Munich Chain Ladder), а також модифікацією і лінійної комбінації актуарних методів;

4) вдосконалення методики формування резерву коливань збитковості з метою актуалізації розрахунку такого резерву відповідно до його меті та призначенню;

5) встановлення методології перевірки адекватності страхових зобов'язань у відповідності з вимогами МСФЗ;

б) впровадження Положення про формування технічних резервів, як документа, розробленого страховиком, на підставі якого відбувається розрахунок технічних резервів у страховика.

Вказані зміни щодо формування страхових резервів за видами страхування іншим, ніж страхування життя обумовлені необхідністю та потребами страхового ринку по впровадженню методики формування страхових резервів, які передбачають найбільш точніший актуарний облік зобов'язань страховика за договорами страхування. В той же час введені прогресивні підходи до оцінки обсягів страхових зобов'язань повинні бути об'єднані із заходами звільнення фінансових страховиків від неякісних активів. Тому разом із вказаними змінами Нацкомфінпослуг розроблений проект змін в Положенні про обов'язкові критерії і нормативи достатності, диверсифікації і якості активів страховика. Метою цих змін є забезпечення дотримання належного рівня платоспроможності страховика шляхом встановлення вимог до капіталу [11].

Проект передбачає зміни порядку розрахунку нормативу достатності активів шляхом збільшення його розмірів на розмір власного капіталу, встановлення нормативу достатності капіталу власника суттєвої участі, збільшення переліку активів допустимої якості для включення таких нормативів. Вказані нововведення позитивно вплинуть на рівень платоспроможності страховиків, сприятимуть забезпеченню їх фінансової стійкості.

В той же час проект передбачає наступні зміни в Положенні про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікації і якості активів страховика:

- зміни порядку розрахунку нормативу достатності активів шляхом збільшення його на розмір власного капіталу (а саме на більшу з двох величин: мінімального капіталу та нормативного запасу платоспроможності);

- встановлення нормативу достатності капіталу власника суттєвої участі;

- збільшення переліку активів допустимої якості (непрострочена дебіторська заборгованість за укладеними договорами страхування та/або перестраховування; дебіторська заборгованість за нарахованими процентами за банківськими вкладками (депозитами); внески страховика, який є учасником фінансової групи в статні капітали інших страховиків учасників цієї фінансової групи в обсязі, встановленому законодавством,

при умові виконання такою фінансовою групою вимог до регулятивного капіталу, встановлених законодавством).

Бібліографічні посилання

1. Ачкасова Н.А., Клімчук О.В. Теоретичні аспекти визначення сутності фінансової безпеки страхової компанії // Молодий вчений. – 2016. – №5 (32). – С.4-8.

2. Внукова Н.М., Чернишов С.І., Сокіл С.В. Оцінка активів страхових компаній /Н.М. Внукова // Фінанси України. – 2002. №4. – С.126-132.

3. Гладчук О. М. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України [Електронний ресурс] / О. М. Гладчук. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=293>.

4. Єрмошенко А.М. Механізм страхових компаній з банками у системі взаємодії учасників фінансового ринку [Електронний ресурс]/ А.Єрмошенко// БІЗНЕСІНФОРМ. –2012. – № 6. – С.152-155. – Режим доступу: www.business-inform.net .

5. Жабинець О.Й., Вакиряк Н.І. Фінансова безпека страхового ринку України / О.Й.Жабинець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. –Вип. 21.4. – С. 233-237.

6. «Insurance TOP» Рейтинг страхових компаній. [Електронний ресурс]. 2016. – №4(56). – Режим доступ: https://forinsurer.com/insurancetop_56.

7. Офіційний сайт Фориншурер страхование. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/>.

8. Пшик Б.І., Рекуненко І.І., Шелестак А.Т. Напрями підвищення рівня фінансової безпеки страхового сектору в Україні. / Б.І.Пшик, І.І.Рекуненко // Інвестиційно-інноваційна діяльність, бюджетна і податкова політика. –2015. – Вип.2 (112). – С.50–53.

9. Сафонова О.Д. Сучасний стан страхового ринку України та основні проблеми його розвитку / О. Сафонова // Економіка харчової промисловості. – 2014.– №1(21). – С.98-102.

10. Сокол С.В., Деркач О.М. Страховий ринок та основні загрози його фінансовій безпеці / С.В.Сокол // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України 2012. – Вип. 34. – С.285 -290.

11. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]: Розпорядження Нацкомфінпослуг від 19.03.2015 р. № 499. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/news/918.html>.

© Павленко О.П., 2017

РОЗДІЛ 4. СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

4.1. Концепції економічної безпеки АПК від макро- до мікрорівня

Особливості сучасного розвитку економіки України і, зокрема, агропромислового комплексу потребують невідкладного вирішення проблем в галузі сільського господарства з питань підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності продукції вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників. Разом з тим, на сьогодні відчувається нагальна потреба поліпшення методичних засад економічної безпеки розвитку сільськогосподарських формувань з урахуванням їх галузевої специфіки та складних економічних умов трансформаційного періоду. Від рівня економічної безпеки залежить, як ефективність економічного та соціального механізму сільськогосподарського підприємства, забезпечення роботою його працівників, так і рівень та умови їх життя. Специфічні особливості сільського господарства, як галузі вимагають окремого підходу[1].

При дослідженні сутності економічної безпеки на рівні підприємства важливо усвідомлювати, що визначення економічної безпеки є складним за своїм змістом поняттям, що включає цілий ряд можливих складових економічної безпеки суб'єкту господарювання. Внутрішнє виробниче та фінансово-економічне середовище характеризує систему умов і чинників, що визначають вибір організації і форм виробничої, фінансової та економічної діяльності з метою досягнення найкращих її результатів, що знаходяться під безпосереднім контролем керівників та фахівців сільськогосподарських формувань.

Грунтовне дослідження наявних в економічній літературі характеристик і визначень економічної безпеки підприємств, здійснене Л.В.Куделею [2, с. 18], дало автору змогу зробити висновок, що серед науковців існують розбіжності та недоліки щодо трактування поняття економічної безпеки підприємств.

Аналіз показав, що незважаючи на різницю у формулюванні в основному суть економічної безпеки підприємства, різні вчені розуміють, як здатність протистояти загрозам різного характеру. Розглядаючи трактування поняття економічної безпеки підприємств, слід відзначити, що більшість науковців вбачають це визначення, тільки з фінансового аспекту, а саме, як сукупність фінансових інструментів запобігання негативного впливу чинників розвитку підприємства.

Економічна безпека аграрних підприємств – це такий стан їх господарських ресурсів, що забезпечує раціональну галузеву-організаційну структуру підприємств, враховуючи географічне розташування та природно-кліматичні умови їхньої діяльності, за якого вони здатні ефективно протидіяти можливим загрозам внутрішнього й зовнішнього середовища, а також досягати поставлених цілей і завдань на основі реалізації обраної ними стратегії розвитку [3].

На нашу думку економічна безпека аграрного підприємства залежить від економічної безпеки держави, галузі і регіону та являє собою здатність агроформування функціонувати та ефективно розвиватися за існуючого рівня ресурсного забезпечення та обраної спеціалізації виробництва. Вона складається з низки функціональних складових макро-, мезо та макрорівня [4].

Сукупність функціональних складових забезпечення економічної безпеки агропідприємства передбачає наявність чіткого бачення її формування. Система поглядів та думок вчених, існуючих теоретичних і практичних положень формують концепцію розвитку економічної безпеки.

Загрози інтересам підприємства виникають в процесі їх реалізації в практичній діяльності, що і породжує необхідність захисту інтересів, а по суті – політики і стратегії захисту від цих загроз. Політика і стратегія такого захисту складають суть концепції безпеки підприємства.

Власний аналіз фахових досліджень науковців показав відсутність єдиної думки щодо розуміння як категорії «концепція економічної безпеки», так і кількісного та якісного складу концепцій економічної безпеки будь-якого підприємства.

Згідно із [2,с.20-21] концепція безпеки сільськогосподарського підприємства – це система поглядів

керівництва підприємства на проблеми безпеки на різних етапах і рівнях та в різних сферах його господарської діяльності, а також визначає основні шляхи їх вирішення, принципи, напрями і етапи реалізації заходів безпеки. Виходячи з такої точки зору, Л.В.Куделя виділяє шість концепцій економічної безпеки сільськогосподарських підприємств: правову, ринкову, силову, виробничо-структурну, концепцію ризиків та концепцію ефективного управління ресурсами підприємства.

Якщо з трактуванням сутності «концепції економічної безпеки» можна погодитись, то на нашу думку розробка не всіх означених Л.В.Куделею концепцій безпосередньо входить в компетенцію топ-менеджерів сільськогосподарського підприємства. Логічним є розмежування концепцій макро-, мезо- та макрорівня, оскільки розробниками та відповідальними за реалізацію концепцій повинні бути представники різних економічних щабелів в залежності від рівня їх повноважень та компетенцій.

На наш погляд сільськогосподарському підприємству доречно розробляти єдину концепцію економічної безпеки, яка складається з взаємопов'язаних розділів з орієнтацією на функціональні складові економічної безпеки країни, регіону, галузі у їх взаємозв'язку, оскільки національна економіка не зможе набути ознак стабільності за умови низького рівня економічної безпеки елементів макрорівня; економічна безпека підприємства є базовим елементом захисту національної економіки та забезпечення високого рівня економічної безпеки держави в цілому[5, с.11].

Приклад розмежування розробки концепцій за запропонованим принципом наведено на рис. 1.

При розробці будь-якої концепції безпеки підприємство в першу чергу орієнтується на законодавчо-правову базу, що передбачає врахування чинного законодавства, нормативних актів і регламентів, формування правових механізмів у сфері безпеки виробничо-господарської діяльності, захисту інтересів, застосування технічних засобів.

Правове забезпечення підприємницької діяльності в сільському господарстві носить комплексний, системний та послідовний характер та запобігає виникненню передумов для економічної злочинності.

Концепція економічної безпеки країни (загальнодержавні) – компетенція державних органів	
Розділ екологічної безпеки	Розділ силової безпеки
Розділ науково-технологічної, виробничо-структурної та енергетичної безпеки	
Розділ законодавчо-правової та соціально-політичної безпеки	
Розділ фінансової безпеки	

Концепція економічної безпеки регіону (галузі) – компетенція регіональних та галузевих органів	
Розділ екологічної безпеки	Розділ фінансової безпеки
Розділ соціально-правової безпеки	

Концепція економічної безпеки сільськогосподарського підприємства – компетенція топ-менеджерів підприємства	
Розділ силової безпеки підприємства	Розділ фінансової безпеки підприємства
Розділ ринково-збутової безпеки	Розділ управління ризиками діяльності
Розділ ресурсної безпеки	Розділ кадрової безпеки
Розділ екологічної безпеки	Розділ виробничої безпеки

Рис.1. Ієрархія та основні розділи концепції економічної безпеки агроформувань від макро- до мікрорівня*

*Розробка автора на основі [5, с.11; 4.; 2.,с.20-21]

В цьому випадку головне місце відводиться державі в особі її уповноважених органів на всіх рівнях для прийняття необхідних нормативно-правових актів, а також безпосередньо апарату управління того чи іншого підприємства для розробки внутрішніх наказів, інструкцій, положень тощо[2, с.21].

Розділ законодавчо-правової та соціально-політичної безпеки повинен передбачати захищеність правових інтересів суб'єктів господарювання на усіх рівнях відносин в аграрному секторі. Правова безпека полягає у створенні правової бази економічних відносин, яка дозволить налагодити стійку систему продовольчого забезпечення населення України. За дослідженнями О.В.Роздайбіди та О.В.Білінської, з якими можна повністю погодитись, сучасне законодавче забезпечення аграрної політики в Україні потребує удосконалення. Удосконалення правового забезпечення державної аграрної політики України має передбачати такі основні напрями: законодавча діяльність із механізмом санкцій; пряма державна підтримка аграрних товаровиробників (субсидії, дотації, субвенції і т. п.); податкова та митна політика; цінова політика, спрямована на досягнення паритету цін на сільськогосподарські та промислові товари; вирішення соціальних проблем на селі та забезпечення комплексного і сталого розвитку сільських територій; інтеграція законодавства України до європейських стандартів і стандартів СОТ [6].

Прерогативою органів влади є також розробка:

- виробничо-структурного розділу концепції економічної безпеки, яка націлена на використання передових технологій виробництва продукції, сучасного обладнання та техніки. В дане визначення відноситься оптимальна галузева структура виробництва сільськогосподарських підприємств, що повинна формуватися, виходячи із природно-кліматичних умов в яких розташоване конкретне господарство та виробничих ресурсів, що є в його розпорядженні;

- силової безпеки, орієнтованої на спроможність країни диктувати умови на міжнародному рівні. Заходи з забезпечення силової (зовнішньоекономічної) безпеки аграрного сектора України на думку А.Г.Махмудова [7] мають ґрунтуватися на таких принципах: дотримання загальновизнаних норм міжнародного права; безумовний захист економічних інтересів,

своєчасність та адекватність дій щодо нейтралізації загроз цим інтересам; узгодженість економічних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в АПК з економічними інтересами держави; рівноправність відносин між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності; поміркованість у наданні національній економіці відкритого характеру, послідовна диференціація зовнішньоекономічних зв'язків; подолання сировинного перекосу в структурі експорту, нормалізація сальдо торгового та платіжного балансу на рівні АПК; залучення іноземного капіталу; раціоналізація коопераційних зв'язків і приєднання до глобальних технологічних ланцюгів;

- науково-технологічної безпеки, спрямованої на недопущення перетворення країни у сировинний придаток[2, с.21]. Науково-технологічна безпека – здатність системи зберігати і підтримувати необхідний рівень технологічного стану, що забезпечує можливість сталого розвитку аграрного сектора та сприяє своєчасному впливу на несприятливі процеси в науково-технічній та інноваційній сферах, прогнозуванню і попереджуванню небезпечних явищ в економічній, екологічній, соціальній сферах, на ринках сировини і готової агропродукції[4];

- екологічної безпеки, орієнтована на пріоритетність концепції сталого розвитку та запровадження екологічно чистого виробництва, дотримання вимог щодо збереження довкілля.

Оскільки, як зазначалось раніше, базовим елементом економічної безпеки національної економіки є економічна безпека окремих суб'єктів господарювання, зупинімось на концепції економічної безпеки сільськогосподарського підприємства.

Власна концепція управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств забезпечує спроможність підприємства забезпечити свій незалежний розвиток і достатній оборотний потенціал. Здатність підприємства зберегти свій власний капітал та структуру згідно з обраною і визначеною місією, саморозвиток та прогрес, захищеність від зовнішніх та внутрішніх збитків та дестабілізуючої дії чинників середовища, що створюють загрозу для нормального розвитку та забезпечення стабільного фінансового стану підприємства.

До компетенцій та повноважень топ-менеджерів сільськогосподарського підприємства на нашу думку входить розробка таких розділів концепції економічної безпеки, як:

- силовий розділ, орієнтований перш за все на протидію економічній злочинності. Його завданням є забезпечення фізичної безпеки керівників та працівників сільськогосподарських підприємств, запобіганню пошкодженню та викраденню матеріальних цінностей підприємства, несанкціонованому доступу до інформації, яка є комерційною таємницею. Реалізація положень цього розділу концепції, є передусім, прерогативою служби економічної безпеки підприємства, яку повинен очолювати начальник з прямим підпорядкуванням директору підприємства[2, с.22];

- розділ виробничої безпеки, який відповідає за налагодженість технологічного процесу, його безперервність та ефективність. Серед її елементів ключову роль відіграє обсяг капіталовкладень, які є базою розширеного відтворення та розвитку підприємства у майбутньому, а також впровадження різноманітних проектів на інноваційній основі. За власними дослідженнями друге місце серед складових економічної безпеки підприємств та впливу чинників на результати господарської діяльності підприємства посідає безпека виробництва, що пов'язана із плануванням, як коштів так і основної мети підприємства, що складає 44%, в структурі загального впливу чинників на результати господарської діяльності підприємства, адже розробка планів покликана підвищувати ефективність виробництва, що можна досягнути за допомогою пропорційності розвитку галузей. Звідси слідує, що необхідна балансова ув'язка всередині сільськогосподарського підприємства між його виробничими ресурсами та запланованими обсягами виробництва, між рослинництвом та тваринництвом, окремими сільськогосподарськими культурами та окремими видами худоби та групами між собою. Особливість стратегічного розвитку сільськогосподарського підприємства залежить від багатьох чинників: від природно-кліматичних умов, сезонності виробництва, тривалості виробничого періоду, стану економічного розвитку. Від дії цих чинників залежить виробнича безпека підприємства, оскільки ці чинники прямо впливають на цей процес[1];

- ринково-збутовий розділ - відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей підприємства зовнішнім, які складаються в ринковому середовищі та передбачає орієнтацію на пошук своєї ніші на ринку, завоювання там міцних позицій та збільшення кола своїх споживачів, шляхом розширення і оновлення асортименту продукції, якомога повнішого задоволення потреб споживачів, постійного рекламування своєї продукції, налагодження ефективної системи збуту продукції. Успішна реалізація цієї концепції неможлива без виробництва конкурентоспроможної продукції та високого рівня обслуговування;

- розділ ресурсної безпеки визначається рівнем забезпеченості сировиною, матеріалами, технікою, а також ефективністю їх використання. Даний розділ передбачає ефективне та збалансоване використання ресурсів (виробничих, фінансових, кадрових та ін.), виходячи з поставлених цілей і завдань підприємства. Даний розділ концепції на думку Л.В.Куделі найбільше відображає поняття економічної безпеки підприємства з позиції ресурсно-функціонального підходу, що має найбільше прихильників серед науковців. Внутрішня економічна сталість агросистеми забезпечується наявністю необхідних виробничих ресурсів та ефективним їх використанням, оптимізацією розмірів підприємства, пропорційним розвитком рослинницької, тваринницької й переробних галузей, а також обслуговуючих підрозділів;

- розділ управління ризиками діяльності та загрозами фінансово-економічного характеру повинен бути орієнтований на мінімізацію та нівелювання цих негативних явищ, які можуть впливати на підприємство в процесі здійснення виробничо-господарської діяльності. В сільському господарстві, окрім звичайних ризиків, що притаманні будь-якому виду підприємницької діяльності, властиві також ті, що пов'язані з особливістю виробництва в цій галузі, так наприклад, ризики несприятливих погодних умов[2, с.23];

- розділ фінансової безпеки, який є найважливішим компонентом економічної безпеки суб'єктів господарювання і яку слід розглядати як матеріальну основу всіх інших складових. Фінансові результати та фінансовий стан підприємства характеризують його спроможність пристосуватися до змін

зовнішнього середовища та адаптуватись до існуючого ринкового механізму. Поточний рівень забезпечення економічної безпеки за фінансовою складовою оцінюється на підставі аналізу і оцінювання результатів здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства та відображає забезпеченість підприємства власними фінансовими ресурсами;

- розділ кадрової безпеки, яка визначається, насамперед, наявним професійним складом персоналу, ефективністю його роботи та вмінням запобігати загрозам економічній безпеці суб'єктів господарювання. Важливе значення в процесі функціонування сільськогосподарських підприємств займає поняття зміцнення кадрової безпеки, як складової економічної безпеки підприємств забезпечення, якої є необхідним при ліквідації соціальних та економічних загроз у виробничо-комерційної діяльності підприємства. В основі управління кадрової безпеки є управління персоналом, оскільки без перевірки кадрів, їх ретельного відбору, навчання, перевірки їх особистих якостей та інших процедур не обійтись для організації збалансованого та ефективного трудового процесу. У той час, як керівники прагнуть захистити своє підприємство від зовнішніх загроз конкурентів або інших незалежних умов, не менша загроза може виходити зсередини установи, від її співробітників. Кадрова безпека займає важливу роль в сільському господарстві на думку керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств, яка становить 15% в структурі загального впливу чинників на результати господарської діяльності підприємств і займає відповідно третє місце серед складових економічної безпеки сільськогосподарських підприємств[1];

- розділ екологічної безпеки, який у контексті дослідження галузі сільського господарства пояснюється тим, що земля виступає основним фактором виробництва та істотно впливає на результати агробізнесу. Важливе місце в складовій економічної безпеки підприємства займає екологія, яка складає 10% від загального впливу чинників на результати господарської діяльності підприємств, згідно думки керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств. Поліпшення екології в діяльності підприємства сприяє виходу підприємств на міжнародний ринок продукції. Основу виробництва продукції України забезпечує сільськогосподарське виробництво. При

виході підприємств на міжнародні ринки постає необхідність дотримання вимог міжнародних регулюючих організацій. Однією з таких вимог є показники екологічної безпеки продукції, робіт та послуг, що виходять на такий ринок та рівня їх екологічності[1].

Бібліографічні посилання

1. Степанов Д.С. Діагностовуння економічної безпеки сільськогосподарських підприємств/ Д.С.Степанов// Інноваційна діяльність та економічна безпека підприємств: колективна монографія/за заг. ред. Л. М. Савчук, Daniel Fic. – Дніпро: Пороги, 2017. –с.290-298

2. Куделя Л.В. Формування механізму управління економічною безпекою сільськогосподарських підприємств/ Куделя Лариса Володимирівна// Дисертація на здобуття наук.ступ.канд.економ.наук: 08.00.04.-Харків, 2016.-217с.

3. Демчук Н.І. Економічна безпека сільськогосподарських підприємств/ Н.І.Демчук, Д.С.Степанов// Стратегічні імперативи розвитку туризму та економіки в умовах глобалізації : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 10-річчю факультету міжнародного туризму та управління персоналом Запорізького національного технічного університету, м. Запоріжжя, 30–31 березня 2017 р. : в 2 т. / колектив авторів ; за заг. ред. проф. В. М. Зайцевої ; Запорізький національний технічний університет. – Запоріжжя : «Просвіта», 2017. – Т. 2.– с. 156-157

4. Степанов Д.С. Основні функціональні складові економічної безпеки сільськогосподарських підприємств як елемент безпеки економічної системи України/ Д.С.Степанов// Економічна кібернетика: моделювання соціально-економічних систем: колективна монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук, К.Ф.Ковальчука. – Дніпро: Пороги, 2017. – с. 446-454

5. Економічна безпека та стійкість сільськогосподарських підприємств: монографія / В.І. Ткачук, О.А. Прокопчук, М.І.Яремова. – Житомир : «Видавництво «Волинь», 2013. – 276с.

6. Роздайбіда О.В. Економіко-правові аспекти державної аграрної політики України/ О.В.Роздайбіда, О.В.Білінська// <http://> Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія «Економічна теорія та право» : зб. наук. пр.– Х. : Право, 2010. – №3. – С. 152–161

7. Махмудов А. Г. Инвестиционная политика и управление : монография / А. Г. Махмудов. – Донецк : «Донбасс», 2000. – 592 с.

© Степанов Д.С., 2017

4.2. Застосування морфологічного аналізу для визначення оптимальної структури стратегічної карти

Як відомо, стратегічна карта є документом, що відображає напрям активізації процесу реалізації стратегії підприємства, за допомогою поєднання стратегічних складових (блоків показників, перспектив) причинно-наслідковим зв'язком [1]. Вона формується для кожного підприємства, враховуючи особливості його виробничо-господарської діяльності, системи менеджменту, обраної стратегії розвитку тощо. Вихідною точкою та основою для формування стратегічної карти є місія, стратегія підприємства, його корпоративні цінності.

Розробниками стратегічних карт Р. Капланом та Д. Нортеном у їх базовій структурі передбачено наявність чотирьох блоків показників (перспектив): фінансової, клієнтської, внутрішньої та навчання (зростання) працівників підприємства [2]. Кожна із перспектив містить цілі, показники, цільові значення та заходи із їх досягнення (рис. 1).

Проте, зважаючи на необхідність урахування у стратегічній карті усіх аспектів діяльності підприємства, які важливі для реалізації стратегії його розвитку, передбачено також можливість зміни базової структури та модифікації стратегічної карти під потреби підприємства. Саме тому при формуванні стратегічної карти окремим етапом передбачено визначення кількості блоків показників (перспектив) стратегічної карти.

Для досягнення цих цілей, а саме формування раціональної структури стратегічної карти можуть бути використані різні методи, а саме регресійні методи, прогнозна екстраполяція, економіко-математичне моделювання, динамічне моделювання, матриця визначення пріоритетності заходів, технологія *orgware* тощо. З метою підвищення рівня управлінської праці, збільшення результативності стратегічного управління підприємством пропонуємо розглянути можливість використання методу морфологічного аналізу при визначенні кількості блоків показників (перспектив) стратегічної карти.

Морфологічний метод (метод морфологічного аналізу) розроблений Ф. Цвікі для здійснення досліджень у галузі астрофізики [3]. Сьогодні сфера його застосування вийшла

далеко за її межі та поширилась на галузі лінгвістики, філології, медицини, біології, інформатики, економіки, менеджменту тощо.

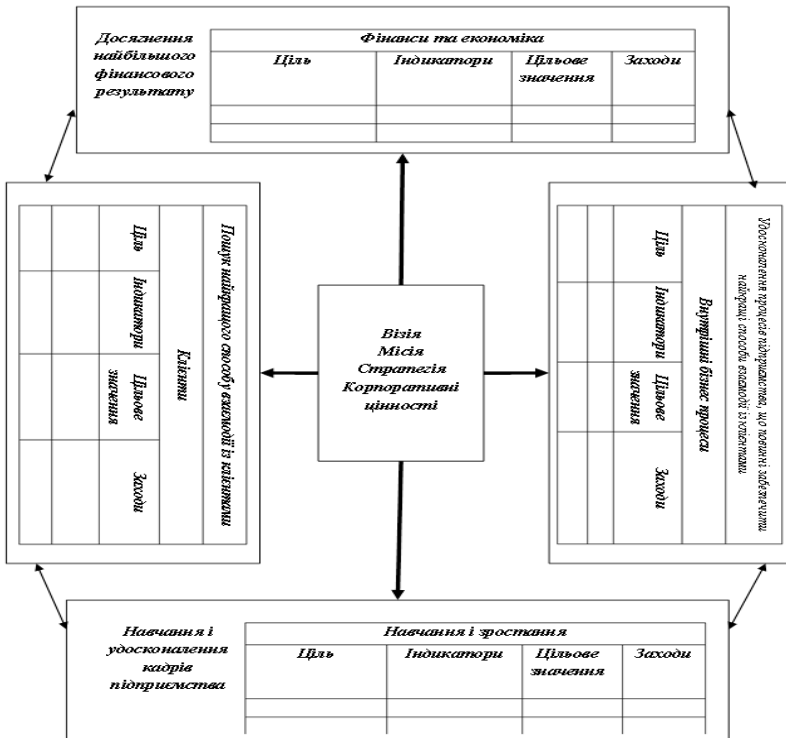


Рис. 1. Схематичне зображення стратегічної карти підприємства*

*Розробка авторів за [1, 2]

Суть методу полягає у поділі будь-якої проблеми на відносно незалежні частини, а потім в здійсненні пошуку всіх можливих рішень для практичної реалізації кожної з частин [4]. Цей процес можна поділити на такі складові: безпосередньо морфологічний аналіз (розкладання (класифікація) досліджуваного об'єкту чи множини на складові) та морфологічний синтез, що передбачає дослідження розділених складових множин та вибір із їх числа оптимальних з точки зору умов поставленої мети дослідження [5]. Таким чином, даний метод аналізування передбачає не просту декомпозицію

проблеми (явища, системи) на складові (елементи), а ще і визначення впливу виділених елементів (складових, підпроблем тощо) на загальну проблему. Це дозволяє відкинути свідомо непотрібні об'єкти (складові, шляхи вирішення проблеми) та до мінімуму зменшити число варіантів, які можуть зазнавати техніко-економічного порівняння [6]. Головна мета застосування морфологічного аналізу полягає у пошуку рішення проблеми, яке або усуває існуючу перешкоду розвитку, або встановлює факт нормального функціонування системи [7].

Нерідкими у економічних дослідженнях є використання морфологічного аналізу для визначення сутнісного змісту (дефініції) економічних явищ чи процесів. Зокрема, за його допомогою здійснено дефініцію поняття економічна безпека, фінансова безпека, антикризове фінансове управління, інтелектуальний капітал, грошові потоки підприємства, управління організаційними змінами тощо [7-15]. Цей процес у найбільш розвиненому варіанті передбачає визначення низки морфологічних ознак економічного явища чи системи, вибір серед їх множини найбільш ключових, створення на їх основі матриці головних образів, розрахунок міри подібності морфологічних параметрів та міру включення досліджуваних трактувань поняття, на основі аналізування яких відбувався розрахунок міри схожості між трактуваннями досліджуваних понять [16, 17]. У решті випадків морфологічний аналіз передбачав розкладання категорії на складові, їх означення, окреслення зв'язків між складовими та вибір їх оптимального набору за допомогою евристичних методів.

Поширеним є використання методу також для вирішення технічних, творчих і конструкторських задач, до яких належать: проектування нових машин і технологічного устаткування; пошук нових варіантів технологічних процесів; пошук нових способів застосування існуючого об'єкту (виробу); прогнозування розвитку технічних систем і технологій тощо [18]. Для втілення прогресивних методів пошуку нових технічних рішень на ранніх стадіях технологічної підготовки виробництва може бути застосований структурно – морфологічний синтез з використанням дерева цілей. Даний метод є розвитком морфологічного аналізу та передбачає використання структурованої сукупності цілей різного рівня, що також

дозволяє виявити найкращі серед можливих комбінації складових систем з огляду на їх віддачу [19]. У регіоналістиці для оцінювання соціально-економічного розвитку регіону також може бути застосований метод морфологічного аналізу регіону, що передбачає вивчення його географічного положення, економічне і виробниче районування, поселенську й економіко-інфраструктурну карту регіону [20]. При цьому автором не деталізовано технологію та порядок здійснення досліджень.

Аналізування останніх досліджень та публікацій за проблемою дозволило виявити також можливість застосування морфологічного аналізу при формалізації комунікаційних зв'язків системи бухгалтерського обліку [21]. Для цього слід розробити морфологічну матрицю формалізації облікових комунікаційних зв'язків різного ієрархічного рівня, структурувати взаємодію комунікатора та реципієнта (оскільки система бухгалтерського обліку може виступати в ролі одного з них) через опис маршруту проходження облікового повідомлення, з врахуванням альтернативних варіантів його змістовного наповнення, зважаючи на динамічність інформаційної моделі обліку.

Із наведеного вище матеріалу можемо дійти висновку, що морфологічний аналіз стратегічних карт передбачає її поділ на перспективи (усі потенційні блоки показників, які можуть тільки виявитись істотними для реалізації стратегії підприємства), їх дослідження та встановлення оптимальної структури стратегічної карти. Невід'ємними частинами такого аналізу є вибір перспектив, які можуть сприяти досягненню стратегії, системне дослідження всіх можливих варіантів формування стратегічної карти, що впливають із завдання виявлення її оптимальної структури, закономірностей побудови і вимог до представлення, реалізація сукупності операцій пошуку на морфологічній множині варіантів описів функціональних систем (стратегічних карт), що відповідають первісним вимогам щодо їх структури та змісту. Останнє докладно розкриває порядок здійснення морфологічного аналізу, який слід дослідити ретельно.

Узагальнено морфологічний аналіз можна представити за допомогою сукупності етапів [22]: постановка проблеми; аналізування проблеми шляхом виділення її окремих компонентів; пошук проблеми аналога, що передбачає виявлення альтернативних варіантів її вирішення; порівняння

альтернативних варіантів вирішення, що передбачає дослідження їх комбінацій, які дають у своїй сукупності загальні альтернативні рішення; вибір і реалізація альтернативи, оптимальної з погляду вирішення поставленої проблеми. Це відбувається із використанням: методу морфологічної декомпозиції з метою виділення істотних ознак, формування «морфологічного ящика» (морфологічної скрині), яка умовно може бути зображена у вигляді матриці; методу аналізу ієрархій; матриці взаємної узгодженості; методу чорної скрині тощо [16, 23].

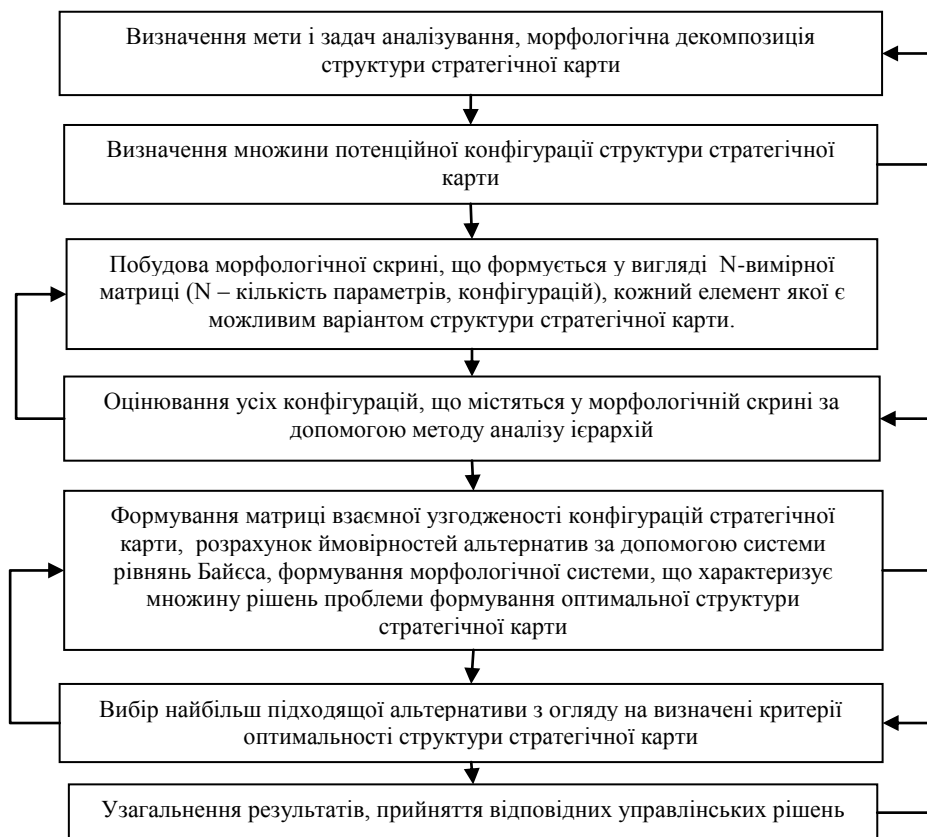


Рис. 2. Порядок морфологічного аналізу структури стратегічної карти*

*Розробка авторів за [3-23]

Схематично порядок морфологічного аналізу структури стратегічної карти здійснено на рис. 2.

Розглянемо складений порядок докладно. Мета морфологічного аналізу структури стратегічної карти полягає у виборі із усієї сукупності перспектив, що можуть входити до структури стратегічної карти лише тих, які істотно впливають на можливість реалізації стратегії розвитку підприємства. Це ретельно розкрито нами вище. Морфологічна декомпозиція структури стратегічної карти, що також передбачена початковим етапом рекомендованого порядку полягає у її розкладанні на:

1. Компоненти (стратегічні цілі);
2. Елементи (перспективи або блоки показників);
3. Показники, які характеризують реалізацію стратегічних цілей кожного із блоків.

У випадку наявності більше ніж трьох критичних параметрів, які характеризують структуру стратегічної карти слід використати морфологічну таблицю, оскільки у вигляді матриці їх зобразити не можливо.

Зважаючи на те, що нами обрано три критичні параметри стратегічної карти (її компоненти, елементи і показники), то уважаємо за можливим здійснити графічне зображення морфологічної скрині (рис. 3).

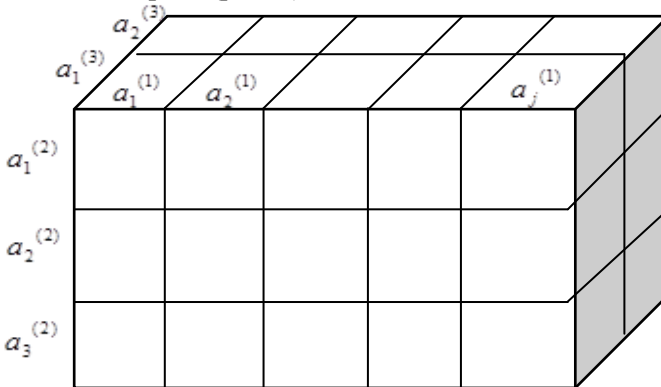


Рис. 3. Морфологічна скринька стратегічної карти підприємства*

*Розробка авторів за [5]

Морфологічна скринька стратегічної карти містить елементи, позначені $a_j^{(i)}$, що характеризують j-у альтернативу i-го параметру. Зобразимо її також у вигляді морфологічної таблиці та деталізуємо їх (табл. 1).

Таблиця 1

Морфологічна таблиця стратегічної карти підприємства*

Критичні параметри конфігурації		
F_1 Стратегічні цілі	F_2 Перспективи	F_3 Показники
$a_1^{(1)}$	$a_1^{(2)}$	$a_1^{(3)}$
$a_2^{(1)}$	$a_2^{(2)}$	$a_2^{(3)}$
.....	$a_3^{(2)}$	$a_3^{(3)}$
$a_j^{(1)}$	$a_4^{(2)}$...
	$a_j^{(3)}$
	$a_j^{(2)}$	

*Розробка авторів за [5]

У даному випадку використання морфологічної таблиці не є обов'язковим, адже за заданими параметрами стратегічної карти можна сформулювати трьохвимірну матрицю. Проте у ході аналізу дані морфологічної таблиці можуть використовуватись для порівнянь чи оцінювання взаємної узгодженості.

Згідно розробленого порядку (рис. 2), наступним етапом є вибір оптимальної конфігурації із множини можливих, які окреслені у морфологічній скрині та таблиці. Загальна кількість можливих конфігурацій, що повинні піддаватись порівнянню рівне кількості комбінації ($3 \times i \times j$). Таким чином, наступні етапи рекомендованого порядку пов'язані із виключенням із їх числа нерациональної конфігурації. Це може бути здійснене шляхом формування матриці взаємної узгодженості конфігурацій стратегічної карти із подальшим визначенням імовірності альтернатив, або іншими методами. До них відносять:

- методи пошуку (звуження морфологічної множини з відкиданням нераціональних варіантів тощо);
- методи конструювання (деревовидний або лабіринтний синтез) [24].
- матриці міри подібності та виключень;
- ієрархічні методи.

Із методу аналізу ієрархій рекомендовано розпочати процедуру оцінювання конфігурацій, які нами виявлені на попередніх етапах та узагальнені у морфологічній таблиці. Як відомо, такий метод передбачає декомпозицію проблеми на окремі складові, забезпечуючи її структурування і спрощення з виділенням ієрархії за різними критеріями. Далі відносна вагомість різних кількісних та якісних деталізованих показників визначається окремо для кожного показника (елементу) ієрархічної структури з погляду елемента, який міститься на безпосередньо вищому рівні ієрархії [25]. Використання цього методу рекомендовано визначеним порядком з метою структурування компонентів, елементів і показників та виключення із їх числа тих, які були віднесені до морфологічної матриці помилково тобто не відповідають поставлених критеріям (не сприяють досягненню стратегічних цілей та не є істотними для їх реалізації).

Надалі слід сформувати матрицю взаємної узгодженості конфігурацій стратегічної карти та вказати на можливість одночасного урахування компонентів, елементів та показників у її структурі (табл. 2). Це можливо здійснити за допомогою булевих змінних ((-1) – неможливість одночасної появи компонентів, елементів та показників у структурі стратегічної карти; 1 – поява однієї з альтернатив обов'язково призводить до появи іншої; 0 (пуста клітинка) – незалежність появи відповідних альтернатив компонентів, елементів та показників у структурі стратегічної карти).

На підставі отриманих результатів матриці взаємної узгодженості конфігурацій стратегічної карти слід відкинути ті альтернативні варіанти конфігурації, які отримали булеве значення (-1) та зосередитись на опрацюванні решти альтернатив. Їх виключення можна забезпечити на підставі розрахунку ймовірностей альтернатив за допомогою системи рівнянь Байєса.

Таблиця 2

Матриця взаємної узгодженості конфігурацій стратегічної карти*

		F_1 Стратегічні цілі			F_2 Перспективи		
		$a_1^{(1)}$...	$a_j^{(1)}$			
F_2 Перспективи	$a_1^{(2)}$						
						
	$a_j^{(2)}$						
F_3 Показники	$a_1^{(3)}$						
	...						
	$a_j^{(3)}$						

*Розробка авторів за [5]

Це забезпечить формування і ранжирування морфологічної системи на критерієм імовірності, що характеризує множину рішень проблеми формування оптимальної структури стратегічної карти.

Система рівнянь Байєса має вигляд:

$$\begin{cases} P(a_1^{(1)}) = P(a_1^{(1)} | a_1^{(2)}) \times P(a_1^{(2)}) + P(a_1^{(1)} | a_1^{(2)}) \times P(a_1^{(2)}), \\ P(a_2^{(1)}) = P(a_2^{(1)} | a_1^{(2)}) \times P(a_1^{(2)}) + P(a_2^{(1)} | a_1^{(2)}) \times P(a_1^{(2)}), \\ P(a_1^{(2)}) = P(a_1^{(2)} | a_1^{(1)}) \times P(a_1^{(1)}) + P(a_1^{(2)} | a_1^{(1)}) \times P(a_2^{(1)}), \\ P(a_1^{(1)}) + P(a_2^{(1)}) = 1, \\ P(a_1^{(2)}) + P(a_2^{(2)}) = 1, \end{cases}$$

де $P(a_i^{(j)})$ – ймовірність настання і-ї альтернативи j-го параметру, $P(a_i^{(j)} | a_i^{(j)})$ - умовна ймовірність настання і-ї альтернативи j-го параметру за умови, що j-й параметр набув значення і.

Умовна ймовірність визначається за допомогою матриці взаємної узгодженості і апроксимується із виконанням такої умови:

$$P\left(P_{ij} \mid P_{i^{-1}j^{-1}}\right) = \begin{cases} 0, & a_{ij,i^{-1}j^{-1}} = -1, \\ P_{ij}, & a_{ij,i^{-1}j^{-1}} = 0, \\ 1, & a_{ij,i^{-1}j^{-1}} = 1, \end{cases}$$

де $a_{ij,i^{-1}j^{-1}}$ – значення в матриці взаємної узгодженості для i -ї альтернативи j -го параметру і i -ї альтернативи j -го параметру, P_{ij} – оцінена незалежна ймовірність появи i -ї альтернативи j -го параметру.

Оскільки нами здійснюється попарне порівняння конфігурацій і матриці узгодженості (табл. 2), то нами використано рівняння Байєнса із двома невідомими та з двома альтернативами у кожного.

По аналогії здійснювалось порівняння F_1 та F_3 , F_2 та F_3 . У результаті отримуємо морфологічну систему, що дозволяє виявити найбільш імовірні конфігурації стратегічної карти. Це є підставою для узагальнення отриманих результатів та прийняття відповідних управлінських рішень.

Здійснимо емпіричну перевірку доцільності використання методу морфологічного аналізу для визначення оптимальної структури стратегічної карти. Як інформаційну базу дослідження використаємо стратегічну карту ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» [26].

Вона містить п'ять перспектив (блоків показників):

фінанси,

ринок,

внутрішні бізнес-процеси,

кооперація і постачання, навчання,

зростання (рис. 4).

Здійснимо морфологічну декомпозицію та поділ обраної стратегічної карти на компоненти, елементи, показники. Результати узагальнимо у морфологічній таблиці (табл. 3).

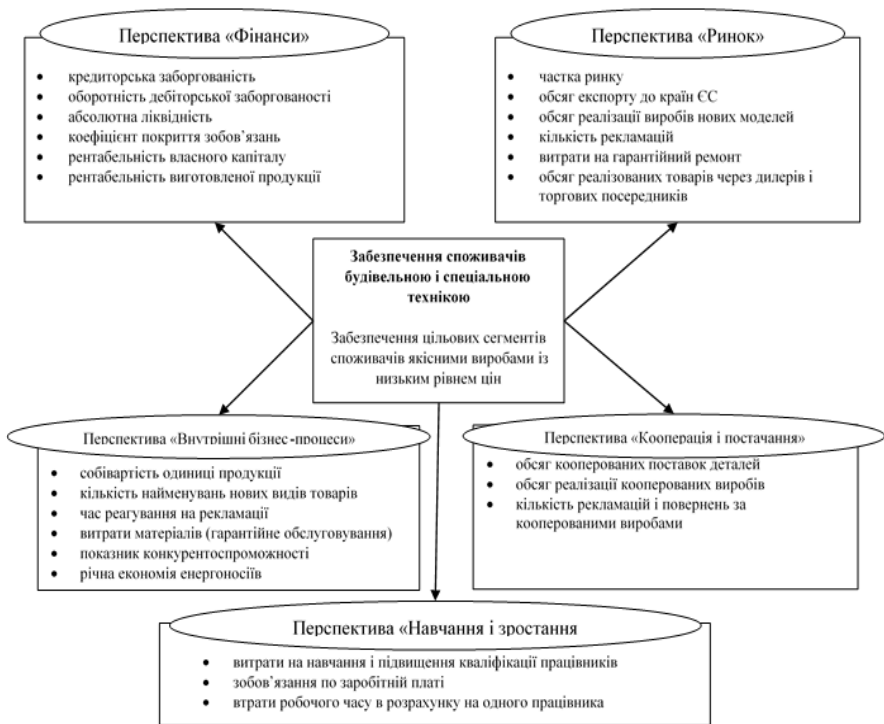


Рис. 4. Стратегічна карта ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» [26]

Таблиця 3

Морфологічна таблиця стратегічної карти ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

Критичні параметри конфігурації		
F_1 Стратегічні цілі	F_2 Перспективи	F_3 Показники
1	2	3
$a_1^{(1)}$ підвищення ділової активності, зменшення кредиторської заборгованості	$a_1^{(2)}$ фінанси	$a_1^{(3)}$ кредиторська заборгованість, тис. грн.

Продовження табл. 3

1	2	3
$a_2^{(1)}$ забезпечення оптимальної платоспроможності, збільшення ліквідності	$a_2^{(2)}$ ринок, споживачі	$a_2^{(3)}$ оборотність дебіторської заборгованості
$a_3^{(1)}$ збільшення рентабельності	$a_3^{(2)}$ внутрішні бізнес-процеси	$a_3^{(3)}$ абсолютна ліквідність
$a_4^{(1)}$ вихід на ринок ЄС	$a_4^{(2)}$ кооперація і постачання	$a_4^{(3)}$ коефіцієнт покриття зобов'язань
$a_5^{(1)}$ зростання кількості споживачів за рахунок інновацій	$a_5^{(2)}$ навчання і зростання	$a_5^{(3)}$ рентабельність власного капіталу
$a_6^{(1)}$ забезпечення високого рівня задоволення споживачів	$a_6^{(2)}$ зовнішньоекономічна діяльність	$a_6^{(3)}$ рентабельність виготовленої продукції, %
$a_7^{(1)}$ розвиток дилерської мережі і мережі торгових посередників	$a_7^{(2)}$ інновації	$a_7^{(3)}$ обсяг збуту, тис. грн.
$a_8^{(1)}$ зменшення питомих витрат по гарантійному обслуговуванню	$a_8^{(2)}$ комунікації	$a_8^{(3)}$ обсяг експорту до країн ЄС, тис. грн.
$a_9^{(1)}$ оперативне реагування на результати рекламаційно-претензійної роботи та експлуатаційних досліджень	$a_9^{(2)}$ ресурси	$a_9^{(3)}$ обсяг реалізації виробів нових моделей, тис. грн
$a_{10}^{(1)}$ розроблення нових видів товарів	$a_{10}^{(2)}$ технології	$a_{10}^{(3)}$ кількість рекламацій, тис. грн.

Продовження табл. 3

1	2	3
$a_{11}^{(1)}$ впровадження програми енергозбереження;		$a_{11}^{(3)}$ витрати на гарантійний ремонт, тис. грн.
$a_{12}^{(1)}$ покращення технічних характеристик, функціональних можливостей товарів		$a_{12}^{(3)}$ обсяг реалізованих товарів через дилерів і посередників, тис. грн.
$a_{13}^{(1)}$ розширення номенклатури кооперованих поставок деталей;		$a_{13}^{(3)}$ собівартість одиниці продукції, тис.грн.
$a_{14}^{(1)}$ освоєння складальних виробництв у країнах СНД і ЄС		$a_{14}^{(3)}$ матеріальні витрати, тис. грн.
$a_{15}^{(1)}$ щорічне підвищення кваліфікації працівників		$a_{15}^{(3)}$ час реагування на рекламації, год.
$a_{16}^{(1)}$ погашення зобов'язань		$a_{16}^{(3)}$ кількість найменувань нових видів товарів, шт.
$a_{17}^{(1)}$ зменшення втрат робочого часу за рахунок прогулів, лікарняних, звільнюючих листів		$a_{17}^{(3)}$ річна економія енергоносіїв, тис. грн.
		$a_{18}^{(3)}$ показник конкурентоспроможності
		$a_{19}^{(3)}$ обсяг кооперованих поставок деталей, тис.шт

Продовження табл. 3

1	2	3
		$a_{20}^{(3)}$ виробничі запаси, тис.грн.
		$a_{21}^{(3)}$ обсяг реалізації кооперованих виробів, тис.грн.
		$a_{22}^{(3)}$ витрати на навчання і підвищення кваліфікації працівників, тис грн.
		$a_{23}^{(3)}$ зобов'язання по заробітній платі, тис.грн.
		$a_{24}^{(3)}$ втрати робочого часу в розрахунку на одного працівника, год.

*Розробка авторів за [5, 26]

Від формування морфологічної таблиці перейдемо до аналізування компонентів, елементів та показників за методом аналізу ієрархій. У його результаті встановлено, що кожний із елементів морфологічної таблиці належить до ієрархії за групами стратегічних цілей, перспектив, показників стратегічної карти. Далі забезпечимо формування матриці узгодженості, у яку слід заносити булеві змінні (-1; 0; 1), що описано нами вище. Метою формування даної матриці є виключення конфігурацій, які характеризуються неможливістю одночасної появи компонентів, елементів та показників у структурі стратегічної карти. Результати узагальнено в табл. 4.

Як бачимо, у результаті формування матриці узгодженості нами визначено ті варіанти конфігурації стратегічної карти, які є взаємовиключні.

Наприклад, показники фінансової перспективи стратегічної карти підприємства не можуть бути віднесені до інших блоків показників. Такі показники як ліквідність підприємства чи оборотність не можуть бути свідченням досягнення стратегічних цілей іншої перспективи

Таблиця 4

Матриця взаємної узгодженості конфігурацій стратегічної карти ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

		F_1 Стратегічні цілі				F_2 Перспективи				
		$a_1^{(1)}$	$a_2^{(1)}$...	$a_{17}^{(1)}$	$a_1^{(2)}$	$a_2^{(2)}$..	$a_9^{(2)}$	$a_{10}^{(2)}$
F_2 Перспек- тиви	$a_1^{(2)}$	1	1		-1					
	$a_2^{(2)}$	1	0,33		-1					
	...									
	$a_{10}^{(2)}$	-1	-1		-1					
F_3 По- казники	$a_1^{(3)}$	1	1		-1	1	-1		-1	-1
	$a_2^{(3)}$	1	1		-1	1	0,14		-1	-1
	$a_{24}^{(3)}$	-1	-1			-1	-1		-1	-1

*Розробка авторів за [5, 26]

Таким чином, матриця також показує оптимальні варіанти (1) та варіанти із меншою імовірністю (0,25; 0,5 тощо). При заповненні матриці узгодженості ми використовували методи експертного оцінювання. Для визначення найбільш імовірнісної альтернативи для F_2 (перспективи) застосовано систему рівнянь Байєса.

У результаті отримано імовірності за кожним із елементів (F_2), які узагальнено в табл. 5.

Імовірності за кожним із елементів (F_2) альтернативних конфігурацій стратегічної карти ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів»*

№ з/п	F_2	Імовірність
1	Фінанси	90
2	Ринок, споживачі	9,9
3	Внутрішні бізнес-процеси	60
4	Кооперація і постачання	10,2
5	Навчання і зростання	9,8
6	Зовнішньоекономічна діяльність	80
7	Інновації	70,1
8	Комунікації	70,1
9	Ресурси	58,8
10	Технології	70,1

*Розробка авторів за [5, 26]

Результати свідчать, що альтернативою включення у стратегічну карту ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів» перспективи «Кооперація і постачання» за існуючого набору показників та наявних стратегічних цілей підприємства є використання чотирьох перспектив (за теорією імовірності несумісних подій імовірність такого варіанту), або створення альтернативної перспективи «Зовнішньоекономічна діяльність».

Бібліографічні посилання

1. Кузьмін О.Є. Стратегічна діяльність підприємств: технології планування та побудова карт: монографія / О.Є. Кузьмін, Н.Я. Петришин, К.О. Дорошкевич. – Львів : Міські інформаційні системи, 2011. - 320 с.

2. Kaplan R.S., Norton D.P. Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System // Harvard Business Review. - 1996. - Vol.74. - №1, P.75-85

3. Zwicky F., Wilson A.G. New Methods of Thought and Procedure. – Contributions to the Symposium on Methodologies, Pasadena, May 22-24, 1967

4. Грабовецкий Б.Є. Основи економічного прогнозування: Навчальний посібник. / Грабовецкий Б.Є. – Вінниця: ВФ ТАНГ, 2000. – 209 с.

5. Панкратова Н. Д. Застосування методу морфологічного аналізу до задач технологічного передбачення [Електронний ресурс] /

Н. Д. Панкратова, І. О. Савченко // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер. : Комп'ютерні технології. - 2008. - Т. 90, Вип. 77. - С. 6-13. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchduct_2008_90_77_3

6. Половинкин А.И. Основы инженерного творчества [Текст]: пособ. для студентов высших техн. учеб. заведений / А.И. Половинкин. – М.: Машиностроение, 1988. – 368 с.

7. Коротков Э.М. Исследование систем управления / Учебник / Э.М. Коротков. - М.: Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2000. - 130 с.

8. Біденко К.Р. Уточнення змісту поняття «антикризове фінансове управління підприємством» з використанням морфологічного аналізу / К. Р. Біденко // Управління розвитком. - 2013. - № 3. - С. 165-169.

9. Морфологічний аналіз поняття "економічна безпека" промислового підприємства / А.В. Веретьохін // Культура народів Причорномор'я. — 2012. — № 244. — С. 59-61.

10. Журавльова І. В. Морфологічний аналіз сутності поняття "інтелектуальний капітал" як підгрунтя системи моніторингу його функціонування / І. В. Журавльова // Економічний аналіз. - 2014. - Т. 17(2). - С. 30-38. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escan_2014_17%282%29__7

11. Орехова К.В. Морфологічний аналіз визначення поняття "грошові потоки підприємства" [Текст] / К. В. Орехова, Ю. В. Кірієнко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №2, Т.1. – С. 67-70.

12. Степаненко С. В. Морфологічний аналіз поняття «управління організаційними змінами» / С. В. Степаненко, С. В. Лукашев // Бізнес Інформ. – 2015. – №3. – С. 291–297.

13. Яременко О.Р. Проблемні кредити банків: визначення сутності та тенденції їх розвитку в умовах банківської кризи /Яременко О.Р., Костильова О.М. // Глобальні та національні проблеми економіки. - №10 – 2016. – С. 900-905.

14. Біломістна І. І. Особливості формування теоретичних підходів до визначення фінансової безпеки підприємства як економічної категорії / І. І. Біломістна, О. В. Олійник. // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. - 2013. - Вип. 10(1). - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escnof_2013_10%281%29__6.

15. Немашкало К. Р. Морфологічний аналіз соціального капіталу / К. Р. Немашкало // Комунальне господарство міст. Сер. : Технічні науки та архітектури. - 2014. - Вип. 114. - С. 58-66. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_tech_2014_114_12

16. Лелюк С. В. Сутність фінансової безпеки економічних систем мезорівня / С. В. Лелюк // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. - 2015. - Т. 20, Вип. 2(1). - С. 143-147. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2015_20_2%281%29__36

17. Морфологічний аналіз фінансової безпеки суб'єктів підприємництва / Журавльова І. В., Лелюк С. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: «Актуальні проблеми управління та фінансово господарської діяльності підприємства». – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 49 (1022). – С. 51–60.

18. Амелькін В.І. Технічна творчість учнів. Підручника / [Амелькін В.І., Зайончик В.М., Сидоренко В.К., Шмельов В.Є.] за ред. Амелькіна В.І. – К. : Центр учбової літератури. 2010. – 458 с.

19. Литвин О. В. Структурно – морфологічний синтез затискних патронів токарних верстатів / О. В. Литвин, І. Р. Ящук, І. О. Давидкін // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів «Актуальні задачі сучасних технологій», 17-18 листопада 2016 року — Т. : ТНТУ, 2016 — Том І. — С. 252-253. — (Фізико-технічні основи розвитку нових технологій).]

20. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: Підручник. - К.: Вікар, 2006. – 396с.

21. Лаговська О. А. Морфологічний підхід до формалізації комунікаційних зв'язків системи бухгалтерського обліку / О. А. Лаговська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – №3(21), ч. 2. – С. 169–178.

22. Маркетингова товарна політика : підручник / Н.О. Криковцева, Л.Г. Саркісян, О.Ю. Біленький, Н.В. Кортельова; за ред. Н.О. Криковцевої. — К. : Знання, 2012. — 183 с.

23. Князь С. В. Морфологічний аналіз організаційних структур торговельних підприємств / С. В. Князь, Р. Б. Вільгуцька, Я. С. Богів. // Ефективна економіка. - 2013. - № 11. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_11_31

24. Одрин В.М. Морфологический синтез систем: морфологические методы поиска. – Киев, 1986,

25. Вітлінський В. В. Моделювання економіки: Навч. посібник. / Вітлінський В. В. — К.: КНЕУ, 2003. —408 с.

26. Дорошкевич К.О. Моделювання стратегічних карт машинобудівних підприємств. / О.Є. Кузьмін, К.О. Дорошкевич // Актуальні проблеми розвитку економіки України: зб. наук. Праць / ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ.- 2008.- Т. ІХ. – Економіка; вип. 104. - С.21-33.

© Кузьмін О.Є., Дорошкевич К.О., 2017

4.3. Теоретичні аспекти реінжинірингу в управлінні сільськогосподарським підприємством

В кризових умовах, що склалися в економіці країни сільськогосподарським підприємствам надзвичайно важко пристосуватися до динамічних змін зовнішнього середовища, недосліджуваний раніше процес змін є наслідком глобалізації технологій, а інноваційні процеси стають вирішальними при подальшому розвитку економіки країни.

Діяльність сільськогосподарських підприємств в умовах пролонгації кризи і глобалізації ринків збуту вимагає постійного моніторингу та пошуку інструментів нівелювання негативних наслідків впливу зовнішнього середовища. Інноваційним інструментом антикризового управління на сільськогосподарських підприємствах виступає реінжиніринг, в умовах України він є особливо актуальним, адже постійно існує необхідність в оперативній адаптації до впливу чинників нестійкого зовнішнього середовища.

Оскільки реінжиніринг є невід'ємною частиною інновацій та безпосередньо інноваційної діяльності, ми вважаємо за доцільне дослідити законодавчу базу стосовно даного питання. Отже, Законом України «Про інноваційну діяльність» інновації трактуються як, новостворені або вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [2]. Інноваційна діяльність - діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2].

Офіційні статистичні дані свідчать про те, що значна кількість суб'єктів господарювання в тому числі сільськогосподарських підприємств, припиняє свою діяльність через не пристосовання до нових умов здійснення господарської діяльності. Отже, підвищується інтерес практиків і науковців до реінжинірингу як новітнього інструменту управління бізнес-процесами на сільськогосподарському підприємстві.

Результати аналізу ефективності діяльності

сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2016 рік наведено в табл.1.

Таблиця 1

Аналіз ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2016 рік*

Показники	Державні	Недержавні	У тому числі			
			господарські товариства	приватні підприємства	виробничі кооперативи	інші
Кількість сільськогосподарських підприємств	11	601	377	194	9	21
Кількість прибуткових господарств	8	516	318	176	6	16
Кількість збиткових господарств	3	85	59	18	3	5
Рівень рентабельності рослинництва, %	32,4	36,3	35,8	37,6	43,9	36,74
Рівень рентабельності тваринництва, %	-27,0	5,8	-2,4	1,6	12,3	13,74

*Джерело: сільське господарство Дніпропетровської області, статистичний збірник

Дослідження ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2016 рік доводить наступне: серед сільськогосподарських підприємств переважають підприємства недержавної форми власності – 601 підприємство, а саме: господарські товариства - 377, приватні підприємства - 194, виробничі кооперативи – 9, інші – 21. Відповідно до рівня рентабельності найбільш ефективною галузь рослинництва та тваринництва є у виробничих кооперативах – 43,9 % та 12,3% відповідно. Ми вважаємо, що сільськогосподарські підприємства Дніпропетровської області для підвищення рентабельності галузі рослинництва і тваринництва виробничий потенціал використовують не в повному обсязі.

Аналіз статистичних даних тематики дослідження свідчить про те, що менше 20% сільськогосподарських підприємств у своїй діяльності використовують інноваційні технології, все це є результатом того, що сільськогосподарські підприємства майже не працюють над пошуком дієвих інноваційних методів, заходів, інструментів, котрі б надали змогу підприємству пристосуватися до нових особливостей господарської діяльності, а саме – «Just in time», «Benchmarking», «Reengineering» тощо.

Інжиніринг бізнесу – це набір прийомів і методів, що компанія використовує для проектування бізнесу у відповідності зі своїми цілями. Фахівці розглядають інжиніринг бізнесу як загальне поняття, що включає реінжиніринг бізнес-процесів і вдосконалення бізнесу [1].

Метод докорінного перетворення діяльності підприємства, цілковитої перебудови його бізнесу виник та почав поширюватися в 1990-ті роки і згодом отримав назву реінжиніринг. Першими, хто надав пояснення терміну реінжиніринг, стали засновники теорії реінжинірингу американські фахівці М. Хаммер (розробник концепції реінжинірингу, професор школи бізнесу Гарвардського університету, якого називали одним з небагатьох найвидатніших «гуру» менеджменту 1990-х років) і Чампі (провідний експерт з упровадження ідей реінжинірингу, що очолює консалтингову фірму CSC Index. Вони стверджували, що радикальна перебудова і реорганізація в межах однієї компанії виступає єдиним способом зниження витрат і підвищення якості послуг, які надає компанія [8].

Одночасно із виникненням концепції реінжинірингу з'явилася проблема функцій та місця в даній концепції інформаційних технологій. Майкл Хаммер наголошував, що інформаційні технології виступають ключовими підставами, котрі дають можливість для реінжинірингу, для радикальних змін у правилах і фундаментальних положеннях управління [7].

Наукові погляди М. Хаммера та Чампі, а також інших закордонних науковців наведено в таблиці 2.

Підсумовуючи погляди науковців стосовно трактування сутності поняття реінжиніринг зауважимо, що перепланування і докорінна перебудова діяльності підприємства, розробка і введення нових механізмів має на меті покращення фінансово-економічного стану як в цілому так і в розрізі окремих елементів

діяльності сільськогосподарських підприємств і сприятиме збільшенню продуктивності виробництва.

Таблиця 2

**Трактування сутності категорії реінжиніринг
закордонними науковцями**

Науковець	Тлумачення категорії
М. Хаммер та Дж. Чампі [8]	Фундаментальне переосмислення та радикальна перебудова або зміна бізнес-процесів в розрізі яких підприємство здійснює свою діяльність, щоб викликати значні критичні поліпшення показників продуктивності, таких як вартість, якість, сервіс та швидкість.
М. Клейн та Р. Манганелі [14]	Реінжиніринг бізнес-процесів – це швидке та радикальне перепроєктування визначальної стратегії підприємства бізнес-процесів та систем і підтримуючих ці бізнес-процеси організаційних структур з метою оптимізації робочих потоків та підвищення продуктивності.
Р. Патюрель [3]	Реінжиніринг бізнес-процесів – це швидке і радикальне реконструювання стратегічних та виробничих процедур з метою оптимізації робочих потоків та підвищення їх продуктивності.
Т. Давенпорт та Дж. Шорт [10]	Реінжиніринг бізнес-процесів – це набір логічно взаємопов'язаних завдань та функцій для підвищення прибутковості підприємств.
Г. Джохансон [13]	Реінжиніринг – це процес, який являє собою набір пов'язаних між собою дій, які мають вхід і перетворюють його у вихід.
Д. Харрінгтон [11]	Реінжиніринг бізнес-процесів як будь-яке завдання або група завдань, які мають вхід і вихід, додають вартість та задовольняють внутрішніх і зовнішніх споживачів.
П. Морріс [15]	Реінжиніринг бізнес-процесу це процес, який визначає діяльність підприємства та підвищує її рівень ефективності шляхом виконання серії етапів для досягнення запланованих результатів.
П. Страсман [12]	Реінжиніринг - це фундаментальне перепроєктування бізнес-процесів підприємства для досягнення значних покращень основних актуальних показників його діяльності: вартість, якість, послуги тощо.

Підсумовуючи погляди науковців стосовно трактування сутності поняття реінжиніринг зауважимо, що перепланування і докорінна перебудова діяльності підприємства, розробка і введення нових механізмів в результаті покращить негативні показники діяльності сільськогосподарських підприємств і сприятиме збільшенню продуктивності виробництва. Використання реінжинірингу в діяльності сільськогосподарських підприємств є фундаментом для інноваційної виробничо-господарської діяльності, головна мета якої, не врахування минулого досвіду.

Л.М. Таранюк наголошує на тому, що реінжиніринг – це спосіб кардинальної перебудови бізнес-процесів підприємства, що проходить з кардинально якісними змінами в діяльності конкретного підприємства, які визначаються скачко подібним перепроєктуванням елементів фінансової, виробничої, маркетингової, логістичної, ресурсної, кадрової, інформаційної та екологічної складових організаційно-економічного механізму підприємства і включає адаптацію підприємства до ринкової середовища, що постійно змінюється [1].

Й. Шумпетер у своїй інноваційній теорії визначав, що сутність терміну реінжиніринг невід’ємно пов’язана із визначенням сутності інновації. Інновація за Й. Шумпетером викликає радикальні зміни, які спрямовані на реалізацію більших, ніж могли б дати просто нововведення, покращень на всіх рівнях - технологічному, соціальному і організаційному, створюючи передумови для подальшого економічного розвитку підприємства [9]. Є. Попов та М. Шапот пропонують власне визначення: «Реінжиніринг – кардинальна і революційна перебудова бізнес-процесів компанії, що супроводжується переходом на нові принципи побудови організації» [4].

Ми вважаємо, що запропоноване визначення наближене до класичного, проте детально не пояснює головну мету застосування даного інструментарію саме на сільськогосподарських підприємствах. Враховуючи вищенаведене, вважаємо за необхідне запропонувати власне визначення сутності поняття «реінжиніринг в управлінні сільськогосподарським підприємством» з урахуванням специфіки сільськогосподарського виробництва.

Для успішного здійснення реінжинірингу на сільськогосподарському підприємстві важливим є наявність стратегічних підходів орієнтованих на бажаний результат рис. 1.

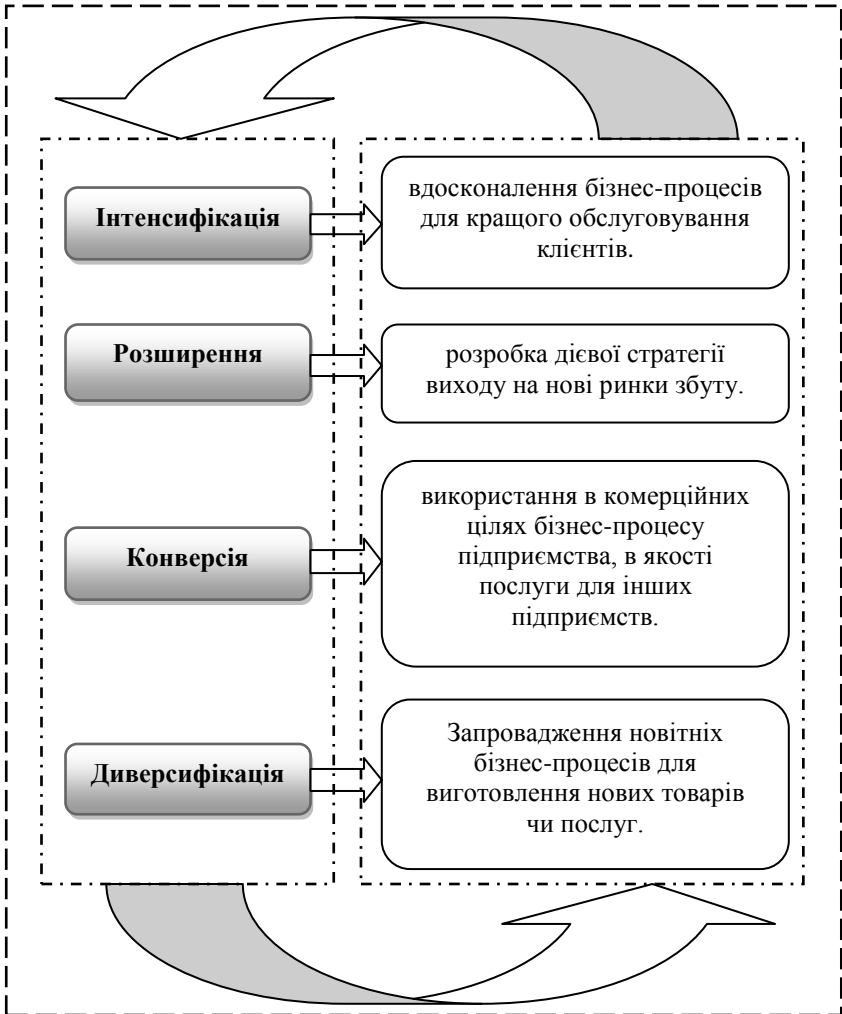


Рис. 1. Стратегічні підходи орієнтовані на реалізацію процесу реінжинірингу управління сільськогосподарським підприємством

Використання реінжинірингу в діяльності сільськогосподарських підприємств є фундаментом для інноваційної виробничо-господарської діяльності, головна мета якої, не врахування досвіду минулих років.

Отже, реінжиніринг в управлінні сільськогосподарським підприємством – це інноваційне переосмислення та повна трансформація всіх без виключення бізнес-процесів сільськогосподарського підприємства, що реалізується шляхом повної модернізації машин та обладнання, впровадження досягнень науково-технічного прогресу та повної інформатизації технологій для підвищення якісних та кількісних показників діяльності.

Враховуючи сучасний стан вітчизняних сільськогосподарських підприємств, необхідно зазначити, що важливим аспектом реалізації програм реінжинірингу є державна підтримка.

Сільське господарство України з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що з одного боку може стати локомотивом розвитку національної економіки та її ефективною інтеграції в світовий економічний простір, а з іншого – зростання доходів, задіяного в аграрній економіці сільського населення, що складає понад третину всього населення країни, дати мультиплікативний ефект у розвитку інших галузей національної економіки [6].

Державна підтримка сільського господарства України та Дніпропетровської області зокрема, реалізується через Стратегію розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року та Програму підтримки агропромислового комплексу Дніпропетровської області у 2017 – 2021 роках

Головна мета державної підтримки сільського господарства України полягає в створенні організаційно-економічних умов для ефективного розвитку аграрного сектору на основі єдності економічних, соціальних та екологічних інтересів суспільства для стабільного забезпечення населення країни якісним, безпечним, доступним продовольством та промисловості сільськогосподарською сировиною.

Основні цілі державної підтримки сільського господарства наступні:

- гарантування продовольчої безпеки держави;

- забезпечення прогнозованості розвитку та довгострокової стійкості аграрного сектору на основі його багатоукладності;
- сприяння розвитку сільських поселень та формування середнього класу на селі через забезпечення зайнятості сільського населення та підвищення їх доходів;
- підвищення інвестиційної привабливості галузей аграрного сектору та фінансової безпеки сільськогосподарських підприємств;
- підвищення конкурентоспроможності продукції, ефективності галузей, стабільність ринків;
- розширення участі України у забезпеченні світового ринку продукцією сільського господарства та продовольства;
- раціональне використання сільськогосподарських земель та зменшення техногенного навантаження аграрного сектору на довкілля [6].

Ситуація, що склалася в аграрному секторі, зумовлює ряд викликів, основними з яких є необхідність поліпшення умов ведення бізнесу, проведення якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринку, продовольчу безпеку держави, і наближення до європейської політики у сфері сільського господарства.

Дослідження ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області за 2016 (таблиця 1) доводить, що 88 сільськогосподарських підприємств державної та недержавної форм власності стали збитковими. Ми вважаємо, що на етапі моніторингу та виявлення негативних фінансово-економічних показників діяльності доцільно приймати управлінські рішення стосовно здійснення реінжинірингу в управлінні діяльністю сільськогосподарського підприємства. В рамках державної підтримки сільського господарства Дніпропетровської області діє Програма підтримки агропромислового комплексу Дніпропетровської області у 2017 – 2021 роках №120-7/VII від 02.12.2016 р.

Програма розроблена з метою гарантування продовольчої безпеки області, доступності харчових продуктів для населення, які відповідають вимогам стандартів якості, в обсягах не нижче норм раціонального споживання, необхідних для життєдіяльності[5].

На сьогодні залишаються невирішеними питання удосконалення форм і методів державної підтримки, розроблення дієвих інструментів підтримки малих виробників, сприяння у виході товаровиробників на світовий аграрний ринок.

Отже, сучасні тенденції в економіці доводять необхідність вдосконалення управління сільськогосподарськими підприємствами, пошук нових інструментів покращення управлінських процесів. В умовах сьогодення реінжиніринг бізнес-процесів виступає інноваційним інструментом в управлінні, який має вагомі переваги над іншими підходами. Реінжиніринг бізнес-процесів забезпечує конкурентні переваги сільськогосподарським підприємствам в сучасних умовах боротьби не лише з конкурентами, а й з кризовими явищами, які все частіше виникають в ході господарської діяльності. Реінжиніринг бізнес-процесів визнається найбільш радикальним управлінським підходом, він може використовуватись як в умовах кризи, так і в стабільних умовах господарювання, для забезпечення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств.

Бібліографічні посилання

1. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: Монографія / за редакцією канд. ек. наук, доц. Л.М. Таранюка. – Суми: Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1» ТОВ, 2010. – 440 с

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV6 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

3. Патюрель Р. Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №3. 40.

4. Попов Э., Шапот М. Реинжиниринг бизнес-процессов и информационные технологии / Открытия системы. – 1996. – № 15. – С. 62–69.

5. Програма підтримки агропромислового комплексу Дніпропетровської області у 2017 – 2021 роках [Електронний ресурс]. – <http://oblrada.dp.gov.ua/diyalnist/region-prog/про-програму-підтримки-агропромисло-2/>

6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=7644>

7. Хаммер М. Реинжиниринг: не автоматизируйте — уничтожайте! // Office.- 2000.- №7-8.- С.10-14
Хаммер М. Реинжиниринг: не автоматизируйте — уничтожайте! // Office.- 2000.- №7-8.- С.10-14.

8. Хаммер М., Чампі Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе. – СПб., 2000.

9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., «Прогресс», 1982, с. 53. /

10. Davenport T. Process innovation: reengineering work through

11. Harrington H. J. Total improvement management: the next generation in improvement / H. J. Harrington, J. S. Harrington. – N.Y.: McGraw–Hill Inc., 1995. – 476 p.

12. information technology / T. Davenport. Boston, Mass.: Harvard Business School Press, 1993. 337 с.

13. Johansson H. Business process reengineering. Break-point strategies for market dominance / H. Johansson, P. McHugh, J. Pendlebury. – N.Y.: John Wiley & sons, Inc, 1993 . – 178 p.

14. Manganelli R., Klein M. The reengineering handbook: A step-by-step guide to business transformation. 1994, New York : Amacom.

15. Reengineering your business. Daniel Morris-Joel Brandon. Mc Graw Hill, Inc. 1993, p 247.

© Ткаченко Г.А., 2017

4.4. Обліково-аналітичне забезпечення системи управління інноваційних підприємств

Інноваційні підприємства (ІП), для інформаційного забезпечення ефективного управління функціонуванням та розвитком потребують гнучких систем обліку, контролю, аудиту та аналізу діяльності своїх підрозділів та підприємства загалом. За умов автоматизації облікових робіт, розвитку ринкових відносин, до пріоритетних завдань обліково-аналітичної діяльності ІП належить збирання, оброблення та відображення даних про стани господарської діяльності підприємств, систематизація, групування та зведення даних, з метою отримання результативної інформації про господарську діяльність ІП, достатнього забезпечення необхідними даними процесу оцінювання, аналізу та прогнозування станів цієї

діяльності для оптимального управління процесами виконання поставлених господарських завдань, контролю за господарською розрахунково-аналітичною діяльністю, режимом економії та забезпеченням збереження власності ПП. Однак сьогодні техніко-економічні, фінансові та інші показники операційно-фінансової діяльності ПП, які використовуються в обліково-аналітичній практиці та методи їх оцінювання і використання в системі управління підприємством, мають ряд недоліків та потребують додаткових наукових досліджень. Оскільки облікова та аналітична інформація про стани діяльності та розвитку ПП мають сприяти досягненню поставлених цілей і завдань різних рівнів організації ПП, то актуальними тут стають дослідження сучасних підходів до обліково-аналітичного забезпечення (ОАЗ) системи управління ПП.

Функціонування системи управління ПП неможливе без оперативної, достовірної та релевантної інформації, її адекватного аналітичного опрацювання. ОАЗ менеджменту відіграє особливо важливу роль у функціонуванні системи управління ПП, забезпечуючи ефективну взаємодію різних структурних підрозділів ПП та реагуючи на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі. ОАЗ базується на даних господарського обліку, який включає оперативні дані та використовує для економічного аналізу операційну, статистичну, довідкову та інші види інформації.

СОАЗ являє собою систему збору, збереження, опрацювання, оцінювання, аналізування та передавання всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро-, мезо- та мікрорівнях ПП. Слід зауважити, що СОАЗ є складовою загальної системи управління ПП, вона базується на даних господарського обліку і реалізується відповідними працівниками ПП, як правило працівниками бухгалтерії. Сутність СОАЗ полягає у процесному поєднанні облікових та аналітичних операцій, забезпеченні їх оперативності та безперервності, використання їх результатів для формування рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень, однак загальна методологія і нормативні положення обліку та аналізу підлягають постійному удосконаленню для ефективного використання в єдиній обліково-аналітичній системі [7,9]. СОАЗ складається з елементів, які взаємодіють між собою, залежать

одне від одного і формують єдине ціле (систему), її можна подати як інтегровану сукупність наступних підсистем: планування (прогнозування), обліку, контролю, аудиту та аналізу.

Важливим елементом СОАЗ ІІ є господарський облік, який виступає одним з основних джерел інформації, що характеризують фактичний стан результатів діяльності та розвитку ІІ, тому господарський облік має бути об'єктивним та точним, доступним та зрозумілим, своєчасним та ощадливим. Об'єктивність та точність обліку означає, що всі облікові дані мають бути достовірними, відображати фактичний стан господарської діяльності, мають містити і досягнення, і допущені недоліки у роботі підрозділів ІІ. Зрозумілість та доступність обліку необхідні для того, аби стати засобом громадського контролю, сприяти залученню широкого загалу до активної участі у господарському керівництві. Показники обліку, таким чином, мають бути простими і зрозумілими, чітко відображати всі аспекти господарської діяльності. Своєчасність обліку має бути зорієнтована на забезпечення керівництва ІІ своєчасною інформацією, необхідною для оперативного прийняття рішень та управління діяльністю ІІ, раціонального використання трудових, інформаційних, природних та інших видів ресурсів. Тобто облік має давати змогу працівникам ІІ оперативно розробляти та реалізовувати конкретні заходи, зорієнтовані на підвищення якості господарювання.

Завдяки тому, що єдина система обліку включає до себе три взаємопов'язані та внутрішньо узгоджувані види обліку: оперативний; бухгалтерський та статистичний, господарський облік може забезпечувати усі ланки управління ІІ необхідною інформацією, яка використовується для планування, стимулювання, контролювання та аналізування діяльності ІІ. Кожному із зазначених видів господарського обліку належить відповідне місце та роль у єдиній системі обліку та статистики. Оскільки бухгалтерський облік як система бере початок від XV ст., то більш раннім був оперативний облік, який став попередником бухгалтерського.

Сучасний оперативний (оперативно-технічний) облік охоплює різноманітні процеси та операції здебільшого операційного характеру. Завдяки чому керівництво ІІ отримує необхідні оперативні дані про виконання стратегії розвитку,

використання людських, інформаційних, матеріальних та фінансових ресурсів, реалізацію інноваційних продуктів та продукції, формування собівартості, накопичення прибутку тощо. Практично немає бути жодної структури в ПП, яка б не вела оперативного обліку. Під бухгалтерським обліком ПП слід розуміти процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передавання інформації про діяльність ПП зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень [4]. Тому бухгалтерський облік може розглядатися як елемент господарської інформаційної системи, яка генерує та інтерпретує всю базу інформаційного потоку, надану різними системами для ефективного управління. Поряд з тим, облікова система є автономною, елементи якої можуть виступати у якості систем більш низького порядку [5,6]. У вітчизняній та зарубіжній теорії методологічно й організаційно сучасний бухгалтерський облік поділяють на фінансовий та управлінський. Деякі фахівці сюди відносять податковий та креативний обліки.

Фінансовий облік – це сукупність правил та процедур, які забезпечують підготовку та оприлюднення інформації про результати діяльності ПП відповідно до вимог законодавчих актів та стандартів бухгалтерського обліку [9,12]. Фінансовий облік ПП призначений для узагальнення фінансових даних бухгалтерських записів та надання їх у формі річних звітів різним користувачам. Традиційно даний вид обліку був пов'язаний із забезпеченням інформацією зовнішніх користувачів: інвесторів, банківських та інших кредитних установ, постачальників, замовників, акціонерів та органів державного регулювання і контролю. Дані фінансового обліку є найбільш достовірними й доступними. Однак, ця інформація не є повною, оперативною та достатньою для прийняття рішень, тому має бути доповнена іншими видами інформації, яка формується у системі управлінського обліку.

Управлінський (внутрішній) облік — це сукупність методів, принципів, підходів та процедур, що забезпечують підготовку та надання інформації для планування, контролювання, внутрішнього аналізу та прийняття оптимальних рішень на різних рівнях управління [12,13]. Управлінський облік ПП ведеться для задоволення потреб в інформації керівництва всього ПП та його структурних підрозділів. Дана інформація

повністю розкриває інноваційні, технічні, технологічні та економічні особливості операційних процесів, подальші можливості ІІІ, наявні внутрішньовиробничі відносини, ресурси та фінансові можливості. Основна мета управлінського обліку полягає у забезпеченні інформації менеджерів, відповідальних за досягнення конкретних планових показників, для підготовки та розроблення можливих альтернатив для прийняття оптимальних коротко- та довгострокових управлінських рішень. Для ІІІ не вирішеною є проблема розширення інформаційних ресурсів про нетрадиційні об'єкти (наукові розробки, ноу-хау, охорону природи, логістику, маркетингові дослідження, інновації тощо), вирішення якої покладають на креативний облік, який вимагає від облікових працівників організації фактів та правил їх групування, виходячи з інтересів менеджменту з метою отримання знань про нові об'єкти спостереження. У загальному випадку креативний облік являє собою будь-який обліковий метод, що не відповідає загальноприйнятій практиці або встановленим стандартам та принципам бухгалтерського обліку. Учені зазначають, що креативний облік є прийнятним, коли використовується доречно, прогресивно, для відображення основних тенденцій стосовно змін вартості бізнесу, для представлення достовірної й докладної інформації про справи підприємства, особливо, якщо немає інших методів відображення в обліку нової операції [5], тому креативний облік набуває позитивних характеристик за умов достатнього економіко-правового обґрунтування обрання облікових методик та підходів до ідентифікації господарських операцій. Ідея креативного обліку в ІІІ полягає у формуванні в них духу оновлення усіх сфер діяльності на основі поширення інформації та створення нових знань. Метою креативного обліку є генерування інформації на запит менеджерів, що підвищує ефективність роботи обліковців та управлінців ІІІ. Тобто креативний облік можна вважати окремим видом обліку, на рівні з фінансовим і управлінським обліком, він має свою мету, інструменти регламентації, методи та користувачів [10].

Предметом податкового обліку також виступає господарська діяльність ІІІ, однак податковий облік зорієнтований у першу чергу на нарахування та сплату податків. Тому й предмет податкового обліку слід розглядати у більш

вужькому розумінні. Об'єктом оподаткування (тобто те, що обкладається податком) є дохід (прибуток), додана вартість продукції (робіт, послуг), вартість певних товарів, спеціальне використання природних ресурсів, майно юридичних та фізичних осіб та інші об'єкти оподаткування. Податковий та бухгалтерський облік загалом мають різні цілі. Бухгалтерський облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан підприємства для різних користувачів, а податковий облік виконує лише фіскальні та регуляторні функції.

Таким чином, бухгалтерський облік - це упорядкована система реєстрів, із затвердженим планом рахунків, своєю аналітикою, завдяки чому досягається досить високий рівень об'єктивності фінансових показників. На сьогодні бухгалтерський облік в Україні базується на Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, які відповідають вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і в найбільшому ступені інтегровані до системи обліку Євросоюзу [4].

Статистичний облік, як один із видів господарського обліку, представляє собою систему вивчення та контролю різного роду соціально-економічних явищ. Для вивчення їх кількісної сторони у нерозривному зв'язку з якісною стороною статистичний облік підприємств будується, в основному, на даних оперативного та бухгалтерського обліку, а також на даних первинного обліку, що організовується самостійно. Дані, отримані за допомогою цих видів обліку, обробляються статистичними методами та використовуються для контролю за виконанням показників на макро-, мезо- та мікрорівні. Звідси можна зробити незаперечний висновок, що дані оперативного та статистичного обліку суттєво підвищують достовірність бухгалтерського обліку. Водночас і дані бухгалтерського обліку використовуються в оперативному та статистичному обліку, тобто між цими трьома видами господарського обліку існують прямі та зворотні зв'язки.

Впровадження в ІІ інтелектуальних інтегрованих інформаційних систем (ІІС) дозволить усунути межі між оперативним, бухгалтерським та статистичним обліком. Застосування програмно-технічних засобів автоматичного та автоматизованого збирання, оброблення та передавання інформації про виконання технологічних операцій, використання

робочого часу, матеріалів, устаткування тощо уможливить використання тих самих первинних даних для потреб управління (оперативний облік) і для вартісного узагальнення у бухгалтерському обліку та ведення відповідної статистичної звітності у статистичному обліку. Облік, таким чином, у системі «планування – облік – контроль – аудит – аналіз – прийняття рішень – реалізація рішень» виконує інформаційну, контрольно-аналітичну та оцінювальну функції. Тобто до СОАЗ ІІ можна віднести вартісне оцінювання результатів інноваційної діяльності, яке може проводитися згідно з алгоритмом, що включає [7]: визначення стандартів на дослідницькі, виробничі та сервісні операції; визначення робочого часу, необхідного для виконання дослідницьких, виробничих та сервісних операцій працівниками; визначення вартості одиниці робочого часу працівників, зважаючи на основний рівень їхньої заробітної плати; визначення витрат на обладнання, природо-ресурсні та комплектуючі засоби, інших витрат; встановлення питомої частки заробітної плати серед усіх витрат на інноваційну діяльність; визначення ціни інноваційних товарів та послуг; встановлення мотивації до інноваційної діяльності; визначення вартості інноваційних товарів та послуг.

Фінансово-кредитне планування діяльності ІІ включає складання проектів фінансових планів та, після затвердження основних фінансових показників, розроблення у повному обсязі фінансового плану і розрахунків до нього. Розрахунки, необхідні до фінансового плану, мають здійснюватися з урахуванням усіх внутрішньогосподарських резервів ІІ, сюди відносять операції з: планування асортименту та якості продукції виробництва; планування обсягів упровадження та реалізації інновацій; складання плану постачання ІІ; розроблення кошторису та планового завдання на зменшення технологічних витрат.

До СОАЗ ІІ можна віднести контрольно-ревізійний підрозділ, який виконуватиме контрольно-аналітичну функції за господарськими операціями ІІ. Контроль – це процес, який зумовлює відповідність функціонування керованого об'єкта прийнятним управлінським рішенням та спрямований на успішне досягнення поставлених цілей. Контроль, як функція управління, дає змогу своєчасно виявити та усунути ті умови та чинники, які не сприяють ефективній господарській діяльності ІІ та

досягненню поставлених цілей. Він сприяє коригуванню діяльності ІІ чи окремих підрозділів, дає можливість з'ясувати, які саме служби та підрозділи ІІ, а також напрями їхньої діяльності сприяють досягненню поставлених цілей та підвищенню результативності діяльності. Контроль, залежно від часу проведення, класифікують на попередній, поточний (оперативний) та завершальний [1-3]. Попередній контроль реалізується до прийняття управлінських рішень і виконання господарських операцій і його об'єктами можуть бути: внутрішньогосподарські плани; кошторисна документація; документи на відпуск товарно-матеріальних цінностей та готової продукції; відомості на видачу грошових засобів; договори тощо. При поточному контролі аналізуються показники оперативної звітності, здійснюються тематичні перевірки працівниками контрольно-ревізійного відділу і фахівцями самих підрозділів ІІ. Достатньо ефективним є поєднання поточного контролю з попереднім, що має важливе значення для запобігання непродуктивним розтратам, можливим розкраданням та втратам матеріальних ресурсів та грошових засобів. Завершальний контроль реалізується по закінченню господарських операцій на основі даних, зафіксованих у первинних документах, реєстрах бухгалтерського обліку та бухгалтерської звітності. Формою завершального контролю вважається аудит [1,3], об'єктом якого є баланс та фінансова звітність, а мета – встановлення достовірності фінансової звітності та показників балансу, а також відповідність організації бухгалтерського обліку встановленим стандартам і нормативним положенням з його ведення.

З обліком та контролем тісно пов'язаний аналіз. Облік несе інформацію про стан об'єкта управління. Контроль базується на зіставленні облікової інформації з нормативною, передбачає ревізію, адміністративні санкції. Якщо контроль встановлює лише факт самого відхилення, то завдання аналізу, використовуючи дані, накопичені обліком та контролем, дослідити: закономірності відхилень, їх стабільність; чинники, що викликали причини відхилень; резерви щодо усунення впливу збурень; шляхи реалізації резервів, їх ефективність; перспективи розвитку. Завдання господарського аналізу, таким чином, набагато ширші контрольних функцій. Господарський аналіз має забезпечити об'єктивність та повноту розгляду соціально-

економічних процесів у динаміці й розвитку, вивчення явищ у взаємозв'язку і взаємозалежності, історичність дослідження [9,11]. Він вивчає економічну, технічну та соціальну сфери підприємницької діяльності, розмаїтість форм господарської діяльності у їх взаємозв'язку, відображених у системі показників обліку, звітності та інших джерелах інформації. Оскільки господарська діяльність ПП є керованою системою, тому тут доцільно використовувати наступні види господарського аналізу [11,14]: техніко-економічний; фінансово-економічний; бухгалтерський (аудиторський); соціально-економічний; економіко-статистичний; економіко-екологічний та маркетинговий.

Техніко-економічним аналізом займаються технічні служби підприємства, його змістом є вивчення взаємодії технічних і економічних процесів, встановлення їх впливу на економічні результати діяльності ПП. Фінансово-економічний аналіз здійснюється фінансовою службою підприємства, фінансовими та кредитними органами щодо: виконання фінансового плану, ефективності використання власного та позикового капіталу, виявлення резервів прибутку, росту рентабельності, поліпшення фінансового стану підприємства, поліпшення платіжних здібностей підприємства. Управлінський аналіз проводять всі служби підприємства з метою надання керівництву ПП інформації, необхідної для планування, контролю та прийняття оптимальних управлінських рішень, вироблення стратегії та тактики з питань фінансової політики, маркетингової діяльності, вдосконалення техніки, технології та організації виробництва, носить оперативний характер, результати його є комерційною таємницею. Бухгалтерський аналіз проводиться аудиторами щодо експертної діагностики фінансового "здоров'я" підприємства. Проводиться з метою оцінки та прогнозування фінансового стану та фінансової стійкості підприємства. Соціально-економічний аналіз проводять економічні служби управління, соціальні та статистичні групи. Вивчають взаємозв'язок соціально-економічних процесів, їх вплив на групи господарських процесів. Економіко-статистичний аналіз проводять статистичні органи для вивчення масових суспільних явищ на різних рівнях управління підприємства. Економіко-екологічний аналіз проводять органи навколишнього середовища і вивчають взаємодію екологічних та

економічних процесів. Маркетинговий аналіз проводить служба маркетингу для вивчення зовнішнього середовища функціонування ІІ, зокрема: ринків збуту; ринків сировини; конкурентоспроможності підприємства; попиту та пропозиції; цінової політики; комерційних ризиків тощо.

Таким чином, функціонування системи управління ІІ неможливе без оперативної, достовірної та релевантної інформації, її адекватного аналітичного опрацювання, тому СОАЗ відіграє особливо важливу роль у функціонуванні системи управління ІІ, забезпечує ефективну взаємодію різних структурних підрозділів ІІ та реагує на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі, оскільки є складовою загальної системи управління ІІ і базується на даних обліку, контролю, аудиту та аналізу.

Бібліографічні посилання

1. Аудит и ревизия: справ. пособие / [Бавдей А. Л., Белый И. Н., Дробышевский Н. П. и др.]; под общ. ред. И. Н. Белого. – Мн.: ООО «Мисанта», 1994. – 221 с.
2. Глухов Б. Б. Основы менеджмента : учеб.- справ. пособие / Глухов Б. Б. — СПб.: Специальная литература, 1995. – 510с.
3. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація / Н.І. Дорош. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 402 с.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T990996.html
5. Метьюс М.Р. Теория учета: учебник / М.Р. Метьюс, М.Х.Б. Перера. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
6. Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета / Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэл Л. – М.: Ф. и С., 1994. – 496 с.
7. Одрехівський М. В. Система обліково-аналітичного забезпечення інноваційних підприємств / М.В. Одрехівський, Б.В. Наконечний // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів, 2017. – № 862. – С. 198 – 203.
8. Остап'юк М. Я. Основи теорії бухгалтерського обліку: навч. посібник / Остап'юк М. Я. – К. : ІСДО, 1993. – 108 с.

9. Попова П.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы // Финансовый менеджмент. – 2003. - № 5. – С. 8-15.

10. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) / Михайло Семенович Пушкар. – Тернопіль : Карт - бланш, 2006. – 334 с.

11. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. – Мн.: Нове знання, 2002. – 704 с.

12. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.

13. Управленческий учет: Учеб. пособ. / Под редакцией А.Д. Шеремета. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1999. – 512 с.

14. Шишкін О.К., Мірюков В.А., Дишкант І.Д. Облік, аналіз, аудит на підприємстві: Навчальний посібник для вузів. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 496 с.

© Одрехівський М.В., 2017

4.5. Становлення та тенденції розвитку консолідованого обліку в управлінні агробізнесом

Специфічні, галузеві вимоги до бухгалтерського обліку аграрних підприємств, які пов'язані із використанням в господарському процесі біологічних факторів виробництва, потребують розробки досконалої інформаційної системи відображення реальної оцінки фактів дійсності з достовірним проведенням діагностики стану галузі, як визначальну роль національної економіки у забезпеченні продовольчої безпеки держави.

Виникнення і функціонування в Україні агропромислових консолідованих груп підприємств як економічно відокремлених господарюючих суб'єктів – незаперечний факт, внаслідок чого необхідно розробити і чіткі принципи інформаційного забезпечення їх управління та облікового відображення відносин між ними.

Характерним проявом сучасного етапу становлення і розвитку вітчизняного агробізнесу є холдингові форми його організації. Причинами їх виникнення – курс групи взаємопов'язаних товаровиробників на мінімізацію ризиків

втрати власності, інтеграційну послідовність технологічних етапів сільськогосподарського виробництва, прояв мультиплікаційного ефекту корпоративної власності, оптимізацію оподаткування.

Інтеграційне формування сільськогосподарських підприємств нагально потребує наукової розробки з методології консолідованого обліку, його загальних принципів, методів і правил формування консолідованої звітності, а також відповідних методик при визначенні окремих показників об'єднаних товаровиробників. Якщо загальні принципи об'єднання підприємств та складання консолідованої звітності визначені як міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), так і національними (ПСБО), то окремих, галузевих методик консолідації обліку і складання звітності поки що не розроблено.

Напрацьовані питання з теорії і практики побудови консолідованої звітності в Україні потребують розробки основних визначень об'єктів обліку при визначенні параметрів консолідації об'єднаних підприємств із врахуванням нормативного законодавства і закономірностей сучасної ринкової економіки у формуванні методології специфічного об'єкта бухгалтерського обліку – інтегровані підприємства.

В основному наукові дослідження [1, с. 78] зводяться до визначення комплексної оцінки ефективності функціонування корпоративної (інтегрованої) структури, яка ґрунтується на двох методах:

1. Порівняльний аналіз корпоративних підприємств з іншими суб'єктами господарювання які виготовляють аналогічні продукти.

2. Аналіз господарської діяльності та фінансової результативності корпоративної структури з метою визначення значень певних первинних фактичних показників в цілях їх порівняння за звітними періодами.

В процесі дослідження проводяться співставлення темпів зміни прибутку, обсягу реалізації та активів у визначенні їх оптимального співвідношення, відтворюючи «золоте правило економіки» [2, с. 435].

$$T_{\text{ЧП}} > T_{\text{ЧД}} > T_{\text{ВБ}} > 100\% \quad (1)$$

де $T_{\text{ЧП}}$ – темп зростання (зменшення) чистого прибутку;

$T_{\text{ЧД}}$ – темп зростання (зменшення) чистого доходу від реалізації;

$T_{\text{ВБ}}$ – темп зростання (зменшення) валюти балансу (вартості активів).

Загалом застосування «золотого правила економіки» на вітчизняних інтегрованих підприємствах не відображає їх реальний стан, оскільки зростання даних показників може бути спричинено рядом не охоплених обліком розрахунків за певними факторами, а висвітлення тільки фінансових показників не може свідчити про загальну ефективність функціонування.

Крім того, у відповідність правилу – не надається можливість визначити рівень ефективності господарювання.

З позиції економіки, бухгалтерський облік розглядається як процес підготовки інформації про підприємство, яка може бути корисною для прийняття управлінських рішень з розподілу та ефективного використанню наявних ресурсів. В рамках облікового процесу результативна інформація орієнтована насамперед на користувачів фінансової звітності.

Зростаючий рівень економічної інтеграції українських підприємств з характерними процесами інтернаціоналізації економіки, потребує достеменного і незаперечного отримання повної інформації про факти господарювання не тільки у вигляді кінцевих їх результатів за зведеними економічними чи фінансовими показниками, а й деталізації показників, які в інтегрованих підприємствах відображаються досить неточно і узагальнено. Цьому напрямку повинен сприяти консолідований облік, як сполучна ланка різноманітних видів діяльності властивих будь-якому бізнесу.

Існування різних підходів до формування консолідованої фінансової звітності, яка ґрунтується на основі її індивідуалізації або через облікову консолідовану систему, спонукаючи її розробку, полягає у визначенні консолідованої групи підприємств «...як об'єкта бухгалтерського обліку... який дозволяє забезпечити необхідною інформацією всі рівні управління холдингом і при цьому є основою для формування консолідованої фінансової звітності» [3, с. 35].

В даному разі консолідований облік є окремою складовою частиною бухгалтерського обліку і характеризується як процес виявлення, реєстрації, вимірювання, накопичення, узагальнення,

зберігання та передачі інформації про діяльність консолідованої групи [4, с. 19].

Проте поділ системи бухгалтерського обліку є умовним, важлива частина економічної інформації формується в єдиній системі бухгалтерського обліку [2, с. 125].

Слід відмітити, що дефіцит оперативної інформації заповнюється припущеннями із-за невизначеності економічних умов господарювання, як на макро- так і на мікрорівні, які здійснюються на базі теоретичних положень та емпіричного досвіду. Тому необхідно враховувати «лаг ірраціональності» [5].

Невизначеність економічного середовища підкріплюється і вимогами при складанні фінансової звітності вітчизняними підприємствами, що є певною основою альтернативного підходу до визначення своєї самостійності, де зазначено існування декількох способів нарахування амортизації необоротних активів, методів оцінки вибуття запасів та розрахунку резервів сумнівних боргів [6, с. 67].

Це надає можливість вести бухгалтерський облік у декількох варіаціях із аналогічним підходом до складання фінансової звітності. Тому впровадження консолідованого обліку потребує визначення своєї економічної доцільності та раціональності функціонування в економічній системі об'єднаних підприємств з окресленням основних методичних підходів.

Виникнення консолідованого обліку, як результат диференціації і інтерпретації видів бухгалтерського обліку у вигляді інформаційної системи, є закономірною генезою практики корпоративного управління. Але розгляд консолідованого обліку як інформаційної системи підприємства є неправомірним.

Виникнення нового виду обліку як сфери практичної діяльності, передусім формуванню самостійної галузі знань – науки про нього з присутньою їй теоретичною проблематикою. А враховуючи той факт, що консолідований облік є інформаційно-організаційною системою, то при дослідженні механізмів його виникнення і розвитку, потребується застосовувати інструмент системного підходу.

Необхідно відмітити, розвиток будь-якої системи пов'язаний із внутрішнім її різноманіттям функціональних елементів. При цьому здатність системи швидко адаптуватися до зміни умов

існування у вирішенні протиріч, являє собою диференціацію, як напрям системи до структурного і функціонального різноманіття елементів (чим більше різноманіть, тим вища стійкість системи).

Звідси диференціація облікового процесу за організаційною ознакою, повинна бути скоректована виходячи із структурних трансформаційних умов ринкової економіки, яка характеризується виникненням інтегрованих корпоративних структур. Така тенденція супроводжується переорієнтацією інформаційних потоків з вертикального чи горизонтального напрямку на більш складні форми інформаційної взаємодії. Внаслідок чого процес диференціації видів обліку поповнюються і врівноважуються процесом їх інтеграції.

По відношенні до консолідованого обліку, виникає інтеграція управлінського і фінансового його видів, оскільки ці види обліку використовують документацію (фінансово-аналітичні розрахунки, трансформаційні таблиці та ін.), яка не відноситься до уніфікованої бухгалтерської системи фіксації процесів господарювання. Але при цьому потреба найбільшої консолідації необхідна в системі фінансового обліку, так як крупно-товарні вітчизняні агрохолдинги, яких на початок 2017 року налічувалось 100 господарських одиниць із земельним банком близько 6,2 млн. га, вийшли на міжнародний ринок залучення інвестицій через фондові біржі та інші приватні розміщення капіталу в розмірі 6,7 млрд. дол. США [7].

Передовсім це постає необхідністю побудови консолідованого обліку, обумовленого корпоративним контролем над об'єднаним агробізнесом, і в даній ситуації пріоритет надається ознаці релевантності отримання економічної інформації.

Звідси може зародитися така думка, що бухгалтерський консолідований облік представить собою деяку інформаційну модель господарської діяльності інтегрованого сільськогосподарського підприємства, але ніяка модель не в змозі відобразити різносторонні зв'язки моделюемого об'єкта, оскільки процес моделювання включає в собі абстрагування від несуттєвих ознак даного об'єкту. Тому бухгалтерський облік необхідно розглядати як комплекс моделей господарської діяльності товаровиробника, а консолідований облік, являючись підсистемою бухгалтерського обліку, представляє собою одну із

ланок інформаційних моделей об'єднаних сільськогосподарських підприємств як єдине економічне ціле.

Розглядаючи консолідований облік, як наукову дисципліну із пізнанням фактів дійсності та відображенням явищ суспільно-економічного життя інтегрованих аграрних підприємств, постає необхідність визначення його предмету, методу та об'єктів свого впливу.

Предметом консолідованого обліку виступає інформація про взаємодію взаємопов'язаних суб'єктів господарювання з ціллю складання консолідованої звітності, яка відображає участь в капіталі, витратах, доходах, прибутках та взаємних зобов'язаннях інтегрованих товаровиробників. При цьому його методом є моделювання інформаційного середовища об'єднаних аграрних підприємств як економічної одиниці, включаючи розширений підготовчий етап консолідації з можливістю системного відображення процедур консолідації та подальшим складанням консолідованої звітності.

Виступаючи обособленим видом обліку, консолідованому обліку присутні специфічні способи і прийоми, до яких можна віднести елімінування і трансформація бухгалтерських записів.

Спосіб елімінування облікових записів присутній тільки консолідованому обліку, обумовленим специфічним взаємовідношенням групи аграрних підприємств як юридично самостійних суб'єктів господарювання. Даний спосіб дозволить виключити з обліку подвійне відображення активів і пасивів підприємств об'єднаної групи, а потім і з їх консолідованої фінансової звітності.

Спосіб трансформації облікових записів надає можливість на рахунках бухгалтерського обліку відобразити не тільки процеси перетворення ресурсів у кінцевий продукт агрохолдингу, а й надати інформацію про факти господарських процесів окремо взятих груп підприємств як єдиного цілого.

Таким чином, трансформація записів в бухгалтерському обліку дозволить не тільки агрегувати факти господарської діяльності у кінцеві облікові записи, але й елімінувати подвійне відображення господарсько-виробничих операцій в обліку агрохолдингу.

Досліджуючи об'єкти консолідованого обліку (ресурси, капітал, зобов'язання та ін.), необхідно відмітити, що вони мають

різний порядок свого відображення у звітності як за окремими аграрними підприємствами групи, так і у консолідованій звітності підприємства-інтегратора загалом. Так при простому формуванні статей фінансової звітності – отримуються загальні значення (брутто-значення) консолідованої групи товаровиробників, а при виключенні внутрішніх оборотів (участь в капіталі, реалізації, взаємній заборгованості та ін.) – отримується інформація про одиничні значення (нетто-значення) кожної статті. Тому основною ціллю консолідованого обліку є отримання нетто-значень статей звітності за допомогою своїх специфічних методичних прийомів, одним серед яких є управлінський (позасистемний) облік.

В загальному вигляді відхилення між брутто- і нетто-значеннями консолідованої звітності можна звести до певної класифікації (рис. 1).

В даному разі постійні відхилення не потребують поточного обліку і можуть бути відображені шляхом вибірки із реєстрів бухгалтерського обліку з послідуочим коректуванням елементів зведеної фінансової звітності, а міжперіодні відхилення потребують організації поточного або позасистемного обліку.

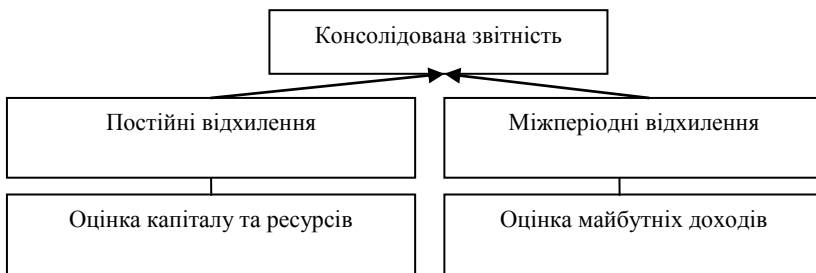


Рис. 1. Класифікація відхилень брутто- і нетто-значень*

*Розробка автора

Консолідація фінансової звітності залежить від методу об'єднання підприємств (злиття, поглинання), який і визначає послідовність етапів його застосування. Зміст етапів може змінюватись в залежності від цілі проведення інтеграції і визначається користувачами консолідованої звітності.

Але відображення фінансових вкладень та власного капіталу за групою об'єднаних аграрних підприємств залежить від визначення величини гудвілу, згідно якого повинна виконуватись умова рівності між справедливою вартістю придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань материнським підприємством вартості чистих активів дочірніх.

Необхідно відмітити, що умова такого визначення присутня тільки в момент створення дочірніх підприємств. В подальшому розмір чистих активів змінюється внаслідок їх виробничої діяльності, і таке співставлення стає некоректним. Визначення і впровадження методичних підходів консолідованого обліку групою сільськогосподарських підприємств окреслює напрям галузевої модифікації законодавчо-нормативної бази із її регулюванням на державному рівні щодо облікового процесу і складання консолідованої фінансової звітності інтегрованими товаровиробниками, що дозволить переформувати управління агрохолдингом з ціллю підвищення ефективності господарської діяльності.

Загострення самої проблеми в організації та веденні консолідованого обліку, як підсистеми бухгалтерського, з подальшим складанням зведеної фінансової звітності інтегрованими аграрними підприємствами, повинна вирішуватись у площині єдиних об'єктів управління із наданням змоги користувачам звітності здійснити реальну оцінку вартості агробізнесу за групами об'єднаних сільськогосподарських підприємств.

Виявлення реального фінансового результату за період консолідації звітності, забезпечить управлінський персонал агрохолдингу інформаційною основою у проведенні фінансово-економічного аналізу виробничо-господарської діяльності інтегрованих товаровиробників.

Спрощення процедури ведення консолідованого обліку, вбачається заходами впровадження додаткових аналітичних ознак за рахунками синтетичного обліку із віднесенням функції накопичення інформації про доходи і витрати та розрахунку прибутку за внутрішньогосподарськими операціями поточного періоду в окрему підсистему оперативного обліку.

Практично це зумовлює становленню трьох основних моделей внутрішньогосподарських відношень. Дві – на основі

господарського розрахунку внутрішньогосподарських підрозділів із різним ступенем їх економічної самостійності, третя – на основі підприємницького розрахунку.

Перша модель передбачає надання господарським підрозділам часткову самостійність з правом вступу у виробничі взаємовідносини із іншими господарськими одиницями, мати свій баланс і проводити розрахунки. Разом з цим, вони відповідають за окупність поточних витрат, а заробітна плата залежить від результатів діяльності.

Друга модель надає право розпоряджатися колективам частиною виробленої продукції, самостійно вести розширене відтворення за рахунок власних джерел. При цьому необхідно зазначити, господарські одиниці не мають статусу юридичної особи, але мають особовий рахунок у головному підприємстві-інтеграторі.

Третя модель характеризується найбільш повною економічною самостійністю, так як має статус юридичної особи, здійснює свою діяльність на основі внутрішніх нормативних документів, визначаючи право на виробничу діяльність і договірні взаємовідношення з контрагентами аграрного підприємства.

Для успішного розвитку даних моделей постає необхідність в отриманні економічної інформації в цілях оперативного управління агрохолдингом та проведенні аналізу його діяльності. Тобто в межах агроінтегрованих підприємств повинна бути методична єдність – організована система обліку і звітності, яка дозволить в не залежності від організаційно-виробничої структури отримати у співставній формі фактичні доходи і витрати на виробництво як основних видів продукції, так і продукції допоміжних виробництв.

Так як національна облікова система і система звітності направлена більш на відображення ретроспективних даних, то в даному випадку більш дієвим заходом є внутрішньогосподарський облік (управлінський) з розширенням своїх методів і сфери впливу на формування економічних показників.

Побудова управлінського обліку шляхом оптимальної його взаємодії з фінансовим та консолідованим, повинна задовольняти прийняття якісних управлінських рішень. Внаслідок чого

загальна система обліку повинна коректуватися у відповідності до вимог ринкової економіки щодо оцінки активів і зобов'язань, адекватної калькуляції виробничих і фінансових результатів та доповнюватись системою оперативного обліку в частині внутрішнього економічного середовища з не грошовою оцінкою економічних процесів.

В цілях гармонізації національного обліку із МСФЗ та адаптаційних вимог ринкової економіки, орієнтаційна побудова управлінського обліку повинна включати і міжнародні принципи, а саме: визначення основних категорій обліку (активи, пасиви, доходи, витрати, економічна вигода), віднесення облікового аспекту до визначеної категорії, оцінка елементів обліку. В результаті це окреслить отримання якісної інформації, яка набуде своєї надійності, доцільності та співставності.

В якості формування взаємодії фінансового і управлінського обліку в рамках консолідованого, передбачається побудова аналітичних даних бухгалтерського обліку у відповідності до вимог управлінського. Це передбачає проведення оцінки на відповідність розподілу непрямих витрат у бухгалтерському і управлінському обліку, створення аналітичних даних в цілях бізнес-планування (адаптація під потреби планування).

Зазначений напрям потребує ведення окремого обліку за видами діяльності, класифікації статей витрат у відповідності із галузевими вимогами, розподіл непрямих витрат за видами діяльності і номенклатурі продукції пропорційно вибраній базі, організація внутрішньо-групових розрахунків між господарськими одиницями агрохолдингу.

Таким чином, акцентування роботи облікової служби агроформувань на потреби управлінського обліку, буде оптимальним варіантом взаємодії фінансового і управлінського обліку. При цьому формування оперативної інформації засобами обліку, служитиме і в якості контролю як за прийняття попередніх управлінських рішень, так і поточного внесення в них корективи. В основі такого контролю є складання управлінської звітності щодо планування і отримання фактичних результатів.

Загалом складання управлінської звітності законодавчо не регламентується і являється внутрішньою справою аграрного підприємства-інтегратора. Проте в даному випадку можна

виокремити такі основні блоки формування звітності агрохолдингу:

- про фінансове положення (результати діяльності);
- про бюджет доходів і витрат;
- про ключові напрями діяльності;
- про виконання бізнес-планів.

В результаті, це функціонування традиційних центрів відповідальності, які окреслені певними вимогами: своєчасне коректування результатів діяльності, надання відомостей про фактичні і прогнозні відхилення та відображення поточних обсягів сільськогосподарської діяльності.

В цілях створення системи управлінської звітності, за її блоками, необхідно визначити перелік необхідної інформації, а також ступінь оперативності її отримання. В даному випадку доцільно в кожному звіті виокремлювати «коридор» відхилень – нижня межа (незначні відхилення), верхня межа (значні відхилення). Встановлення таких меж (у %) залежить від обсягу діяльності агрохолдингу, і чим більший обсяг, тим більший граничний відсоток відхилення і навпаки, що буде визначати ступінь управлінського впливу: помірний чи посилений.

В цілях підвищення оперативного управління агроінтегрованим підприємством, зумовлюється необхідність побудови цілісної концепції на основі сегментування внутрішньогосподарського обліку – виокремлення моніторингу. Формування інформаційної бази моніторингу ґрунтується на систематичному і безупинному спостереженні за рухом витрат з отриманням оперативної їх оцінки. Це дасть змогу на підставі об'єктивної і суб'єктивної інформації про рух товарно-матеріальних цінностей приймати оптимальні рішення, які сприятимуть підвищенню ефективного функціонування виробничої діяльності агрохолдингу.

Бібліографічні посилання

1. Олійник О.В. Ефективність функціонування системи бюджетування: теоретичні засади та методика оцінка / О.В. Олійник, Ю.В. Чибісов // Вісник Донбаської машинобудівної академії. – 2006. – № 1 (6). – С. 267–272.
2. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз : навч. посіб. / Бутинець Ф.Ф. – Житомир : ПП Рута, 2003. – 680 с.
3. Плотников В.С. Управленческий и финансовый учет в

холдингах / В.С. Плотников, В.В. Шестакова // Международный бухгалтерский учет. – 2005. – № 1. – С. 29–37.

4. Лучко М.Р. Консолідована фінансова звітність: систематизований підхід до побудови та розвитку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» (за видами економічної діяльності) / М.Р. Лучко. – К., 2008. – 29 с.

5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16. 07. 1999 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 1999. – 210 с. – (Бібліотека офіційних видань).

6. Чижевська Л.В. Бухгалтерський облік як професійна діяльність: теорія, організація, прогноз розвитку: Монографія. / Чижевська Л.В. – Житомир : ЖДТУ, 2007. – 528 с.

7. Top 100 латифундистов України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://latifundist.com/rating/top100#>

© Олійник О.О., 2017

4.6. Формування фінансового результату діяльності підприємства в бухгалтерському обліку

Метою діяльності кожного господарюючого суб'єкта є одержання позитивного фінансового результату. Саме прибуткова діяльність створює умови для розширення виробництва, забезпечує інтереси власників та працівників підприємства. Зазначимо, що фінансовий результат діяльності формується під впливом як зовнішніх чинників (рівня цін, тарифів та відсоткових ставок, ставок оподаткування тощо), так і внутрішніх, зокрема є відображенням ефективності фінансового, виробничого та організаційного менеджменту на підприємстві. Отже, інформація щодо фінансових результатів діяльності є дуже важливою для різних груп користувачів і використовується при прийнятті управлінських рішень. Тому слід відзначити підвищення вимог процесу формування інформації про результати діяльності, інструментом якого виступає система бухгалтерського обліку.

Дослідженням в галузі облікового забезпечення формування доходів і витрат та визначення фінансового результату

присвячено праці М.Ф.Огійчука, В.Я.Плаксієнка, Л.Г.Панченко, А.М.Коваленко, Губарик О.М. та інших. Вчені аналізують вимоги законодавства щодо порядку формування фінансового результату в обліку та пропонують заходи, які обумовлять отримання своєчасної, правдивої, оперативної та повної інформації для задоволення потреб різних користувачів.

Методологічні засади визнання та формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові результати викладено у національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», стандартах 15 «Дохід» і 16 «Витрати».

Фінансові результати – це прибуток чи збиток, отриманий від діяльності підприємства за певний звітний період (місяць, квартал, рік) в розрізі наступних видів діяльності:

основної операційної діяльності - операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу;

іншої операційної діяльності – *операції, пов'язані з реалізацією оборотних активів підприємств (крім фінансових інвестицій), іноземної валюти, від оренди активів та інших операцій;*

фінансової діяльності - операції, які приводять до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства);

інвестиційної діяльності – операції, пов'язані з придбанням та реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (рис. 1).

В бухгалтерському обліку фінансовий результат формується поступово протягом року шляхом порівняння доходів і витрат діяльності підприємства. Згідно НПСБО 1 витрати – це зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками); відповідно, доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

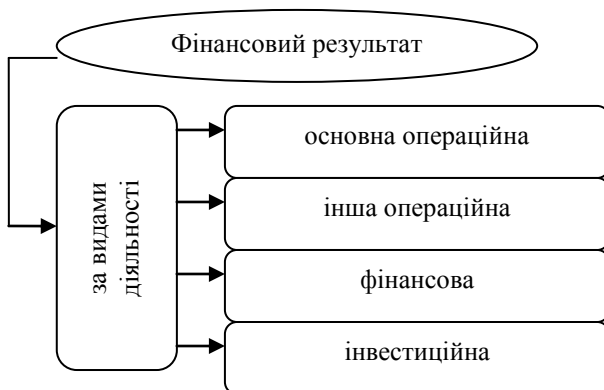


Рис. 1. Види діяльності для визначення фінансового результату підприємства

При зіставленні доходів і витрат визначається фінансовий результат діяльності. В разі перевищення суми доходу над сумою витрат формується прибуток від діяльності, в разі перевищення суми витрат над сумою доходів – відповідно збиток.

Розмежування фінансових результатів в розрізі окремих видів діяльності передбачає ведення відповідним чином обліку окремих видів доходів і витрат. Планом рахунків бухгалтерського обліку виділено для відображення інформації щодо доходів підприємства клас 7, відповідно, для формування інформації щодо витрат діяльності – клас 9. В кожному класі виділено відповідні рахунки (рис. 2).

Проаналізуємо процес відображення інформації щодо формування витрат і доходів в розрізі вищезазначених видів діяльності.

Що стосується основної операційної діяльності, то згідно ПСБО 15 дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих знижок, повернення раніше проданих товарів та непрямих податків і зборів (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

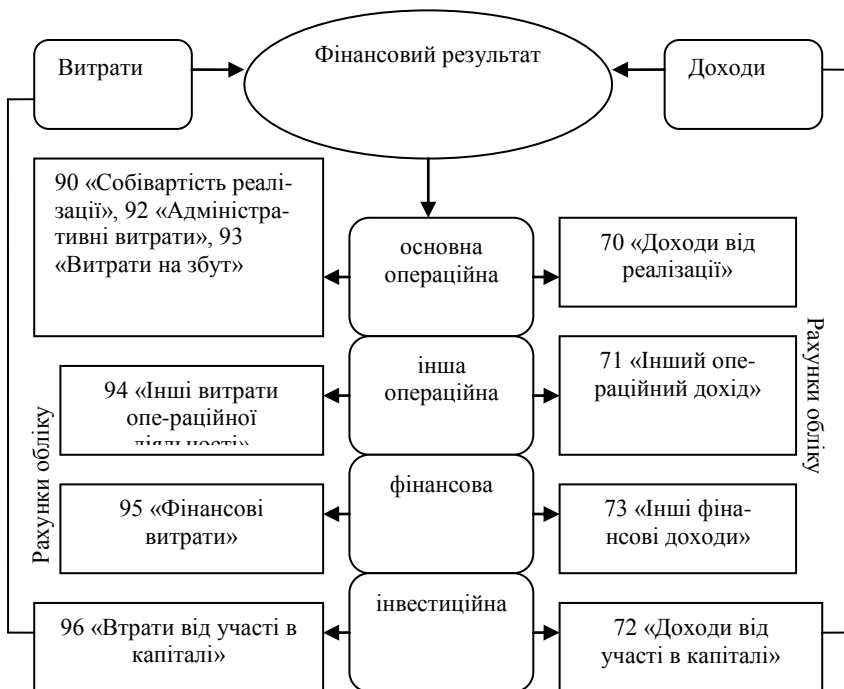


Рис. 2. Рахунки обліку витрат і доходів для формування фінансового результату в розрізі видів діяльності

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності всіх наведених на рис. 3 умов.

ПСБО 15 «Дохід» визначає умову невизнання доходу, зокрема, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливу вартість.

Одночасно з виникненням доходу від реалізації формуються відповідні витрати у вигляді собівартості реалізації, адміністративних витрат та витрат на збут.

Згідно з ПСБО 16 «Витрати» собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного

періоду, нерозподілених постійних загально виробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

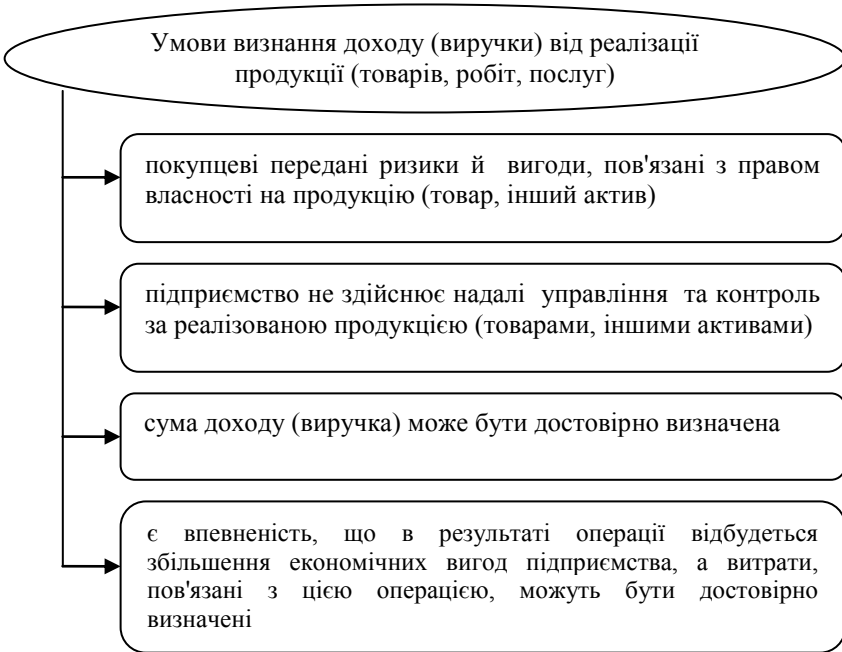


Рис. 3. Умови визнання доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Адміністративні витрати спрямовані на обслуговування та управління підприємством, зокрема до таких витрат відносяться організаційні витрати, представницькі витрати, витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством, витрати на юридичні, аудиторські послуги, послуги з оцінки майна, витрати на утримання необоротних активів адміністративного призначення, плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків тощо);

Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема вартість пакувальних матеріалів, оплата праці працівникам збуту, витрати на рекламу, витрати на відрядження працівників, зайнятих

збутом, витрати на утримання необоротних активів, необхідних для здійснення процесу збуту тощо.

Для узагальнення інформації про доходи від реалізації готової продукції (товарів, робіт і послуг), доходи від страхової діяльності, а також про суму знижок, наданих покупцям, та інші вирахування з доходу призначено рахунок 70 «Доходи від реалізації», який має наступні субрахунки:

701 «Дохід від реалізації готової продукції»;

702 «Дохід від реалізації товарів»;

703 «Дохід від реалізації робіт і послуг»;

704 «Вирахування з доходу»;

705 «Перестраховання».

Рахунок пасивний, нарахування (збільшення) доходу відображається за кредитом, тоді як за дебетом відображається належна сума непрямих податків (акцизного збору, податку на додану вартість та інших платежів, передбачених законодавством) та списання в порядку закриття на рахунок 79 «Фінансові результати». Аналітичний облік доходів від реалізації ведеться за видами (групами) продукції, товарів, робіт, послуг, регіонами збуту та/або іншими напрямками, визначеними підприємством.

Для обліку собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт та послуг) призначено рахунок 90 «Собівартість реалізації», який має наступні субрахунки:

901 «Собівартість реалізованої готової продукції»;

902 «Собівартість реалізованих товарів»;

903 «Собівартість реалізованих робіт, послуг»;

904 «Страхові виплати».

Рахунок активний, нарахування витрат відображається за дебетом рахунку, їх списання – за кредитом.

Як бачимо, субрахунки до рахунків 70 і 90 майже однаково розмежовують види доходів (витрат), пов'язаних з реалізацією. Відповідно, типову кореспонденцію рахунків при формуванні витрат і доходів, пов'язаних з реалізацією, наведено в таблиці 1.

Для обліку адміністративних витрат призначено рахунок 92 «Адміністративні витрати», для інформації щодо витрат на збут – рахунок 93 «Витрати на збут». За дебетом рахунків накопичується сума витрат в кореспонденції з відповідними

рахунками, за кредитом – їх списання в порядку закриття. Аналітичний облік здійснюється за видами витрат.

Таблиця 1

Типова кореспонденція рахунків при формуванні витрат і доходів, пов'язаних з реалізацією

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
Нарахований дохід від реалізації продукції вітчизняним покупцям	361	701
Нарахований дохід від реалізації товарів вітчизняним покупцям	361	702
Нарахований дохід від виконання робіт та надання послуг вітчизняним замовникам	361	703
Нарахований дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг іноземним покупцям (замовникам)	362	701, 702, 703
Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	701, 702, 703	641
Відображено собівартість реалізованої продукції	901	27, 26
Відображено собівартість реалізованих товарів	902	28
Відображено собівартість виконаних робіт та наданих послуг	903	23

Аналізуючи показники іншої операційної діяльності, зазначимо, що ПСБО 15 «Дохід» регламентує перелік доходів, які відносять до складу інших операційних доходів. Цей перелік дублюється і в Плані рахунків у вигляді субрахунків до рахунку 71 «Інший операційний дохід». Аналогічно в ПСБО 16 «Витрати» відображено склад інших операційних витрат з виділенням відповідних субрахунків до рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Проаналізуємо порядок відображення доходів і витрат за окремими видами іншої операційної діяльності (рис. 4).

На субрахунках 710 та 940 узагальнюється інформація, зокрема, про дохід та витрати від первісного визнання сільгосппродукції і біологічних активів та від зміни справедливої

вартості біологічних активів, який визначено відповідно до П(С)БО 30 «Біологічні активи» (табл. 2).

Таблиця 2

Типова кореспонденція рахунків при формуванні витрат і доходів від первісного визнання сільгосппродукції і біологічних активів та від зміни справедливої вартості біологічних активів

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
Визнано дохід від первісного визнання сільгосппродукції	23	710
Визнано витрати від первісного визнання сільгосппродукції	940	23
Визнано дохід від зміни справедливої вартості біологічних активів	16, 21	710
Визнано витрати від зміни справедливої вартості біологічних активів	940	16, 21

Для обліку операцій, пов'язаних з отриманням доходів і витрат від реалізації іноземної валюти призначено субрахунки 711 та 942. При реалізації іноземної валюти складаються наступні бухгалтерські проведення:

- на суму виручки від реалізації дебетується рахунок 311 «Поточні рахунки в національній валюті» та кредитується рахунок 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти»;
- на балансову вартість реалізованої валюти дебетується рахунок 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти» та кредитується рахунок 334 «Грошові кошти в дорозі в іноземній валюті».

Для обліку операцій, пов'язаних з отриманням доходів і витрат від реалізації інших оборотних активів, призначені субрахунки 712 і 943. При реалізації інших оборотних активів складаються наступні бухгалтерські проведення:

- на суму виручки від реалізації товарно-матеріальних цінностей дебетується рахунок 377 «Розрахунки з іншими дебіторами» та кредитується рахунок 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»; в разі реалізації необоротних активів



Рис. 4. Розмежування субрахунків до рахунків обліку витрат і доходів іншої операційної діяльності за окремими видами

дебетується рахунок 680 «Розрахунки, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу» та кредитується рахунок 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів»;

- на суму податкового зобов'язання з ПДВ зменшується сума доходу, відповідно дебетується рахунок 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» та кредитується рахунок 641 «Розрахунки за податками»;

- на балансову вартість реалізованих активів дебетується рахунок 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» та кредитуються відповідні рахунки цінностей: 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу».

Як бачимо, порядок відображення процесу реалізації необоротних активів не узгоджено з назвою відповідного рахунку 943, тому доцільно було б змінити його назву, зокрема на «Собівартість реалізованих інших оборотних активів».

Для обліку курсових різниць, пов'язаних з операційною діяльністю підприємства, призначено субрахунки 714 та 945. Позитивна курсова різниця відображається в складі доходів, негативна – в складі – витрат. При цьому складаються наступні бухгалтерські проведення:

- на суму позитивної курсової різниці дебетуються рахунки 302 «Готівка в іноземній валюті», 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті» та кредитується рахунок 714 «Дохід від операційної курсової різниці»;

- на суму негативної курсової різниці дебетується рахунок 945 «Втрати від операційної курсової різниці» та кредитуються рахунки 302 «Готівка в іноземній валюті», 312 «Поточні рахунки в іноземній валюті»;

- в разі, якщо грошові кошти в іноземній валюті обліковуються в складі дебіторської (рахунки 362 «Розрахунки з іноземними покупцями», 372 «Розрахунки з підзвітними особами») або кредиторської заборгованості (рахунок 632 «Розрахунки з іноземними постачальниками»), витрати або доходи від операційної курсової різниці відображаються в кореспонденції з відповідними рахунками заборгованості.

Для обліку штрафних санкцій, пені, неустойки призначено рахунки 715 та 948:

- якщо підприємство одержує визнані боржником штрафи, пені, неустойки, то дебетуються рахунки 311 «Поточні рахунки в національній валюті», 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 37 «Розрахунки з іншими дебіторами» та кредитується рахунок 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки»;

- в разі, якщо підприємство визнає штрафні санкції, пені та неустойки стосовно нього, то дебетується рахунок 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки» та кредитується рахунки 311 «Поточні рахунки в національній валюті», 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» та рахунок 68 «Розрахунки за іншими операціями».

Для відображення операцій щодо списання активів призначено рахунки 716 та 947:

- якщо виявлено нестачу цінностей на підприємстві, дебетується рахунок 947 «Нестачі і втрати від псування цінностей» та кредитується відповідний рахунок, на якому обліковувались цінності – 20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 21 «Поточні біологічні активи», 28 «Товари» тощо;

- в разі, якщо буде встановлено винну особу, яка здійснюватиме відшкодування завданих збитків, дебетується рахунок 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків» та кредитується рахунок 716 «Відшкодування раніше списаних активів». Для обліку витрат і доходів, які не знайшли відображення на попередніх субрахунках, використовується рахунки 949 та 719. Зокрема, на рахунку 719 «Інші доходи від операційної діяльності» може відображатись вартість виявлених при інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, на рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності» відображаються витрати обслуговуючих виробництв, сума матеріальної допомоги, наданої працівникам, сума виплат за листками непрацездатності тощо.

В кінці звітного періоду рахунки класу 7 та 9 закриваються для формування фінансового результату діяльності. За кредитом рахунку 79 «Фінансові результати» відображається сума нарахованих доходів в порядку закриття відповідних рахунків, за дебетом – сума здійснених витрат (рис. 5).

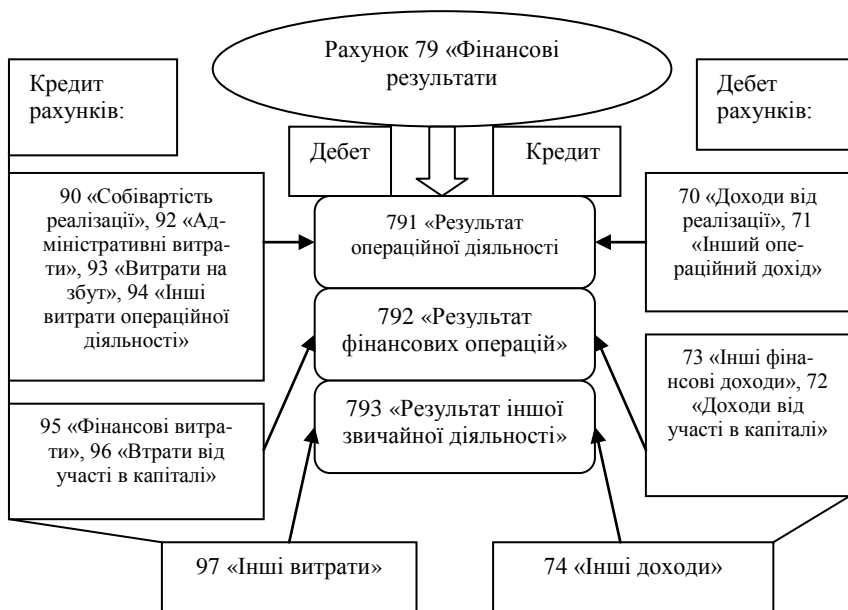


Рис. 5. Порядок формування фінансового результату діяльності підприємства в бухгалтерському обліку

Обороти по дебету і кредиту рахунку 79 «Фінансові результати» порівнюють і визначають фінансовий результат - прибуток чи збиток. Інформацію про обороти та залишки по рахунку відображають у відповідних регістрах обліку, дані яких є підставою для формування фінансової звітності.

Таким чином, бухгалтерський облік процесу формування фінансового результату діяльності підприємства чітко регламентований на законодавчому рівні, при цьому нормативні акти узгоджені між собою, хоча і потребують удосконалення у відповідності до вимог господарювання, які постійно змінюються в умовах фінансової кризи. В будь якому разі, дані про формування фінансового результату мають бути оперативними, точними, своєчасними, неупередженими та в повному обсязі, що дозволить керівництву підприємства прийняти управлінські рішення щодо оптимізації господарських процесів з метою максимізації позитивного фінансового результату.

Бібліографічні посилання

1. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах України / За заг. ред. А.М.Коваленко.- Дніпропетровськ: ВКК «Баланс - Клуб», 2009. – 736с.
2. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах: [підручник] / М.Ф.Огійчук, В.Я.Плаксієнко, Л.Г.Панченко; за ред. М.Ф.Огійчука. – [4-те вид., перероб. і доп.]. – К.: Алерта, 2007. – 980 с.
3. Губарик О.М. Облік фінансового результату діяльності підприємства та шляхи його вдосконалення / О.М.Губарик, К.Макуха// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Випуск 14. – С.932-936
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України від 30.03.1999 р. № 291. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG4185.html
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

© Чернецька О.В., 2017

4.7. Облік фінансових результатів: проблеми та напрями вдосконалення на сільськогосподарських підприємствах

Мета будь-якого підприємства – це отримання позитивного фінансового результату та пошук шляхів його збільшення. Результативність діяльності відображається у фінансово-економічних показниках, які найбільш точно характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання та дають уявлення про економічний потенціал його розвитку [5]. Фінансовий результат є основним підсумковим показником. Кожен суб'єкт господарювання особливу увагу звертає на процес формування,

розподілу та використання фінансового результату своєї діяльності.

Детальне вивчення і аналіз законодавчо-нормативних документів, що регулюють облік фінансових результатів, дозволяє стверджувати, що місце фінансових результатів в системі нормативного регулювання в країні поки не визначено. Ця обставина зумовлює необхідність розробки положення з бухгалтерського обліку, що регламентує поняття і визначення базових, фундаментальних категорій обліку та відображення в звітності фінансових результатів. Вироблення регламентованого підходу до формування і відображення фінансового результату в бухгалтерському обліку і звітності є резервом підвищення його інформативності. З метою вирішення проблеми формування та подання інформації про фінансові результати як в цілому по підприємству, так і в розрізі окремих видів діяльності або в частині відокремлених підрозділів підприємства, що знаходяться в різних географічних зонах.

Незважаючи на значну кількість законодавчих і нормативних документів, які прямо або опосередковано регулюють питання формування фінансового результату сільськогосподарські підприємства повинні брати до уваги положення обліково-галузевого й обліково-нормативного законодавства. Для адекватної оцінки прибутку звітного періоду і систематизованого накопичення інформації про всі обставини та ризики фінансово-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств вважаємо за необхідне розробку національного Положення з бухгалтерського обліку «Сільськогосподарська діяльність» аналога МСФЗ 41 «Сільське господарство». У стандарті повинна бути представлена методика обліку доходів, витрат, прибутку (збитку) в результаті оцінки сільськогосподарської продукції та біологічних активів за справедливою вартістю.

Фінансовий результат виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств поточного звітного періоду виявляється лише в кінці року через систему калькуляційного обліку, після визначення фактичної собівартості виробленої та реалізованої продукції. Фінансовий результат як формування показників прибутку або збитку визначається розрахунковим

шляхом в бухгалтерському, оперативному, управлінському та податковому обліку [4].

Для детальної оцінки діяльності сільськогосподарського підприємства необхідно формування в бухгалтерському обліку різноманітних показників прибутку, але в даний час немає чіткої наукової концепції її формування. З метою вирішення даної проблеми і для посилення інформативних можливостей бухгалтерського обліку та фінансової (бухгалтерської) звітності, пропонуємо формування та подання інформації про показники фінансових результатів в обліку і звітності підприємствами за кілька попередніх років. При цьому відображення процесів створення та витрачання прибутку передбачає відображення інформації на спеціально задіяних рахунках бухгалтерського обліку – «Прибутки (збитки) з початку діяльності» та «Використання прибутку з початку діяльності». Як один з варіантів вважаємо також за доцільне використання рахунків позабалансового обліку.

Основу для оптимізації фінансово-господарської діяльності підприємства, оптимізації фінансових результатів повинна складати обрана сільськогосподарським підприємством його облікова політика. Оскільки передбачені законодавством альтернативні варіанти елементів облікової політики по-різному впливають на фінансові результати діяльності сільськогосподарського підприємства.

Сільськогосподарському підприємству при формуванні елементів методичного аспекту облікової політики доцільно застосовувати системний підхід і взаємозв'язок варіантів бухгалтерського та податкового обліку, бухгалтерського та управлінського обліку [1].

Організація обліку на основі нормативно зафіксованих прийомів дозволяє формувати достовірну інформацію, що забезпечує реальне відображення фінансового стану та фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства тільки в тому випадку, якщо базується на єдиній обліковій політиці для цілей бухгалтерського, управлінського і податкового обліку. Планування і розрахунок фінансових показників за сформованими варіантами облікової політики пропонуємо здійснювати тільки на основі вибору пріоритетного

для підприємства критерію – мінімального оподаткування або максимального прибутку.

Облікова політика для цілей оподаткування сільськогосподарського підприємства в основному зводиться до методичних аспектів. Методичні аспекти облікової політики сільськогосподарських підприємств для цілей оподаткування можна виділити: з податку на прибуток підприємств і спеціальним податковим режимам – системі оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників (єдиний податок). Фінансові результати, отримані на рахунках управлінського і фінансового обліку, в кінцевому підсумку рівнозначні, але структурно деталізовані по-різному. Механізм взаємодії фінансового та управлінського обліку нами визначено через постановку аналітики бухгалтерського обліку з урахуванням потреб управлінського обліку.

Постановка сільськогосподарським підприємством управлінського обліку передбачає можливість вибору найбільш прийняттого варіанту з існуючих і повинна здійснюватися у взаємозв'язку з бюджетуванням. Відносно фінансових результатів вважаємо за необхідне сільськогосподарським підприємствам в робочому плані рахунків передбачати можливість відображення інформації окремо по кожному центру відповідальності та направленні діяльності кожного структурного підрозділу підприємства.

При здійсненні процесу бюджетування пропонуємо фінансову структуру сільськогосподарського підприємства, що представляє собою сукупність центрів відповідальності. Основний бюджет (master budget) включає взаємопов'язану систему фінансових бюджетів (financial budget) і операційних бюджетів (operating budget). У операційний бюджет включені:

бюджет продажу;

бюджет виробництва;

бюджет запасів продукції на кінець планованого періоду;

план потреби в потужностях;

бюджет собівартості виробленої продукції (включає бюджет прямих матеріальних витрат, бюджет прямих витрат на оплату праці та бюджет загальновиробничих витрат);

бюджет собівартості реалізованої продукції (включає

бюджет комерційних витрат;
бюджет витрат на маркетинг;
бюджет управлінських витрат).

Для контролю за заданими параметрами в операційному бюджеті виділено два укрупнені бюджети щодо собівартості виробленої та реалізованої продукції. Однак в кожному конкретному підприємстві операційний бюджет може мати свій бюджетний склад.

Практика підтверджує, що наявність ефективно діючої системи бюджетування розширює можливості контролю за виробничою діяльністю, підвищує ефективність розподілу і використання ресурсів підприємства, дає можливість прогнозувати власні фінансові результати на кілька звітних періодів вперед і дозволяє приймати управлінські рішення в частині аналізу беззбитковості виробництва [2].

Слід зазначити, що відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків визначення фінансових результатів проводиться через закриття субрахунків за окремими видами діяльності рахунку 79 «Фінансові результати», а разом з тим, визначення кінцевого сальдо, яке списують на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Пропонуємо внести додаткові субрахунки до рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» з обліку прибутку чи збитку за відповідним видом діяльності, а саме (рис. 1).

Класифікація фінансових результатів за видами діяльності на рахунку 44 Нерозподілений прибуток (непокриті збитки) дасть змогу отримувати оперативну інформацію про активність та результативність роботи підприємства в розрізі окремих видів її діяльності та дозволить контролювати вплив результатів окремого виду діяльності на загальний результат. Це надасть інформацію внутрішнім користувачам для прийняття управлінських рішень щодо покращення результатів у певному напрямі господарської діяльності.

Для розрахунку фінансових результатів необхідно порівняти доходи з витратами, що були понесені для отримання цих доходів, тож дослідимо методичні засади визнання, оцінки та класифікації витрат.

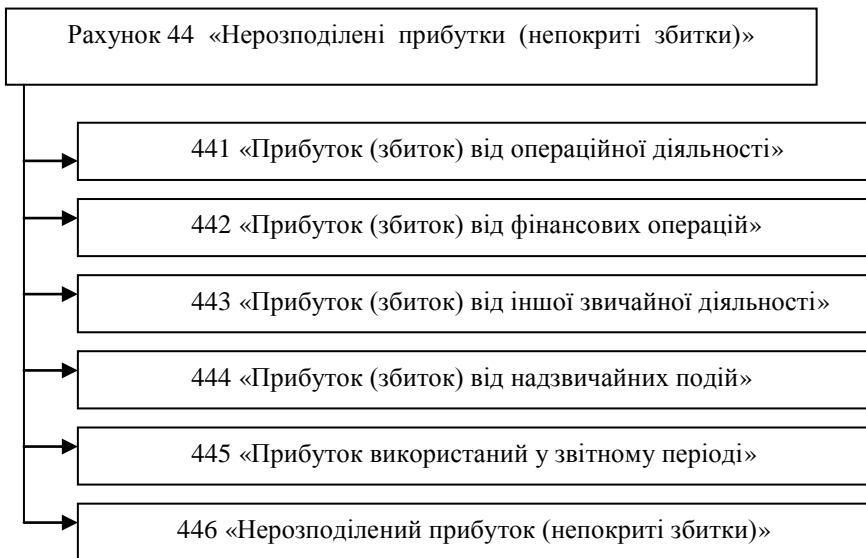


Рис. 1. Рекомендовані субрахунки до рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)»

На думку Е.С. Хендриксена та М.Ф. Ван Бреда, ефективність управління можна оцінити точніше, якщо прибуток структурований за видами діяльності й більшою чи меншою мірою контролюється адміністрацією. Тож аналітичний облік фінансових результатів, на думку авторів, доцільно організувати за запропонованими субрахунками рахунку 79 «Фінансові результати» з деталізацією за аналітичними рахунками першого-п'ятого порядку [3], що узагальнено в на рис. 2.

Виділення запропонованих аналітичних рахунків на сільськогосподарських підприємствах при ручній обробці інформації є дещо ускладненим, а тому при їх відкритті необхідно керуватися, перш за все, вигодами при прийнятті рішень та мінімізацією витрат, пов'язаних з деталізацією бухгалтерської інформації.

Обчислення прибутку (збитку) в розрізі галузей сільськогосподарського виробництва є необхідним для прийняття як оперативних, так і стратегічних управлінських рішень.

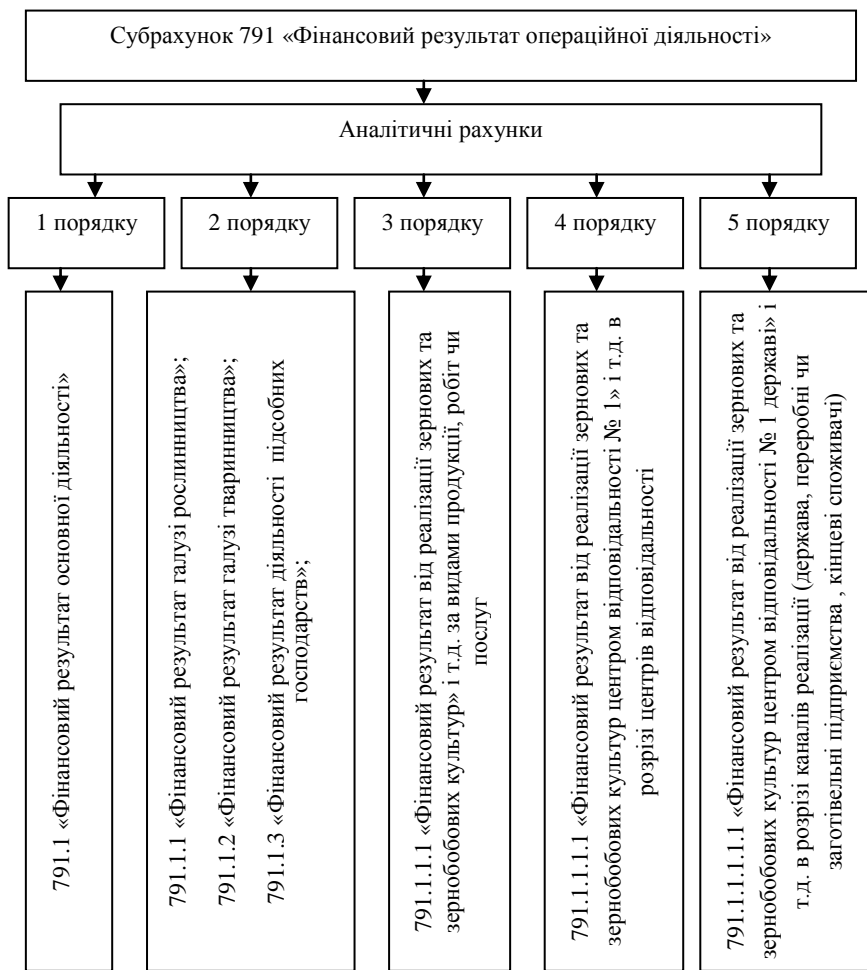


Рис. 2. Структура субрахунку 791 «Фінансовий результат операційної діяльності» сільськогосподарських підприємств при комп'ютеризованій формі обліку

Авторами в основу виділення аналітичних рахунків у розрізі джерел формування фінансових результатів за видами іншої операційної, фінансової та інвестиційної діяльності покладено принцип релевантності, оскільки результат від реалізації й від операцій володіння залежить від підприємства,

тоді як результат діяльності від зміни цін та від інших операцій – від дії чинників об'єктивного характеру, що важливо для поточного контролю фінансових результатів. Деталізація інформації про прибуток (збиток) від надзвичайних подій буде доцільною керівництву при визначенні джерел покриття понесених витрат [3].

Визначення фінансового результату за видами продукції, робіт чи послуг забезпечить керівництво підприємства інформацією про найбільш вигідні для вирощування культури (надані послуги) та внесок кожного виду продукції (послуг) у покриття витрат підприємства. Обчислення прибутку (збитку) у розрізі центрів відповідальності забезпечить контроль і оцінку діяльності структурних підрозділів підприємства, їх вклад у отриманий фінансовий результат та покриття (економію) витрат. Визначення результату діяльності в розрізі каналів реалізації забезпечить керівництво інформацією про найбільш та найменш вигідні контракти.

Таким чином, запропоновані напрями удосконалення обліку фінансових результатів від реалізації продукції підвищать ступінь надійності інформації, що використовується внутрішніми й зовнішніми користувачами.

Бібліографічні посилання

1. Коришко Н. Організація обліку фінансових результатів суб'єктів підприємницької діяльності / Н. Коришко // Економічний аналіз. – Випуск 6. – 2010. – С. 84 – 86.
2. Пирець Н. М. Особливості обліку фінансових результатів згідно з національними та міжнародними стандартами / Н. М. Пирець, Я. Б. Панфілова // Економічний простір. – 2012. – № 62. – С. 228 – 234.
3. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; [пер. с англ.]. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 576 с.
4. Червінська С. Л. Визначення та облік фінансових результатів діяльності аграрних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / С. Л. Червінська. – К., 2006. – 20 с.
5. Шипіна С. Б. Сутність поняття «фінансові результати» як об'єкта бухгалтерського обліку / С. Б. Шипіна // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 229 – 232.

© Васільєва Л.М., 2017

4.8. Інвестиційна діяльність як об'єкт обліку

Економічні процеси з погляду необхідності стимулювання відтворення необоротних активів на підприємствах України набувають нової якості у зв'язку зі значним ступенем зношеності матеріально-технічної бази АПК, тому на сьогодні проблема активізації інвестиційного процесу є ключовою для української економіки. У країні здійснюються заходи, спрямовані на оздоровлення інвестиційної сфери. Однак інвестиційний клімат в реальному секторі економіки України не поліпшується – спостерігається глибока криза. Сьогодні інвестиції, обумовлені нормальним режимом відтворення капіталу, надзвичайно важливі для технічного розвитку. Однак за наявності величезних невикористаних виробничих потужностей зменшується частка інвестицій, що скеровуються на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств.

Інвестиційні проблеми яскраво виражені й в агропромисловому комплексі. У існуючих наукових розробках недостатньо чітко сформульовані фундаментальні основи, на яких ґрунтується інститут інвестування виробництва продукції АПК. Невизначеними залишаються характеристики безлічі факторів, які сприяють усвідомленню специфіки цієї проблеми, можливостей їх реалізації в умовах ринку. Відповідно, такі аспекти проблеми зумовлюють необхідність та доцільність досліджень ефективності існуючої практики відображення в бухгалтерському обліку господарських операцій здійснення капітальних витрат на придбання, створення та поліпшення об'єктів необоротних активів, раціональності здійснення фінансових вкладень, визначення шляхів їх вдосконалення, оскільки облік забезпечує формування економічної інформації для потреб інвестиційного менеджменту [1].

Внаслідок недостатнього обсягу інвестиційних ресурсів підприємства часто на умовах лізингу, рідше франчайзингу вдаються до «псевдо оновлення» технологічного обладнання, тобто використовують імпортне частково фізично і морально зношене технологічне обладнання, яке певний період використовувалось на підприємствах інших держав. Використання такого обладнання може супроводжуватись

наступними проблемами: - відсутністю комплектуючих потрібної якості; - не відповідністю кадрів необхідній кваліфікації; - несумісністю отриманого технологічного обладнання тому, яке використовується на підприємстві [2]. У результаті застосування «псевдо оновлення» очікуваний результат для підприємства може бути як позитивним, так і негативним. У випадку не отримання очікуваного результату підприємствам необхідно шукати альтернативні варіанти технологічного оновлення. Слід визнати, що успішне застосування імпортних технологій для вітчизняних підприємств переважно дає можливість конкурувати їм лише на внутрішньому ринку. Повне технічне переозброєння полягає у заміні старого обладнання повністю новим, більш якісним і довговічним [3].

Для підприємств найбільш привабливим є повне технічне переозброєння, оскільки при його проведенні покращуються технічні та економічні показники. Проте, не всі підприємства можуть використовувати відповідний вид переозброєння, через недостатній рівень забезпеченості інвестиційними ресурсами. Через недостатність інвестиційних ресурсів підприємства вдаються до вибіркової заміни обладнання або до його капітального ремонту. У такій ситуації виробничі потужності підприємств не зростають, що унеможливорює підвищення ефективності виробництва.

У результаті ж проведення технічного переозброєння, як правило застосовуються нові технології на принципово новій основі, які передбачають мінімального використання живої праці, або ж повного переходу на безлюдні технології із застосуванням машин-роботів. Перевагою використання безлюдної технології є відсутність суб'єктивного фактору впливу на процес виробництва, а саме впливу на якість продукції. Тобто, виключаються будь-які помилки, які можливі при виконанні операцій робітниками підприємства. Проте, в діяльності аграрних підприємств застосовується значна кількість технологічних процесів, які не можливо застосовувати без праці робітників. Тому, при використанні принципово нової технології необхідно забезпечити підготовку і навчання працівників, які працюватимуть на новій техніці.

Також, у процесі технічного переозброєння потребуватимуть підвищення кваліфікації працівники підприємства всіх інших

рівнів. Необхідною умовою для якісного навчання персоналу є обмін досвідом з провідними підприємствами, які застосовують інноваційне технічне озброєння.

Здійснення технічного переозброєння потребує попередньо формування бюджету, як з власних коштів підприємства, так і з зовнішніх залучених джерел. Тому, підприємства повинні активно здійснювати пошук інвестиційних ресурсів і спрямовувати їх в «правильне русло», яким є технічне переозброєння [2]. Здійснюючи технічне переозброєння підприємство прагне досягти наступних цілей: зниження трудомісткості виробництва; зниження матеріаломісткості готових виробів; збільшення випуску продукції; підвищення фондовіддачі; зниження собівартості продукції з підвищенням її якості; покращення природоохоронних характеристик підприємства; покращення умов праці для робітників; зменшення втрат від браку; зменшення аварійних ситуацій на підприємстві.

Цілі технічного переозброєння повинні узгоджуватись з цілями технічного розвитку підприємства. Пропонуються виділяти тактичні та стратегічні цілі технічного переозброєння. Суть тактичних цілей полягає в забезпеченні високого рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств. Стратегічні цілі передбачають формування такого складу та структури основних засобів, які б забезпечували стратегічний ріст підприємства, внаслідок застосування нових ринкових можливостей [3].

Для підприємств можливість проводити технологічне оновлення безпосередньо залежить від їх інвестиційного забезпечення, а також інвестиційної привабливості, в тому числі кредитоспроможності. Починаючи з дев'яностих років неспроможність підприємств інвестувати у нові технології призвела до швидкого морального і фізичного старіння технологічного обладнання. Це стало причиною суттєвого зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції, втрати ринків збуту у країнах колишнього «соцтабору», а також значного послаблення конкурентних позицій української продукції у порівнянні з імпортною.

Аспекти позначеної проблеми широко освітлені в економічній літературі. Питання вдосконалення обліку, аналізу, планування й управління інвестиційними процесами досліджені

як у роботах західних учених І.В. Бернера, С. Брю, Л.Дж. Гитмана, М.Д. Джонка, Ж.-К. Колі, Н.Д. Кондратьєва, К. Макконнелла, А. Маршалла, П. Массе, так і вітчизняних економістів М.Г. Гайдай, Ф.Ф. Бутинця, М.Т. Білухи, В.А. Дерія, О.Г. Задніпровського, А.Я. Кізими, М.Ф. Огійчука, В.Я. Плаксієнка, В.С. Рудницького, В.Я. Савченко, Г.В. Уманців, Б.Ф.Усача тощо.

Сьогодні в Україні спостерігається підвищений інтерес до інвестицій і усього, що з ними пов'язано. Особливо актуальним стає питання вибору привабливих об'єктів інвестування та обґрунтування інвестиційних проектів. Аналіз внутрішньої інформації підприємства, як правило, виявляється вирішальним для прийняття інвестиційних рішень. Однак, на нашу думку, проблема залучення кредитних та інвестиційних ресурсів до АПК не тільки теоретично слабо розроблена, але й доволі заплутана в механізмах здійснення. Разом з тим у цей час виникли нові господарські фактори й умови, які підвищують роль і значення ефективних рішень облікових, аналітичних, фінансово-кредитних і пов'язаних з ними інвестиційних проблем в організаційно-управлінському аспекті.

Дослідження в цьому напрямку стають надзвичайно актуальними з урахуванням особливостей господарської та фінансової нестабільності. Для того, щоб зрозуміти та обґрунтувати облікове забезпечення інвестицій в АПК, вважаємо за необхідне докладніше розглянути саме поняття інвестиційної діяльності в Україні.

Інвестиційна діяльність являє собою сукупність практичних дій юридичних осіб, держави та громадян щодо реалізації інвестицій. Діюча правова система України складається з понад сотні законів та інших нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність [5]. Законодавство визначає, що всі суб'єкти інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та господарювання мають однакові права в частині здійснення цієї діяльності; самостійно визначають цілі, напрямки, види та обсяги інвестицій; залучають для їх реалізації на договірній основі будь-яких учасників інвестиційної діяльності, зокрема шляхом організації конкурсів та торгів. Об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є: – новостворені та реконструйовані, основні фонди, а також обігові кошти в усіх галузях народного

господарства; – цінні папери (акції, облігації та ін.); – цільові грошові внески; – науково-технічна продукція та інші об'єкти власності; майнові права та права на інтелектуальну власність. Аналогічні об'єкти має діяльність зарубіжних інвесторів, якщо вона не суперечить законодавству України. Іноземні інвестори мають право здійснювати інвестування на території України шляхом: – пайової участі спільно з юридичними та фізичними особами України у створенні підприємств; – створення підприємств, цілком належних іноземним інвесторам, а також філіалів підприємств іноземних юридичних осіб; – придбання підприємств, будівель, споруд, паїв, акцій, облігацій та інших цінних паперів, а також іншого майна, яке за законодавством України може належати іноземним інвесторам; – придбання прав користування землею та іншими природними ресурсами; – надання позик, кредитів, майна та майнових прав [5].

На жаль, до сільського господарства за різними даними доходять лише близько 2-4% від загального обсягу іноземних інвестицій. Суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути: – інвестори (замовники); – виконавці робіт (підрядники); – користувачі об'єктів інвестиційної діяльності; – постачальники товарно-матеріальних цінностей, обладнання та проектної продукції; – юридичні особи (банківські, страхові та посередницькі організації, інвестиційні фонди та компанії та ін.). – громадяни України; – іноземні юридичні та фізичні особи, держави та міжнародні організації.

Суб'єкти інвестиційної діяльності діють в інвестиційній сфері, де здійснюється практична реалізація інвестицій. До складу інвестиційної сфери входять: – сфера капітального будівництва; – екологічна сфера; – інноваційна сфера; – сфера обігу фінансового капіталу; – сфера реалізації майнових прав суб'єктів інвестиційної діяльності. Діяльність, пов'язана з управлінням інвестиціями, називається інвестиційною. За визначенням національного НП(С)БО 1 [4], інвестиційна діяльність охоплює придбання, реалізацію необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Інвестиційну діяльність визначають за трьома етапами: – передінвестиційний етап визначає напрямки реального інвестування, обґрунтування стратегії та тактики інвестування, джерел покриття інвестицій та

формування портфеля фінансових інвестицій; – інвестиційний етап здійснює реальне та фінансове інвестування. Реальне інвестування здійснюється при фінансуванні проектно-пошукових робіт, придбанні машин і устаткування, введенні об'єктів в експлуатацію, матеріально-технічному постачанні та поповненні обігових коштів.

Фінансове інвестування здійснюється через внески до статутного капіталу інших суб'єктів, придбання акцій та інших цінних паперів, банківські вклади, депозити та інші фінансові інструменти [4]; – післяінвестиційний етап передбачає формування інформації про одержані від експлуатації інвестиційних проектів доходи, розрахунок фактичної ефективності інвестицій, обґрунтування рішень про реінвестування одержаних доходів.

У процесі аналізу інвестицій і результатів інвестиційної діяльності треба зробити висновки про: – наявність інвестиційних ресурсів (за обсягом, структурою власного та залученого капіталу); – інвестиційну привабливість альтернативних проектів; – очікувану дохідність інвестування; – потребу капітальних затрат і фінансових вкладень; – грошовий потік і фактичну ефективність інвестицій [4].

Із найактуальніших проблем інвестиційної діяльності в АПК окремим питанням стоїть необхідність капітальних вкладень у придбання та оновлення основних засобів. Однак реальні інвестиції, згідно із статистичними даними, мають стійку тенденцію до скорочення.

Як відомо, існує певний механізм взаємодії й співвідношення економічного зростання, що визначає асинхронність коливання вибуття основного капіталу й інвестицій, циклічність технічного переозброєння й озброєння праці в ринковій економіці. В основу такого механізму покладено, насамперед, протиріччя нагромадження основного капіталу, обумовлені тим, що в окремі періоди часу таке нагромадження натрапляє на обмеженість ринку праці. Перебороти ці труднощі сьогодні ще не представляється можливим ані з економічного, ані з технічного поглядів, оскільки людська праця, незважаючи на зростаючі досягнення в галузі механізації й автоматизації виробництва, відіграє в ньому найважливішу роль. Тому створення робочих місць для вільних працівників сьогодні вимагає певних

капітальних витрат. Коли ж ресурси капітальних вкладень дають змогу створити в період підйому більше робочих місць, ніж є вільної робочої сили, а ринок збуту товарів починає розширюватися, виникає дефіцит робочої сили. У результаті цього ціна її зростає, і технічно відсталі (а таких останнім часом в аграрному секторі багато) підприємства з низькою продуктивністю праці змушені підвищувати оплату праці, щоб утримати в себе робочу силу. Це призводить до збільшення витрат на працю, які можуть досягти й навіть перевищити ціну продукції. У підсумку виробництво на багатьох підприємствах стає збитковим, і необхідна заміна старих засобів праці на нові, інакше їм загрожує банкрутство. Крім того, звуження ринку праці не дає можливості повною мірою реалізувати ресурси капітальних вкладень для розширення виробництва, що спричиняє зменшення інвестицій в основний капітал. Та й ресурси капітальних вкладень можуть скоротитися в результаті зростання витрат на працю й зниження рентабельності основного капіталу [6].

Сучасне регулювання обліку капітальних інвестицій значною мірою зумовлює особливості організації досліджуваної ділянки бухгалтерського обліку на практиці. Так, методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів [7] пропонують вартість устаткування, яке придбане забудовником для монтажу, включати до дебету рахунка обліку капітальних інвестицій після його передачі для виконання монтажних робіт із встановлення устаткування на постійне місце майбутньої експлуатації з кредиту рахунка обліку виробничих запасів [4]. Отже, в балансі такі об'єкти повинні відображатись у складі необоротних активів, що і зумовлено вимогами НП(С)БО 1 «Баланс», але підприємства, що дотримуватимуться цих рекомендацій, повинні здійснювати їх облік у складі запасів, як наведено у додатку до методичних рекомендацій – на субрахунку 205 «Будівельні матеріали». Такий підхід до організації обліку капітальних інвестицій не можна вважати доцільним з таких причин. По-перше, обладнання та устаткування, призначені до монтажу, за своєю суттю не відповідають визначенню запасів. По-друге, господарські операції з такими об'єктами пов'язані передусім з інвестиційною діяльністю підприємства та обліком необоротних активів. Третя причина, яка є найактуальнішою для великих підприємств,

полягає в тому, що практичне відображення таких операцій здійснюється бухгалтером з обліку необоротних активів, тому застосування рахунків і регістрів з обліку запасів у цьому випадку буде пов'язано з додатковими організаційними витратами. Крім того, здійснюючи облік обладнання та устаткування до монтажу на субрахунку 205 «Будівельні матеріали», підприємство має відкривати додатковий субрахунок або аналізувати і виділяти з сальдо субрахунку 205 вартість зазначених об'єктів обліку з метою відображення інформації у фінансовій звітності.

Наступна проблема, на якій наголошують дослідники [7], полягає у тому, що діючий План рахунків не передбачає спеціального рахунка для накопичення витрат, пов'язаних з поліпшенням основних засобів. Всі витрати на поліпшення основних засобів мають бути відображені за дебетом рахунка 15. Але окремих субрахунків для відображення зазначених витрат в складі цього рахунка не передбачено. Така ситуація ускладнюється необхідністю обов'язкового звітного відображення подібних витрат у «Звіті про капітальні інвестиції» (форма № 2-інвестиції-квартальна). Інструкція щодо складання державної статистичної звітності за формою № 2 - інвестиції – квартална «Звіт про капітальні інвестиції» передбачає, що у рядку 015 зазначеного звіту відображаються витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта, що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первинно очікуваних від використання об'єкта, і на суму яких збільшується первісна вартість основних засобів (капітальний ремонт будівель, споруд, машин та обладнання). Більше того, із суми, наведеної у рядку 015, необхідно окремим рядком виділити кошти, витрачені на капітальний ремонт будівель і споруд.

Слід визнати, що існуюча система обліку капітальних інвестицій не придатна для формування такої інформації. Облік витрат на поліпшення основних засобів можливий у складі інших капітальних інвестицій, які також можуть включати витрати на проектно-пошукові роботи, утримання відділів капітального будівництва тощо. Інформація про рух інших капітальних інвестицій має бути відображена у розділі III Приміток до річної фінансової звітності. Тому вважається доцільним запропонувати виділити у складі рахунку 15 окремий субрахунок 156 «Інші

капітальні інвестиції». Саме на цьому субрахунку необхідно буде відображати витрати на поліпшення основних засобів, виділивши за необхідністю рахунок третього порядку, наприклад, 1561 «Витрати на поліпшення основних засобів». Отже, подібне розширення складу субрахунків обліку капітальних інвестицій продиктовано об'єктивною необхідністю формування та звітного відображення такої інформації.

При цьому сам процес облікового відображення витрат на ремонт та поліпшення основних засобів пов'язаний з наявністю невизначеності збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта основних засобів. Отримуючи дані про проведення ремонтних робіт, бухгалтер має ще до завершення відобразити їх як поліпшення основних засобів або віднести на відповідний рахунок обліку витрат. Але навіть поточний ремонт може призвести до збільшення майбутніх економічних вигод.

Для вирішення даного питання необхідно отримати документально оформлені висновки відповідних технічних служб підприємства, які і будуть підставою для виокремлення витрат на поліпшення основних засобів, що підлягають капіталізації. Інформація про витрати на виконання ремонтних робіт має бути відображена залежно від отриманих висновків технічних служб підприємства про наявність або відсутність поліпшень, які призводять до змін, первісно очікуваних від використання об'єкта економічних вигод. За відсутності подібних поліпшень вони відносяться на відповідний рахунок обліку витрат. У разі збільшення майбутніх економічних вигод такі витрати відображатимуться у складі інших капітальних інвестицій на рахунку 1561 «Витрати на поліпшення основних засобів». Після закінчення ремонтних робіт та введення об'єкта основних засобів в експлуатацію сума витрат, накопичених на рахунку 1561 в розрізі окремих інвентарних об'єктів, списується на збільшення первісної вартості відповідного об'єкта. Дані рахунка 1561 забезпечать складання статистичної звітності відносно капітальних інвестицій без додаткових вибірок, а сам субрахунок 156 «Інші капітальні інвестиції» буде інформаційною базою для заповнення рядка 330 «Інші» розділу III «Капітальні інвестиції» Приміток до річної фінансової звітності підприємства. Практичне застосування наведених субрахунків потребує модифікації

відомості 4.1, в якій ведеться аналітичний облік капітальних інвестицій [7]. Її необхідно буде доповнити рядком «Обладнання та устаткування до монтажу» у складі субрахунка 151 та замінити найменування показника «Інші» у рядку 7 на «Інші капітальні інвестиції (156)» з подальшою деталізацією цього рядка (наприклад, рядок 7.1 «Витрати на поліпшення основних засобів»).

Сьогодні із введенням специфічного для сільськогосподарського виробництва П(С)БО 30 «Біологічні активи» актуальною проблемою стали капітальні вкладення (або інвестиції) у біологічні активи, які потребують більш поглибленого облікового забезпечення. Для суб'єкта інвестування важливою є також інформація про етап і структуру інвестиційного ринку, потенційних і реальних інвесторів, форми інвестування та повернення інвестованого капіталу, можливий вихід з інвестиційного проекту. Фінансові інвестиції за національним П(С)БО 12 [10] оцінюють за: – ціною придбання з врахуванням супутніх витрат; – справедливою вартістю інвестицій при обміні їх на цінні папери; – справедливою вартістю, визначеною бартерним контрактом. Формування собівартості фінансової інвестиції залежить від способу її придбання. Фінансові інвестиції можуть бути придбані: – за грошові кошти; – в обмін на цінні папери власної емісії; – в обмін на інші активи (крім грошових коштів). Собівартість фінансової інвестиції, придбаної за грошові кошти, складається з ціни придбання, комісійної винагороди, мита, податків, зборів, обов'язкових платежів та інших витрат, пов'язаних з придбанням цієї інвестиції. П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» при зарахуванні на баланс вимагає відображати фінансові інвестиції за собівартістю, тобто за первинною вартістю. Надалі буде потрібна інша оцінка, яка, як правило, відрізняється від первісної [10].

Методи обліку й оцінювання довгострокових інвестицій в акції інших підприємств залежать від того, якою часткою інвестицій володіє інвестор. Реальна оцінка інвестицій необхідна, по-перше, для правдивого відображення активів, по-друге, для практичних цілей – при виході акціонера із підприємства – інвестора, який має право претендувати на переоцінену частину інвестицій підприємства. П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» [10]

вимагає оцінювання (фактично переоцінення) фінансових інвестицій на кожен дату балансу.

Залежно від характеристики фінансові інвестиції, зокрема оцінки на дату балансу, поділяються на три види:

1. Фінансові інвестиції в асоційовані і дочірні підприємства, а також в спільну діяльність з утворенням юридичної особи (спільні підприємства). У цьому випадку фінансові інвестиції відображаються на дату балансу за методом участі в капіталі. Збільшення (зменшення) балансової вартості таких фінансових інвестицій відображається в складі прибутку (збитку) від участі в капіталі. У Плані рахунків для цього призначені рахунки 72 «Дохід від участі в капіталі» і 96 «Втрати від участі в капіталі», а самі доходи і витрати відображаються на однойменних рядках 2200 і 2255 форми № 2 «Звіт про фінансові результати».

2. Фінансові інвестиції, що утримуються підприємством до їх погашення. Такі фінансові інвестиції показуються в балансі за амортизованою собівартістю. Найчастіше такі інвестиції виражені облігаціями. Сума амортизації дисконту або премії показуються в складі інших фінансових прибутків та інших фінансових витрат. У Плані рахунків для цього призначені рахунки 73 «Інші фінансові доходи» і 95 «Фінансові витрати», а самі доходи і витрати відображаються на однойменних рядках 2220 і 2250 форми № 2 «Звіт про фінансові результати».

3. Всі інші фінансові інвестиції, крім названих вище, відображаються в балансі за справедливою вартістю, а якщо її не можна визначити, то за собівартістю. Збільшення балансової вартості таких фінансових інвестицій показується в складі інших доходів або інших витрат. У Плані рахунків для цього визначені рахунки 74 «Інші доходи» і 97 «Інші витрати», а самі доходи і витрати відображаються на однойменних рядках 2240 і 2270 форми № 2 «Звіт про фінансові результати».

Отже, оцінка фінансових інвестицій на дату балансу порізному впливає на доходи і витрати інвестора, а для самого оцінювання застосовуються різні методи. Останнім часом підприємства АПК гостро потребують додаткового фінансування. Бюджетні дотації не покривають витрат на виробництво продукції. Отримані з бюджету засоби цільового фінансування (державні інвестиції) обліковуються за кредитом рахунка 48 «Цільове фінансування й цільові надходження» у Журналі-ордері

№ 7 с.-г. та відомості № 7.5 с.-г. на підставі аналітичних даних до цього рахунка [9].

У фінансовій звітності засоби державної підтримки відображаються так. У формі № 1 «Баланс»: – кредитове сальдо за рахунком 48, що свідчить про наявність невикористаних коштів цільового фінансування, – у рядок 1525 «Цільове фінансування» (ряд. 1595 «Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення» форми № 1-м згідно П(С)БО 25 [11]); – заборгованість бюджету в частині коштів бюджетної підтримки, визнаних доходом і не отриманих підприємством на дату балансу (Дт 373), – у складі дебіторської заборгованості в рядок 1155 «Інша поточна дебіторська заборгованість» (рядок 1155 «Інша поточна дебіторська заборгованість» форми № 1-м); – цільове фінансування капітальних інвестицій у частині неамортизованої вартості необоротних активів, придбаних за рахунок коштів такого фінансування, – у рядку 1665 «Доходи майбутніх періодів» пасиву форми № 1, № 1-м. У формі № 2 «Звіт про фінансові результати»: – кошти цільового фінансування, що визнані доходом, – у ряд. 2180 «Інші операційні доходи» (ряд. 2120 форми № 2-м); – для капітальних інвестицій кошти цільового фінансування, що визнані доходом пропорційно до суми нарахованої амортизації, – у ряд. 2240 «Інші доходи» (ряд. 2240 «Інші доходи» форми № 2-м).

В аграрній галузі зустрічаються усі організаційно-правові форми господарювання, тому з цього погляду існуючі нормативні акти з інвестиційної діяльності повністю розкривають особливості фінансування аграрних підприємств. Однак, на нашу думку, інвестиційна діяльність в бухгалтерському обліку відображається не зовсім повно, що ускладнює контроль за рухом інвестованих коштів, боку як інвестора, так самого підприємства.

Можемо дійти висновку, що проблемні аспекти обліку капітальних інвестицій зумовлені наявністю невизначеностей та суперечливих положень різних регулюючих документів питань бухгалтерського обліку, одного боку, та вимогами звітного відображення інформації, щодо якої не виділено окремих об'єктів бухгалтерського обліку – іншого. Діюча система обліково-аналітичних показників не відображає повною мірою усього розмаїття інвестиційних процесів такої складної специфічної галузі, як АПК. Наприклад, інвестиції біологічні активи не

забезпечені розширеною обліковою інформацією. Взагалі, доцільно було відокремити статті фінансового та реального інвестування підприємств за різними видами фінансових та майнових вкладень окремі примітки до фінансової звітності. Тому вважаємо за необхідне розробити оновлену методичну базу для систематизації облікової інформації інвестиційної діяльності.

Бібліографічні посилання

1. Добрянська М.В. Методи оцінювання інвестиційних потреб та інвестиційного забезпечення підприємства / М. В. Добрянська // Науковий журнал «Бізнес-інформ». – Харків, 2014. – № 6. – С. 69-72.

2. Глущенко Л.Д. Теоретико-методичні засади розвитку малих промислових підприємств з технологічними інноваціями: монографія / Л.Д. Глущенко // Вінниця: Вінницький національний технічний університет. – 2015. – 211 с.

3. Добрянська М.В. Моделювання варіантів проектів інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств / М.В. Добрянська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво Львівської політехніки. – 2015. – № 819. – С. 264-271.

4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show>

5. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 року № 1560-ХІІ, редакції Закону № 762-V від 15.05.2003 р., ВВР, 2003, № 30, ст. 247.1.

6. Гитман. Основы инвестирования / Гитман, Джонк // Пер. англ. - : Дело, 1997. – 120 с.

7. Методичні рекомендації бухгалтерського обліку основних засобів. Затверджені наказом Міністерства фінансів України від 30.09.2003.

8. Лупак Р.Л. Напрями впровадження зарубіжного досвіду програм інвестування підприємствами в Україні / Р.Л. Лупак, Я.І. Демчишин, С.А. Рудик // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2015. – № 10/1. – Т. 23, Вип. 9 (3). – С. 48–53.

9. Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку. Затверджені наказом Міністерства фінансів України від 29.12.00. № 356.

10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 26.04.2000 № 91. [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show>

11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»: наказ Міністерства фінансів України від 25 лютого 2000 р. № 39 [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show>

© Погорелова Т.П., Юрченко С.В., 2017

4.9. Інвестиційна нерухомість: поняття, нормативне регулювання, визнання, оцінка та відображення в обліку

В умовах ринкових економічних відносин виникає специфічний об'єкт бухгалтерського обліку – інвестиційна нерухомість. У загальному вигляді, до інвестиційної нерухомості відносять необоротні активи, що призначені не для використання в операційній (звичайній виробничій) діяльності, а для використання з метою отримання доходу від самої їх наявності, тобто від права на володіння ними. Такий дохід може бути отриманий від передачі об'єктів нерухомості у тимчасове використання іншим особам за плату, тобто в оренду. З розпаюванням майна державних підприємств в Україні виникла ціла система організацій, основною формою діяльності яких є передача нерухомого майна в операційну оренду з метою отримання доходу. Крім того, за роки самостійності в Україні було заново збудовано багато торговельних, торговельно-розважальних, торговельно-промислових споруд (центрів, комплексів тощо), які також у більшості випадків використовуються на умовах операційної оренди. У більшості випадків, це споруди, що підпадають під визначення інвестиційної нерухомості.

За даними Держкомстату України обсяги інвестиційної нерухомості в економіці України на кінець 2015 р. досягли 47840,3 млн. грн., або 1,2% загальної вартості необоротних

активів. Звичайно, лева частка інвестиційної нерухомості (76,6%) припадає саме на підприємства, що задіяні в операціях з такого роду нерухомістю, тобто основним видом діяльності яких є здавання нерухомості в операційну оренду. Але досить значні обсяги інвестиційної нерухомості припадають також на галузі промисловості (3376 млн. грн.), фінансової та страхової діяльності (2721,8 млн. грн.), будівництва, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, складського господарства тощо [6].

Все це зумовлює необхідність і економічну доцільність виділення у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності окремого об'єкта «інвестиційна нерухомість» (не пов'язаного з поточними виробничими витратами) з метою його відмежування від операційної нерухомості, яку підприємство використовує у своїй виробничій або торговельній діяльності чи для надання послуг і яка безпосередньо пов'язана з власними операційними витратами. Виходячи з цього, у формі Балансу (Звіту про фінансовий стан), рекомендованій НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», передбачено окрему статтю активу (код рядка 1015) «Інвестиційна нерухомість» [7, с. 44], а до «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» додатково введені субрахунки 100 «Інвестиційна нерухомість» (до рахунка 10 «Основні засоби») та 135 «Знос інвестиційної нерухомості» (до рахунка 13 «Знос (амортизація) необоротних активів») [8], які рекомендовано використовувати відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Як зазначено в Основах для висновків для МСБО 40 (2000), деякі з учасників обговорення проекту цього стандарту стверджували, що на «інвестиційну нерухомість має поширюватися сфера застосування МСБО 16 «Основні засоби» і немає сенсу в окремому стандарті для інвестиційної нерухомості...», але «після розгляду листів з коментарями Рада (мається на увазі Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО) – прим. автора) й надалі вважає, що характеристики інвестиційної нерухомості настільки суттєво відрізняються від характеристик нерухомості, зайнятої

власником, що є потреба в окремому стандарті з інвестиційної нерухомості» [1, с. 2669].

Виходячи з такої потреби Комітетом з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО) після тривалого обговорення у квітні 2000 р. був виданий МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість», до якого потім РМСБО вносилися певні зміни у зв'язку з прийняттям Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ). В Україні вимоги цього стандарту поширюються на підприємства, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за МСФЗ.

В Україні відповідне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) 32 «Інвестиційна нерухомість» був затверджений наказом МФУ від 02.07.2007 р. № 779 та впроваджений у практику бухгалтерського обліку і фінансової звітності підприємств виробничої сфери з 01.01.2008 р. [2].

Дія названих стандартів поширюється тільки на підприємства виробничої сфери економіки (промислові, торговельні, побутових послуг тощо), діяльність яких носить комерційний характер. У той же час, випадки використання інвестиційної нерухомості для отримання додаткового доходу мають місце і в установах державного сектору, більшість з яких належать до бюджетних установ.

Саме тому для установ державного сектору економіки, істотною особливістю яких є некомерційна діяльність, відповідний комітет Міжнародної федерації бухгалтерів (МФБ) у 2001 році затвердив Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі (МСБОДС) 16 «Інвестиційна нерухомість». Цей стандарт набрав чинності для річних фінансових звітів за періоди, що починаються 1 січня 2003 р. або пізніше [3].

В Україні аналогічне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі (НП(С)БОДС) 129 «Інвестиційна нерухомість» затверджене наказом МФУ № 1629 від 24.12.2010 р. та набрало чинності з 01 січня 2017 р. (крім операцій з обліку виконання державного і місцевих бюджетів органами Державної казначейської служби України, які набирають чинності з 01 січня 2018 р.) [4].

Відповідно, у активі Балансу установ недержавного сектору в рядках 1010 – 1012 передбачені показники балансової вартості,

зносу та первісної вартості інвестиційної нерухомості, а у Плані рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затвердженому наказом МФУ № 1219 від 29.12.2015 р., до синтетичного рахунка 10 «Основні засоби» передбачений окремий субрахунок 1010 (1020) «Інвестиційна нерухомість», а до рахунка 14 «Знос (амортизація) необоротних активів» - субрахунок 1414 (1424) «Знос інвестиційної нерухомості» [9].

Питанням визнання, оцінки та відображення в обліку об'єктів інвестиційної нерухомості присвячено відносно небагато наукових публікацій, консультацій, практичних рекомендацій та коментарів. З числа учених і практиків, які приділяли увагу цьому питанню, можна вказати на С. Голова, Т. Давидюк та О. Міронову, М. Жежеру, С. Лістрову, В. Пархоменка, І. Супрунову, Н. Яремчук та ін. Але в наявних публікаціях не повністю висвітлюються особливості відображення в обліку об'єктів інвестиційної нерухомості в умовах України і особливо в установах державного сектору економіки.

Враховуючи, що для бухгалтерів України інвестиційна нерухомість є відносно новим об'єктом бухгалтерського обліку і порядок її визнання, оцінки та відображення в обліку і звітності викликають багато запитань, метою нашого дослідження стало висвітлення та порівняльний аналіз різних нормативних актів з обліку інвестиційної нерухомості та розробка пропозицій по їх узгодженню.

Перш за все, розглянемо зміст поняття «інвестиційна нерухомість» та її визначення різними міжнародними та національними нормативними документами. З цією метою спочатку порівняємо визначення «інвестиційної нерухомості», наведене у стандартах бухгалтерського обліку (табл. 1).

Як видно з наведеного у таблиці 1, практично у всіх стандартах бухгалтерського обліку повторюється визначення інвестиційної нерухомості, наведене у МСБО 40, але з деякими пояснюючими скороченнями в українському стандарті для недержавного сектора – НП(С)БОДС 129.

Ще більш суттєві відмінності міжнародних та українських стандартів стосовно прикладів необоротних активів, які відносяться до інвестиційної нерухомості. В українських стандартах такі приклади відсутні (табл. 2).

Таблиця 1

Визначення інвестиційної нерухомості у стандартах бухгалтерського обліку

МСБО 40	П(С)БО 32	МСБОДС 16	НП(С)БОДС 129
<p>Нерухомість (земля чи будівля, або частина будівлі, або їх поєднання), утримувана (власником або орендарем згідно з угодою про фінансову оренду) з метою отримання орендних платежів або збільшення вартості капіталу чи для досягнення обох цілей, а не для:</p> <p>а) використання у виробництві чи при постачанні товарів, при наданні послуг чи для адміністративних цілей, або</p> <p>б) продажу в звичайному ході діяльності [1, с. 2639 – 2640]</p>	<p>Власні або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуютьс я на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності [2, с. 174]</p>	<p>Нерухомість (земля, будівля чи частина будівлі або їх поєднання), утримувана для одержання орендної плати або для збільшення капіталу, або для досягнення обох цих цілей, а не для:</p> <p>а) використання у виробництві, постачанні товарів, наданні послуг чи для адміністративних цілей;</p> <p>б) продажу в процесі звичайної діяльності [3]</p>	<p>Земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуютьс я на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та/або збільшення власного капіталу [4]</p>

Таблиця 2

Приклади інвестиційної нерухомості у стандартах бухгалтерського обліку

МСБО 40	П(С)БО 32	МСБОДС 16	НП(С) БОДС 129
<p>а) земля, утримувана для довгострокового збільшення капіталу, а не для короткострокового продажу під час звичайної діяльності; б) земля, утримуваного для майбутнього, але ще не визначеного використання... Тоді земля вважається утриманою для збільшення капіталу; в) будівля, яка є власністю суб'єкта господарювання (або утримується суб'єктом господарювання згідно з угодою про фінансову оренду) та надана в оренду згідно з однією чи кількома угодами про операційну оренду; г) будівля, яка не зайнята, але утримується для надання в оренду згідно з однією чи кількома угодами про операційну оренду; г) нерухомість, яка буде-ється або поліпшується для майбутнього використання в якості інвестиційної нерухомості [1]</p>	<p>не наведено</p>	<p>а) земля, утримувана для довгострокового збільшення капіталу, а не для короткострокової реалізації у процесі звичайної операційної діяльності; б) земля, утримувана для майбутнього використання, ще не визначеного на теперішній час; в) будівля у власності суб'єкта господарювання, що звітує (або утримувана суб'єктом господарювання, що звітує, за угодою про фінансову оренду), надана в оренду за однією чи кількома угодами про операційну оренду на комерційній основі; г) будівля, яка не є зайнятою, але утримується для надання в оренду на комерційній основі зовнішнім сторонам [3]</p>	<p>не наведено</p>

МСБО 40 наводиться чітке роз'яснення чим інвестиційна нерухомість відрізняється від операційної, класифікуючи останню як «нерухомість, зайняту власником»: «... Інвестиційна нерухомість генерує грошові потоки в значній мірі незалежно від інших активів, утримуваних суб'єктом господарювання. Це відрізняє інвестиційну нерухомість від нерухомості, зайнятої власником. Виробництво або постачання товарів та надання послуг (або використання нерухомості для адміністративних цілей) генерує грошові потоки, які мають відношення не тільки до нерухомості, а й до інших активів, що використовуються у процесі виробництва або постачання» [1, с. 2640]. Останнє якраз і характеризує операційну нерухомість.

За наявності ознак того, що об'єкт можна зарахувати і до інвестиційної, і до операційної нерухомості, підприємство самостійно розробляє критерії їх розмежування, враховуючи таке:

- якщо окремі частини об'єкта основних засобів можна ідентифікувати (окремо продати або надати у фінансову оренду), їх відображають як окремі інвентарні об'єкти;
- якщо такі частини об'єкта неможливо продати окремо, перевагу віддають тому призначенню, яке переважає;
- якщо об'єкт інвестиційної нерухомості передається в оренду материнському або дочірньому підприємству з метою використання в операційній діяльності, то при складанні консолідованої звітності такий об'єкт вважають операційною нерухомістю.

Таблиця 3

**Приклади нерухомості, яка не вважаються
інвестиційною згідно стандартів бухгалтерського обліку**

МСБО 40	П(С)БО 32	МСБОДС 16	НП(С)БОДС 129
а) нерухомість, утримувана для продажу під час звичайної діяльності або яка перебуває в процесі будівництва чи поліпшення з метою такого продажу;	а) операційна нерухомість, а також нерухомість, що утримується для використання у майбутньому як операційна нерухомість;	а) нерухомість, яка утримується для реалізації у межах звичайної діяльності або перебуває у процесі будівництва чи забудови для такого продажу;	а) операційна нерухомість, а також нерухомість, що утримується для використання у майбутньому як операційна нерухомість;

Продовження табл.3

МСБО 40	П(С)БО 32	МСБОДС 16	НП(С)БОДС 129
<p>б) нерухомість, яка будується або поліпшується за дорученням третіх сторін; в) нерухомість, зайнята власником, включаючи нерухомість, утримувану для майбутнього використання як нерухомість, зайняту власником; нерухомість, утримувану для майбутнього поліпшення та подальшого використання як нерухомість, зайняту власником; нерухомість, зайнята працівниками (незалежно від того, чи сплачують ці працівники, чи не сплачують орендну плату за ринковими ставками), та нерухомість, зайнята власником, вибуття якої</p>	<p>б) нерухомість, що утримується з метою продажу за умов звичайної господарської діяльності; в) нерухомість, що будується або поліпшується за дорученням третіх сторін; г) нерухомість, що перебуває у процесі будівництва або поліпшення з метою використання у майбутньому як інвестиційна нерухомість; г) нерухомість, що надана в оренду іншому суб'єкту господарювання на умовах фінансової оренди [2, с.174]</p>	<p>б) нерухомість, що перебуває у процесі будівництва або забудови за дорученням третіх сторін; в) нерухомість, зайнята власником; нерухомість, зайнята працівниками, така як житло для військових (незалежно від того, чи сплачують ці працівники орендну плату за ринковими ставками, чи не сплачують її; г) нерухомість, що перебуває у процесі будівництва або забудови для майбутнього використання як інвестиційної нерухомості... Цей Стандарт застосовується й до наявної інвестиційної нерухомості, яка перебуває у процесі реконструкції</p>	<p>б) нерухомість, що утримується з метою продажу за умов звичайної діяльності; в) нерухомість, що перебуває у процесі будівництва або поліпшення з метою використання її у майбутньому як інвестиційної нерухомості; г) нерухомість, що утримується для надання соціальних послуг, яка також забезпечує надходження грошових коштів; г) нерухомість, що утримується у спеціальних цілях [4]</p>

<p>очікується; г) нерухомість, яка надана в оренду іншому суб'єктові господарювання за угодою фінансової оренди [1, с. 2641]</p>		<p>для тривалого майбутнього використання як інвестиційної нерухомості; г) нерухомість, утримувана для надання соціальних послуг і яка також генерує надходження грошових коштів; д) нерухомість, утримувана для стратегічних цілей [3]</p>	
--	--	---	--

На нашу думку, досить суттєвим є останній приклад, наведений у МСБО 40 відносно нерухомості, «яка будується або поліпшується для майбутнього використання в якості інвестиційної нерухомості» [1, с. 2641], яку цим стандартом наведено як приклад інвестиційної нерухомості. У той же час, МСБОДС 16 та українські стандарти (П(СБО 32 і НП(С)БОДС 129) аналогічні об'єкти до завершення їх будівництва та введення в експлуатацію відносять до операційної нерухомості, що ми вважаємо доцільнішим.

Згідно МСБО 40 (та МСБОДС 16) інвестиційна нерухомість визнається як актив тоді і тільки тоді, коли:

а) є ймовірність того, що суб'єкт господарювання отримає майбутні економічні вигоди (або потенціал корисності), які пов'язані з цією інвестиційною нерухомістю;

б) собівартість (або справедливу вартість) інвестиційної нерухомості можна достовірно оцінити [1; 3].

Як зазначено в МСБО 40, інвестиційну нерухомість слід оцінювати первісно за її собівартістю. Витрати на операцію слід включати до первісної оцінки. Собівартість придбанної інвестиційної нерухомості включає ціну її придбання та будь-які видатки, які безпосередньо віднесені до придбання (п. 20, 21).

Коли ж один або кілька об'єктів інвестиційної нерухомості можуть бути придбані в обмін на інший актив, оцінювати собівартість такої інвестиційної нерухомості треба за справедливою вартістю (п. 27).

МСБОДС 16 (п. 22, 23) також передбачає, що інвестиційну нерухомість слід оцінювати спочатку за її собівартістю, а витрати на операцію слід включати до цієї первісної оцінки. Якщо ж інвестиційну нерухомість отримують безоплатно або купують за номінальною собівартістю, її собівартістю є її справедлива вартість на дату придбання.

Українським стандартом (П(С)БО 32) оцінка інвестиційної нерухомості при її визнанні активом передбачена лише за первісною вартістю, а оцінка за справедливою вартістю не передбачена. До первісної вартості придбані інвестиційної нерухомості включають суми, сплачені постачальникам або підрядникам, реєстраційні збори, державне мито та інші платежі і витрати, пов'язані з придбанням (отриманням) прав на інвестиційну нерухомість і доведенням її об'єктів до стану придатності для використання у запланованих цілях (крім витрат, що не є необхідними, або прямих втрат).

У той же час, у стандарті обліку для державного сектору виділено окремим параграфом положення про те, що «отримана безоплатно або за умовною вартістю інвестиційна нерухомість зараховується на баланс суб'єкта державного сектору за її справедливою вартістю на дату отримання» [п. 9 р. 11 НП(С)БОДС 129], що не суперечить вимогам МСБОДС 16.

МСБО 40 не розглядає методів оцінки інвестиційної нерухомості, створеної самим суб'єктом господарювання. Це можна пояснювати тим, що такі випадки не є типовими для зарубіжних комерційних підприємств. У той же час, МСБОДС 16 та обидва українські стандарти, визначають, що первісною вартістю інвестиційної нерухомості, створеної (збудованої) самим підприємством, є її собівартість на дату завершення будівництва (в українських стандартах – на дату початку використання) виходячи із загальної суми витрат на її створення. Очевидно, тут більш правильним є формулювання міжнародного стандарту – «на дату завершення будівництва». Адже прийнята в експлуатацію нерухомість, призначена для використання в якості інвестиційної, буде вважатися такою навіть якщо вона ще не

використовується за призначенням. Останнє може впливати і на порядок відображення в обліку завершеного будівництва.

МСБО 40 передбачає, що суб'єктові господарювання для поточної оцінки та відображення у звітності інвестиційної нерухомості після її визнання «слід обрати своєю обліковою політикою модель справедливої вартості... або модель оцінки за собівартістю... та застосовувати цю політику до всієї інвестиційної нерухомості» (п. 30). Але, як випливає зі змісту наступних параграфів цього стандарту, перевага віддається моделі оцінювання інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю, адже «дуже мало ймовірно, що заміна моделі справедливої вартості на модель оцінки за собівартістю приведе до більш достовірного подання» (п. 31) інформації у фінансовій звітності. Подібні формулювання наводяться і в МСБОДС 16.

Український П(С)БО 32 підкреслює, що «підприємство на дату балансу відображає у фінансовій звітності інвестиційну нерухомість за справедливою вартістю, якщо її можна достовірно визначити, або за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення...» (п. 16), тобто рекомендації цього стандарту не протирічать положенням МСФЗ. У той же час, НП(С)БОДС 129 передбачає, що «суб'єкт державного сектору на дату балансу відображає у фінансовій звітності інвестиційну нерухомість за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення...» (п. 10 р. 11). Отже, для установ державного сектора в Україні не передбачено можливості оцінки інвестиційної нерухомості за моделлю справедливої вартості. Очевидно, це правильно з точки зору того, що установи державного сектора в Україні не є об'єктами ринкових відносин (не призначені для купівлі-продажу).

Модель оцінки інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю, як правило, передбачає систематичне її переоцінювання на дату складання балансу. У той же час, «інвестиційна нерухомість, що обліковується за первісною вартістю, зменшеною на суму нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення, переоцінці не підлягає» (п. 18 П(С)БО 32).

Дещо інші підходи до переоцінки інвестиційної нерухомості, що обліковується за справедливою вартістю, в установах державного сектору. МСБОДС 16 передбачає, що «справедлива вартість інвестиційної нерухомості повинна відображати фактичний ринковий стан та обставини на звітну дату, а не на дату в минулому чи в майбутньому» (п. 39), а «прибуток або збиток від зміни у справедливій вартості інвестиційної нерухомості слід включати до чистого надлишку/дефіциту за період, у якому він виникає» (п. 36). Отже, міжнародні стандарти і для установ державного сектору передбачають переоцінку на дату балансу інвестиційної нерухомості, що обліковується за моделлю справедливої вартості. Український НП(С)БОДС 129 такої переоцінки не передбачає.

Усі наступні операції з інвестиційною нерухомістю після її первісного визнання здійснюються аналогічно операціям з основними засобами.

Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку не дають конкретних вказівок про те, як і в якій формі звітності необхідно розкривати інформацію про інвестиційну нерухомість. Вони визначають лише вимоги до змісту розкриття такої інформації. За українськими стандартами інвестиційна нерухомість відображається у балансі окремою статтею. При цьому, згідно НП(С)БО 1, у балансі виробничих (комерційних) підприємств для цього передбачено один рядок, в якому інвестиційна нерухомість показується за балансовою вартістю. У даному випадку балансовою вартістю необхідно вважати або справедливу вартість інвестиційної нерухомості на дату балансу (після її переоцінки), або первісну вартість (собівартість) за мінусом нарахованої амортизації з урахуванням втрат від зменшення корисності та вигід від її відновлення. У балансах підприємств державного сектору інвестиційна нерухомість відображається (як і основні засоби) трьома показниками: балансова вартість, знос та первісна вартість. При цьому переоцінка первісної вартості інвестиційної нерухомості не застосовується.

Крім відображення у фінансовій звітності балансової вартості, стандартами бухгалтерського обліку передбачено досить детальне розкриття й іншої інформації про стан і результати використання інвестиційної нерухомості. За П(С)БО 32 це, перш за все, інформація про:

- модель оцінки, яку застосовує суб'єкт господарювання до інвестиційної нерухомості для її відображення у фінансовій звітності;

- критерії розмежування інвестиційної та операційної нерухомості;

- обмеження щодо володіння, користування та розпорядження інвестиційною нерухомістю;

- сума капітальних інвестицій в інвестиційну нерухомість за звітний рік;

- вартість придбаної, збудованої та такої, що вибула, інвестиційної нерухомості;

- доходи від оренди та прямі витрати на утримання, у тому числі на ремонт і обслуговування інвестиційної нерухомості та ін.

Окремо наводиться перелік показників, які необхідно відобразити у примітках до фінансової звітності у випадку оцінки інвестиційної нерухомості за справедливою вартістю або за собівартістю.

Потреба в такому обсягу конкретної інформації для складання фінансової звітності ставить підвищені вимоги до організації синтетичного й аналітичного обліку не лише наявності та руху інвестиційної нерухомості, а й причин зміни її балансової вартості внаслідок переоцінки або нарахування амортизації з урахуванням доходів і втрат від зміни її корисності, суму нарахованої амортизації протягом звітного року. Крім того, важливо організувати відособлений облік:

- витрат на утримання інвестиційної нерухомості, яка генерує дохід від оренди протягом звітного періоду, та нерухомості, яка не генерує такого доходу;

- доходів від вибуття інвестиційної нерухомості;

- доходів і витрат внаслідок зміни справедливої вартості інвестиційної нерухомості; при завершенні будівництва інвестиційної нерухомості, яка буде оцінюватися за справедливою вартістю; переведення інвестиційної нерухомості до операційної і навпаки та ін.

Одиницею обліку інвестиційної нерухомості є земельна ділянка, будівля (частина будівлі) або їх поєднання, а також активи, що утворюють з інвестиційною нерухомістю цілісний комплекс і в сукупності генерують грошові потоки. До таких

активів відносять змонтовані в будівлі ліфти, кондиціонери, системи водопостачання та водовідведення, газопостачання, вентиляції тощо. Не враховуються у складі об'єкта обліку інвестиційної нерухомості активи, які використовуються разом з інвестиційною нерухомістю, але можуть бути окремо ідентифіковані: меблі, господарський інвентар, офісна техніка тощо. Останні відображаються в обліку відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби».

Інвестиційну нерухомість обліковують на однойменному субрахунку 100. В аналітичному обліку відокремлюють інвестиційну нерухомість, оцінену за різними методами: за справедливою та за первісною вартістю. Стационарно встановлене обладнання, вартість якого врахована при визначенні справедливої оцінки інвестиційної нерухомості, обліковують у позабалансовому обліку за первісною вартістю, для чого можна використати рахунок 02. Усі інші активи, що використовуються разом з інвестиційною нерухомістю (наприклад, меблі) обліковують за первісною вартістю відповідно до П(С)БО 7 «Основні засоби».

Витрати на придбання (створення) інвестиційної нерухомості відображають в обліку як звичайні капітальні інвестиції на рахунок 15 «Капітальні інвестиції», а при введенні об'єкта інвестиційної нерухомості в експлуатацію його прибуткують на субрахунок 100 записом:

Д-т субрах. 100 – К-т субрах. 151 (152).

При переведенні до складу інвестиційної нерухомості об'єкта, який був придбаний для продажу, його первісну вартість відображають як капітальні інвестиції, а суму переоцінки до справедливої вартості відносять на інші доходи (К719) або інші витрати (Д946).

При переведенні операційної нерухомості, яка вже була в експлуатації, до складу інвестиційної нерухомості, яка обліковується за первісною вартістю, необхідно відобразити суму її зносу на окремому субрахунку 135 «Знос інвестиційної нерухомості», а при переведенні до інвестиційної нерухомості об'єктів операційної нерухомості, що раніше вже були в експлуатації, з їх переоцінкою за справедливою вартістю, сума зносу списується, а різниця в оцінці відображається як дооцінка або уцінка основних засобів.

При переведенні інвестиційної нерухомості до складу запасів з метою її подальшої реалізації її оцінюють за меншою оцінкою: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації. Різниця між справедливою вартістю об'єкта інвестиційної нерухомості та новою його оцінкою у складі запасів відображається як інші операційні доходи – при його дооцінці або як втрати від знецінення запасів – при його уцінці.

При переведенні інвестиційної нерухомості, що враховувалася за первісною вартістю, до операційної виконують зворотні записи. Аналітичний облік інвестиційної нерухомості ведеться на картках аналогічно аналітичному обліку основних засобів.

Бібліографічні посилання

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності – 2009.: переклад з англ. / за ред. С.Ф. Голова. В 2-х т. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2009. – т. 1 - 1608 с., т. 2 - 1648 с.

2. П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість», затв. наказом МФУ № 779 від 02.07.07 р., зі змінами і доповненнями / Все про бухгалтерський облік (Спецвипуск № 298), 2012, № 8 – 9, с. 174 – 178

3. МСБОДС 16 «Інвестиційна нерухомість», затв. Комітетом з питань державного сектора Міжнародної федерації бухгалтерів. [Електронний ресурс]. - Режим доступу:

4. НП(С)БОДС 129 «Інвестиційна нерухомість», затв. наказом МФУ № 1629 від 24.12.2010 р., зі змінами і доповненнями

5. Листровая С. Когда объект аренды считается инвестиционной недвижимостью / С. Листровая. – Все о бухгалтерском учете, 2017, № 46, с. 26 – 29

6. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]: офіційний сайт. - Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/na_ed/na_ed_u/na_ed_3_15_u.htm

7. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затв. наказом МФУ № 73 від 07.02.13 р. / Все про бухгалтерський облік, 2012, № 27, с. 37 – 58

8. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ № 291 від 30.11.99 р., зі змінами і доповненнями

9. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затв. наказом МФУ № 1219 від 29.12.2015 р.

© Атамас П.Й., Атамас О.П., 2017

РОЗДІЛ 5. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНОГО РОЗВИТКУ ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ ТА ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЧОЇ І СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ СФЕРИ

5.1. Особливості ведення обліку і контролю основних засобів бюджетних установ відповідно до сучасних вимог

Для забезпечення діяльності бюджетних установ надання послуг вони повинні бути забезпечені засобами праці – необоротними активами. В бюджетних установах основні засоби не створюють матеріальні блага, а тому не є засобами виробництва і використовуються як основні засоби не виробничого призначення.

Необоротні активи - це сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей, які належать установі, забезпечують її функціонування і мають очікуваний термін корисної експлуатації понад один рік. Термін корисної експлуатації встановлюється міністерством за відомчою підпорядкованістю або (якщо нормативні документи відсутні) самостійно бюджетною установою при придбанні об'єкта.

При встановленні терміну корисної експлуатації основних засобів у бюджетних установах необхідно враховувати наступні фактори:

- очікуване використання активу;
- очікуваний фізичний знос;
- інформацію приведено в паспорті чи довідкових даних.

Теоретичні аспекти методики визначення необоротних активів у бюджетних установах представлені на рисунку 1.

Класифікація необоротних активів бюджетних установ відрізняється від класифікації необоротних активів госпрозрахункових підприємств. Так, в якості важливої класифікаційної ознаки виступають такі як:

- джерела придбання;
- функціональне призначення активів;
- право власності;
- матеріальна форма та інші.

До основних засобів бюджетних установ належать: інвестиційна нерухомість, земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки та споруди, передавальне устаткування, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади та інвентар, тварини, багаторічні насадження, інші основні засоби.



Рис. 1. Методика визначення необоротних активів в бюджетних установах

Узагальнена характеристика наявності та руху основних засобів бюджетної установи представлена на рисунку 2.

За використанням основні засоби бюджетної установи поділяються на діючі (всі основні засоби, що використовуються у господарстві), недіючі (ті, що не використовуються у даний період часу у зв'язку з тимчасовою консервацією підприємств або окремих цехів), запасні (різне устаткування, що знаходиться в резерві й призначене для зміни об'єктів основних засобів, що вибули або ремонтуються).

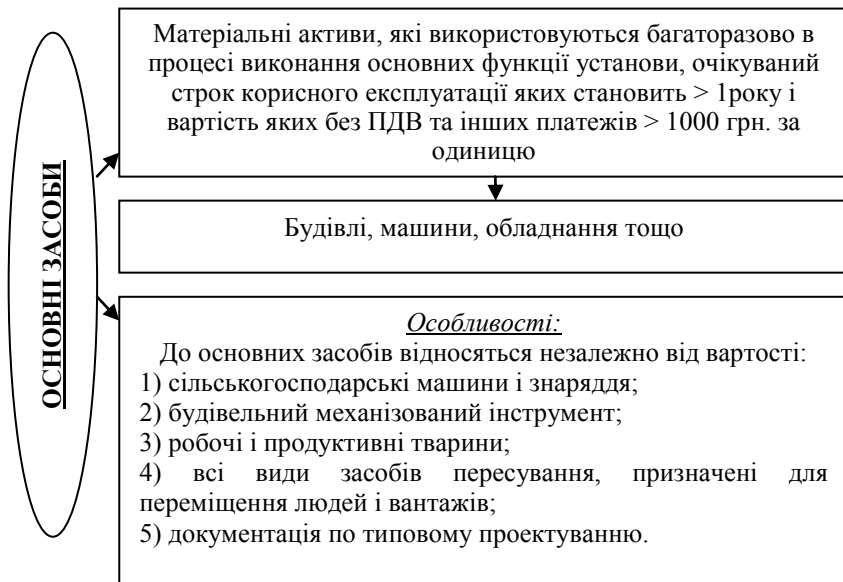


Рис. 2. Економічний зміст основних засобів з урахуванням особливостей функціонування бюджетної установи

Зважаючи на специфіку діяльності бюджетної установи об'єкт основних засобів визнається активом, коли:

— існує ймовірність отримання суб'єктом державного сектору майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та/або він має потенціал корисності для суспільства;

— вартість об'єкта основних засобів може бути визначена.

Зазначимо, що об'єкт є одиницею обліку основних засобів, зокрема таким є:

— закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього;

— конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;

— відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс — певну роботу тільки у

складі комплексу, а не самостійно;

— інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється суб'єктом державного сектору. Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об'єкт основних засобів [4].

Для правильного відображення в обліку надходження основних засобів до бюджетної установи, має місце додержання певного правила, зокрема, вартість придбання без ПДВ має перевищувати 6000грн, а строк корисного використання має бути більше 1 року.

Первісною вартістю основних засобів є:

- вартість придбання у разі придбання за плату;
- собівартість виробництва у разі самостійного виготовлення (створення);
- справедлива вартість у разі отримання без оплати від фізичних та юридичних осіб (крім суб'єктів державного сектору);
- первісна (переоцінена) вартість основних засобів у разі отримання без оплати від суб'єктів державного сектору;
- залишкова вартість переданого об'єкта основних засобів у разі отримання у результаті обміну на інший актив; — умовна вартість у разі відсутності активного ринку. Після первісного визнання об'єкта основних засобів як активу його облік ведеться за первісною вартістю.

Первісна вартість об'єкта основних засобів складається з таких витрат:

- сум, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційних зборів, державного мита та аналогічних платежів, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів;
- сум ввізного мита;
- сум непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються бюджетній установі);
- витрат зі страхування ризиків доставки основних засобів;

— витрат на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів;

— інших витрат, безпосередньо пов'язаних з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою [5].

Вартість робіт, що приводять до збільшення очікуваних майбутніх вигод від об'єкта основних засобів, включається до капітальних інвестицій з майбутнім збільшенням первісної вартості основних засобів. Прикладами витрат, пов'язаних з поліпшенням основних засобів, є:

1) модифікація, модернізація об'єкта основних засобів з метою подовження терміну його корисної експлуатації або збільшення його виробничої потужності;

2) заміна окремих частин устаткування для підвищення якості робіт, послуг;

3) впровадження ефективнішого технологічного процесу, що дасть змогу зменшити витрати;

4) добудова (надбудова) будівлі, що збільшить кількість місць (площу) будівлі, обсяги та/або якість виконуваних робіт (послуг) чи умови їх виконання [3].

Визнання об'єкта основних засобів активом бюджетної установи припиняється у разі:

— ліквідації;

— вибуття внаслідок продажу;

— передачі без оплати;

— нестачі, невідповідності критеріям визнання активом.

Нарахування амортизації основних засобів здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс) і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Також амортизація не нараховується на об'єкти основних засобів, доступ до яких обмежений у зв'язку з тим, що вони перебувають на тимчасово окупованій території та/або на території проведення антитерористичної операції. Характеристика субрахунків, призначених для узагальнення інформації про наявність і рух основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, наведена у Порядку застосування Плану рахунків № 1219.

Поряд з цим зазначимо, що зміни стосовно обліку основних засобів бюджетної установи сталися також щодо порядку присвоєння інвентарних номерів. Відповідні зміни внесено наказом Мінфіну від 03.05.2017 р. № 481 до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку для суб'єктів державного сектору (наказ Мінфіну від 23.01.2015 р. № 11) [2].

Так, у відповідності до оновленого законодавства, передбачено, що перші чотири знаки інвентарного (номенклатурного) номера означають номер субрахунку, п'ятий — підгрупу, решта знаків — порядковий номер предмета в підгрупі.

Для тих груп основних засобів, для яких не виділені підгрупи, п'ятий знак може позначатися нулем. Також прибрали норму, за якою капітальні інвестиції в сумі таких витрат формують фонд у незавершеному капітальному будівництві.

Водночас передбачається, що зарахування об'єктів капітальних інвестицій на підставі первинних документів до складу основних засобів відображається з відповідним зменшенням капітальних інвестицій. Одночасно відображаються збільшення внесеного капіталу та зменшення цільового фінансування.

Слід відзначити суттєві зміни стосовно ведення синтетичного обліку основних засобів у 2017 році. Зокрема мова ідеться про додаткові рахунки четвертого порядку. Класифікаційні особливості ведення синтетичного обліку основних засобів за оновленим порядком представлено у таблиці 1.

Планом рахунків № 1203 передбачено окремий рахунок для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема, коштів, які спрямовуються на:

— придбання необоротних активів (у тому числі землі, нематеріальних активів тощо);

— будівництво (придбання), модернізацію, реконструкцію та реставрацію (у тому числі житла (приміщень), інших об'єктів), на створення державних запасів і резервів;

— придбання фінансових інвестицій, капітальних активів тощо [2].

Отже, з 2017 року бюджетні установи застосовують окремий субрахунок, на якому ведуть облік коштів для придбання,

модернізації, реконструкції, реставрації тощо основних засобів та інших необоротних активів.

Таблиця 1

Принципи здійснення синтетичного обліку основних засобів бюджетної установи у 2017 році

<i>10 «Основні засоби» 101 «Основні засоби та інвестиційна нерухомість розпорядників бюджетних коштів»</i>		
101 «Земельні ділянки»	1010 «Інвестиційна нерухомість»	Об'єкти інвестиційної нерухомості
	1011 «Земельні ділянки»	Земельні ділянки, отримані бюджетною установою
102 «Капітальні витрати на поліпшення земель»	1012 «Капітальні витрати на поліпшення земель»	Капітальні витрати на поліпшення земель.
103 «Будинки та споруди»	1013 «Будівлі, споруди та передавальні пристрої»	Будинки, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, житлові будівлі.
104 «Машини та обладнання»	1014 «Машини та обладнання»	1) Силові машини та обладнання, машини - генератори 2) Робочі машини та обладнання, машини, апарати та їх обладнання,
105 «Транспортні засоби»	1015 «Транспортні засоби»	Всі види засобів пересування, які призначені для переміщення людей і вантажів, незалежно від вартості.
106 «Інструменти, прилади та інвентар»	1016 «Інструменти, прилади, інвентар»	Інструменти, виробничий інвентар та приладдя, господарський інвентар, які відносяться до складу основних засобів.
107 «Робочі і продуктивні тварини», 108 «Багаторічні насадження»	1017 «Тварини та багаторічні насадження»	Довгострокові біологічні активи, які не пов'язані із сільськогосподарською діяльністю
109 «Інші основні засоби»	1018 «Інші основні засоби»	Основні засоби, які не включені до інших субрахунків рахунку 10 «Основні засоби». До цієї групи також зараховують сценічно - постановочні засоби

Мова йде про новий рахунок 54 «Цільове фінансування», який має такі субрахунки:

— 5411 «Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів»;

— 5421 «Цільове фінансування державних цільових фондів».

За кредитом цього рахунку відображають отримання коштів на фінансування заходів цільового призначення або вилучення з бюджетних асигнувань цільового фінансування суми поточних витрат, що включаються до вартості об'єкта основних засобів згідно з НП(С)БО 121.

За дебетом рахунку відображають зменшення цільового фінансування на створення (придбання) основних засобів, на суму внесеного капіталу внаслідок оприбуткування активів розпорядником бюджетних коштів.

З 2017 року бюджетні установи для обліку витрат на придбання основних засобів та створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів, довгострокових біологічних активів слід обліковувати на рахунку 13 «Капітальні інвестиції».

За дебетом нового рахунку 13 «Капітальні інвестиції» відображають збільшення витрат на придбання або створення необоротних активів (тобто основних засобів та інших необоротних матеріальних активів), зокрема:

— суми, сплачені за придбання, виконання будівельно-монтажних робіт;

— реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, суми ввізного мита, суми непрямих податків (якщо вони не відшкодовуються суб'єктові державного сектору), витрати зі страхування ризиків доставки;

— витрати на транспортування, установку, монтаж налагодження тощо; — витрати на поліпшення об'єкта основних засобів (реконструкцію (реставрацію), модернізацію, добудову, дообладнання). За кредитом рахунку відображають зменшення витрат на придбання або створення необоротних активів (введення в експлуатацію придбаних або створених необоротних активів тощо).

При цьому при введенні в експлуатацію об'єктів основних засобів на додачу до цієї проводки складають другий запис на суму внесеного капіталу внаслідок оприбуткування активів

розпорядником бюджетних коштів.

Організація аналітичного обліку має особливості у бюджетному обліку. Так, основні засоби обліковуються по кожному окремому об'єкту за встановленими обліковими групами та матеріально-відповідальними особами. Всі об'єкти основних засобів відображаються в гривнях без копійок (вони списуються на відповідні видатки при придбанні). Для організації обліку та контролю за збереженням необоротних активів кожному об'єкту присвоюють інвентарний номер.

Для бюджетних установ основними нормативно-правовими актами, які визначають порядок формування та відображення в бухгалтерському обліку, розкриття у фінансовій звітності інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, є:

- НП(С)БО 121;
- Методичні рекомендації ОЗ;
- План рахунків № 1203 та Порядок застосування Плану рахунків № 1219;
- Типова кореспонденція № 1219;
- Порядок № 818;
- Положення № 879;
- наказ № 572. Варто зазначити, що новими документами внесено багато суттєвих змін до порядку бухгалтерського обліку господарських операцій з основними засобами. Разом з тим методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи змін не зазнали, тобто не змінились порівняно з 2015 — 2016 роками та визначені НП(С)БО 121 та Методичними рекомендаціями ОЗ [1].

Зокрема основним нормативно-правовим документом з обліку основних засобів саме у бюджетній установі є НП(С)БО 121 «Основні засоби», НП(С)БО 122 «Нематеріальні активи», НП(С)БО 125 «Зміни облікових оцінок та виправлення помилок».

Зважаючи на вищевикладений матеріал зазначимо, що у сучасних ринкових умовах вмiла і ретельна організація бухгалтерського обліку на підприємстві переростає у суттєвий фактор ефективного використання основних засобів у бюджетних

установах. Це, у свою чергу, призводить до того, що міра раціональності облікового процесу набуває першочергового значення в рамках забезпечення успішного розвитку підприємства. Оскільки бухгалтерський облік є орієнтованим на практику, він і сам безпосередньо формується під тиском практичних потреб, а головним завданням бухгалтера при цьому є не механічна реєстрація фактів, а вирішення завдань, що виникають у процесі господарської діяльності [4].

Основною проблемою в організації обліку основних засобів у більшості бюджетних установ є відсутність певного роду збалансованості щодо їх ретельного і якісного обліку. Дослідження змісту первинних документів і реєстрів з обліку основних засобів таких господарств свідчить про те, що, з одного боку, вони містять застарілі показники, які не формують підсумкової інформації, а разом із цим у них відсутні показники, необхідні для складання звітності в умовах застосування НП(С)БО 121 «Основні засоби», тому носії інформації з обліку основних засобів потребують удосконалення як за складом, так і за змістом.

Наступною проблемою є те, що у процесі введення в експлуатацію або у ході ліквідації об'єкта основних засобів не завжди враховуються їх індивідуальні специфічні особливості. Для професійного і якісного виконання робіт із приймання та списання об'єктів доцільно розроблювати робочу інструкцію з визначенням робіт і порядку їх здійснення для кожного члена комісії, визначаючи при цьому їхню міру відповідальності. Створення спеціалізованих комісій із працівників, які будуть безпосередньо експлуатувати об'єкти, стимулює приймання лише корисних для їх підрозділів основних засобів, функціональні можливості яких відповідають зазначеним у технічній документації. Так само під час списання основних засобів необхідно детально обґрунтувати доцільність ліквідації об'єкта, що унеможливить використання ліквідаційної процедури у корисливих цілях окремих осіб.

Зважаючи на суттєві зміни, щодо обліку основних засобів бюджетними установами, які сталися у 2017 році, вважаємо за доцільне представити оновлений алгоритм процесу придбання основних засобів СМУВГ у 2017 році (рис. 3).

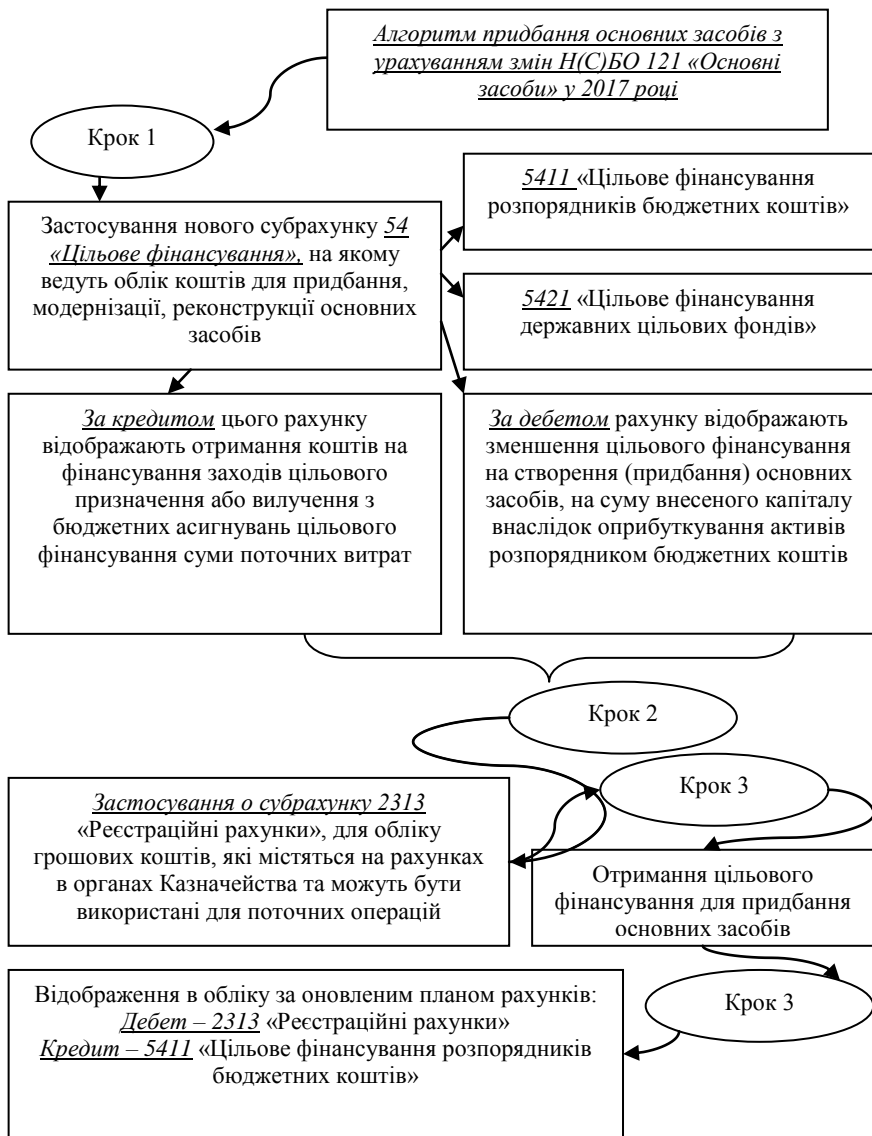


Рис. 3. Розроблений алгоритм відображення в обліку придбання основних засобів бюджетних установ відповідно до змін Н(С)БО 121 «Основні засоби» у 2017 році

Разом зі зміною субрахунків, на яких бюджетні установи ведуть облік основних засобів та інших необоротних активів, змінились кореспондуючі рахунки та найголовніше — це суттєво переглянуто підхід до обліку операцій з такими об'єктами. Розглянемо ключові моменти таких змін. Як зазвичай, почнемо з придбання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів.

Отримання фінансування на придбання основних засобів. Планом рахунків № 1203 передбачено окремий рахунок для обліку та узагальнення інформації про наявність та рух коштів фінансування заходів цільового призначення, зокрема, коштів, які спрямовуються на:

- придбання необоротних активів (у тому числі землі, нематеріальних активів тощо);

- будівництво (придбання), модернізацію, реконструкцію та реставрацію (у тому числі житла (приміщень), інших об'єктів), на створення державних запасів і резервів;

- придбання фінансових інвестицій, капітальних активів тощо.

Отже, з 2017 року бюджетні установи застосовують окремий субрахунок, на якому ведуть облік коштів для придбання, модернізації, реконструкції, реставрації тощо основних засобів та інших необоротних активів. Мова йде про новий рахунок 54 «Цільове фінансування», який має такі субрахунки:

- 5411 «Цільове фінансування розпорядників бюджетних коштів»;

- 5421 «Цільове фінансування державних цільових фондів».

Зважаючи на суттєві зміни щодо обліку основних засобів, пропонуємо до впровадження оптимізаційну структуру удосконалення обліку основних засобів враховуючи специфіку бюджетної установи (рис. 4) [6].

Поряд з цим зазначимо, що зі змінами стосовно придбання основних засобів зазнали змін деякі НП(С)БОДС і Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами.

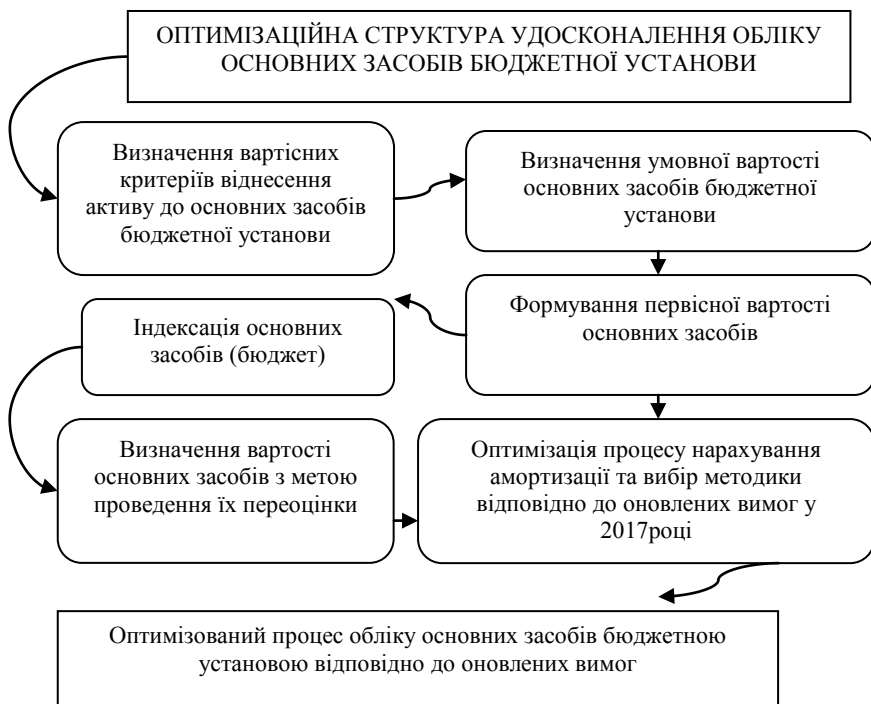


Рис. 4. Розроблена оптимізаційна структура обліку основних засобів бюджетною установою у 2017 році

Зокрема, зазначимо, що:

1. Отримані в результаті списання основні засоби оприбутковуються з відображенням на рахунках бухгалтерського обліку основних засобів.

2. Безоплатно отримані МШП обліковують на загальних підставах.

3. Кредиторка, строк позовної давності якої минув, не є доходом звітного періоду.

4. Витрати за необмінними операціями визнаються одночасно з вибуттям активів (коштів, товарів, робіт, послуг), що призводить до зменшення майбутніх економічних вигід та/або потенціалу корисності, пов'язаних із використанням цього

активу, та за умови, якщо ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Зважаючи на новації у законодавстві, відмітимо також появу нових субрахунків. Зокрема з'явилися наступні:

7112 «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі»;

7122 «Дохід від оприбуткування активів, раніше не врахованих в балансі» (ведеться облік доходів від оприбуткування основних засобів, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, виробничих запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів й інших нефінансових активів, які виявлені в результаті інвентаризації, отримані внаслідок демонтажу, отримані в результаті списання майна тощо та використовуватимуться для потреб установи);

7512 «Трансферти» (ведеться облік розпорядниками бюджетних коштів надходжень, пов'язаних із перерахуванням сум трансфертів, і коштів, отриманих для виконання цільових заходів).

На рахунку 18 «Інші нефінансові активи» обліковується також канцелярське приладдя (папір, олівці тощо) [6].

Окрім того, істотно оновлено Типову кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку. Вважаємо, що суттєві зміни у законодавстві, стосовно специфіки ведення обліку основних засобів саме у бюджетній установі послужило вагомим поштовхом до поліпшення та оптимізації обліку запасів.

Поряд з цим, зазначимо, що запропоновані вище рекомендації стосовно оптимізації обліку основних засобів бюджетної сфери відповідно до нових законодавчих вимог 2017 року, дозволять суттєво поліпшити обліковий процес та уникнути більшості можливих помилок у функціонуванні бюджетної установи.

Бібліографічні посилання

1. Інструкція про кореспонденцію субрахунків бухгалтерського обліку для відображення основних господарських операцій бюджетних установ. Затверджена ДКУ 10.01.2017 р., № 61 // Баланс.— 2017.— Вересень, спецвипуск.— С.3—13.

2. Конспект лекції до вивчення курсу «Облік у бюджетних установах» (для студентів ОКР «Бакалавр» за напрямом підготовки 6.030509– «Облік і аудит»). Укладач: к.е.н. доц. Губарик О.М. – Дніпропетровськ, ДДАЕУ, 2016. – 146 с.

3. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів в державному секторі, затверджені наказом Мініфіну від 23.01.2015 р. № 11.

4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів в державному секторі, затверджені наказом Мініфіну від 23.01.2015 р. № 11.

5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів суб'єктів державного сектору, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 23.01.2015р. № 11.

6. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку бюджетних установ. Затверджений ГУ ДКУ 10.12.2016 р., № 114 // Бухгалтерія.— 2017.— № 1.— С.70—84.

7. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік бюджетних установ і організацій. Навчальний посібник. / Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидєєва. - К. Центр учбової літератури, 2016. – 440 с.

© Одношевна О.О., Губарик О.М., 2017

5.2. Методика організації податкового обліку у системі забезпечення економічної стійкості підприємства

Забезпечення економічної стійкості підприємства зумовлена сучасною ситуацією ринкової економіки, що характеризується високим рівнем невизначеності, жорсткої конкуренції та різноманітністю ризиків. Не забезпечивши економічну стійкість своїх підприємств в умовах ринкової економіки, незалежні, самостійні виробники товарів і послуг не зможуть успішно діяти на ринку. Сучасний ринок постійно змінюється. Оскільки зміни відбуваються швидко тому саме пристосування до них стає суттєвою перевагою підприємств у боротьбі з конкурентами. У цих умовах підприємства повинні орієнтуватися на нові принципи та методи організації, засновані, передусім, на удосконаленні внутрішнього механізму управління сталим функціонуванням підприємств. Головним компонентом такої організації є економічна стійкість.

Згідно з результатами досліджень західних вчених, на економічну динаміку в довгостроковій перспективі впливає не стільки податкова політика (принаймні зменшення податкових

ставок, що, власне, не гарантує прискорення економічного розвитку), скільки чинники, такі як накопичення та розповсюдження знань, нагромадження людського капіталу, рівень розвитку інститутів, якість економічної політики держави і бюрократичного апарату. Важливу роль в оподаткуванні відіграє не сама ставка податку, а здійснення ефективного макроекономічного регулювання, якість державних інститутів, значні державні інвестиції у розвиток людського капіталу, впровадження новітніх технологій.

Сучасні умови господарювання та все більш зростаюча роль податків та зборів в діяльності підприємств вимагають внесення коригувань у діючу концепцію бухгалтерського обліку, з метою створення умов для задоволення інформаційних потреб конкретних користувачів в даних щодо розміру та видів об'єктів оподаткування (податкового обліку), а також їх складових для нарахування податків (зборів) та заповнення відповідної звітності.

Організація податкового обліку є важливим елементом у забезпеченні економічної стійкості підприємства. Вірна організація податкового обліку на підприємстві потребує професійних знань та умінь, практичного досвіду. І як результат, відсутність штрафних санкцій та можливість отримання оперативної та точної інформації.

Внесення таких коригувань в першу чергу пов'язано з задекларованим в статті 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» поняттям «бухгалтерського обліку» як процесу виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Такий методологічний підхід сприяв виділенню податкового обліку як окремого елементу системи бухгалтерського обліку, головним завданням якої є задовольняти інформаційні потреби як внутрішніх, так й зовнішніх користувачів. Причому методологічно встановлено прямиий зв'язок, залежність та тотожність між об'єктами податкового та бухгалтерського обліку.

Сучасним обліковим системам притаманне постійне удосконалення традиційних методів вимірювання, групування та відображення операцій, а також введення принципово нових. Розвиваючи концепцію методології податкового обліку, слід враховувати, що завдяки її формуванню мають вирішуватися практичні проблеми ведення обліку на підприємствах.

Особливістю методології податкового обліку є її залежність від досить частих змін законодавчої бази процесу визначення об'єкти та бази оподаткування та досить висока «ціна помилки», яка виявляється через систему санкцій, зокрема фінансових.

Таким чином перед кожним підприємством постає найважливіша та водночас складна проблема – створення інформаційної бази, сформованої в податковому обліку, яка постійно пристосовуючись набувала б все нових якостей та форм для підвищення ефективності процесу визначення об'єктів оподаткування, нарахування податків та зборів, зниження ризику податкової помилки, а також контролю й управлінню цим напрямком витрачання фінансових ресурсів.

Кожне сучасне підприємство самостійно визначає стратегію своєї діяльності з метою забезпечення економічної стійкості, розробляє власну виробничу програму, визначає цінову політику, асортимент продукції, інвестиційну та інноваційну стратегії, що істотно впливає на зростання відповідальності керівників за прийняття економічно обґрунтованих рішень, і в результаті – на фінансовий результат підприємства та його репутацію на ринку.

Основними законодавчими актами, що регулюють порядок організації та ведення податкового обліку в Україні є:

- Конституція України;
- Податковий кодекс України;
- Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»;

Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час

здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Прийнятий у 2010 році Податковий Кодекс розширив перелік відомостей, які повинен подавати платник податку контролюючим органам. При цьому передбачається поєднання фінансового та податкового обліку як джерел відомостей про податкові розрахунки [3].

Саме тому, можна із впевненістю вважати, що сучасний податковий облік являє собою систему накопичення, обробки та узагальнення інформації, необхідної для забезпечення ефективного та прозорого процесу розрахунку податків та зборів в їх взаємозалежності, та складання податкової звітності у відповідності до порядку, встановленому Податковим Кодексом України та іншими спеціальними законодавчо-нормативними актами з питань оподаткування.

Мета ведення податкового обліку для підприємства є:

- формування повної і достовірної інформації про порядок обліку для цілей оподаткування господарських операцій, здійснених платником податків протягом звітного (податкового) періоду;

- забезпечення інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів для контролю за правильністю, повнотою і своєчасністю обчислення та сплати податків.

Податковий облік як підсистема бухгалтерського обліку організовується так, щоб задовольнити потреби управління і служби податкового менеджменту в інформації щодо формування бази оподаткування підприємств від всіх видів діяльності.

Завдання, які повинні вирішуватися податковим обліком:

- формування повної і достовірної інформації про порядок обліку для цілей оподаткування господарських операцій підприємства;

- забезпечення інформацією про діяльність підприємства, необхідною внутрішнім і зовнішнім користувачам для підготовки податкової звітності, а також для контролю за дотриманням податкового законодавства;

- запобігання негативним результатам господарської діяльності підприємства, пов'язаних із сплатою податків

(уникнення штрафів, переплати, недотримання принципу оптимальності оподаткування тощо);

- виявлення відхилень між окремими порівнянними об'єктами податкового і фінансового обліку з метою їх подальшого аналізу та контролю.

Необхідність ведення обліку в системі оподаткування обумовлена забезпеченням умов для проведення державного контролю за дотриманням податкового законодавства суб'єктами господарювання. Так, платник податків зобов'язаний:

- вести в установленому порядку облік доходів і витрат, складати звітність, що стосується обчислення і сплати податків та зборів;

- подавати до контролюючих органів декларації, звітність та інші документи, пов'язані з обчисленням і сплатою податків та зборів;

- сплачувати податки та збори в строки та у розмірах, встановлених ПКУ;

- подавати на вимогу контролюючих органів (у випадках, визначених законодавством) документи з обліку доходів, витрат та інших показників, пов'язаних із визначенням об'єктів оподаткування (податкових зобов'язань), первинні документи, реєстри бухгалтерського обліку, фінансову звітність, інші документи, пов'язані з обчисленням та сплатою податків та зборів;

- забезпечувати збереження документів, пов'язаних з виконанням податкового обов'язку, протягом строків, встановлених ПКУ.

Платник податків має право:

- безоплатно отримувати в органах державної податкової служби та в митних органах, у тому числі і через мережу Інтернет, інформацію про податки та збори і нормативно-правові акти, що їх регулюють, порядок обліку та сплати податків та зборів, права та обов'язки платників податків, повноваження контролюючих органів та їх посадових осіб щодо здійснення податкового контролю;

- обирати самостійно, якщо інше не встановлено ПКУ, метод ведення обліку доходів і витрат;

- за методикою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної фінансової політики, вести облік тимчасових та постійних податкових різниць, та використовувати дані такого обліку для складання декларації з податку на прибуток [3].

Суб'єкти господарювання зобов'язані вести облік доходів, витрат та інших показників, пов'язаних з визначенням об'єктів оподаткування та/або податкових зобов'язань, на підставі первинних документів, реєстрів бухгалтерського обліку, фінансової звітності, інших документів, пов'язаних з обчисленням і сплатою податків і зборів, ведення яких передбачено законодавством.

До методів традиційного обліку, які використовуються в податковому обліку, можна віднести:

- рахунки;
- подвійний запис;
- документування;
- звітність.

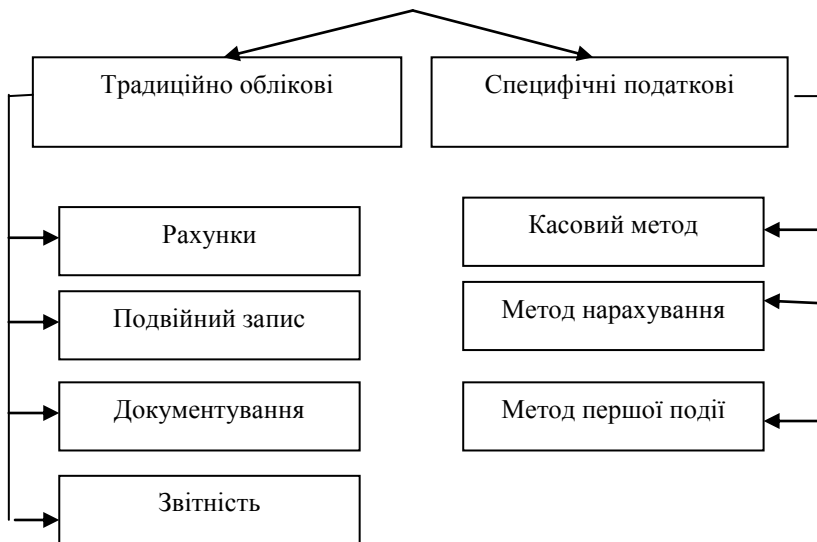


Рис. 1. Методи, що застосовуються у податковому обліку

У свою чергу до специфічних методів податкового обліку відносяться:

Касовий метод - метод податкового обліку, за яким дата виникнення податкових зобов'язань визначається як дата зарахування (отримання) коштів на банківський рахунок (у касу) платника податку або дата отримання інших видів компенсацій вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) ним товарів (послуг), а дата виникнення права на податковий кредит визначається як дата списання коштів з банківського рахунку (видачі з каси) платника податку або дата надання інших видів компенсацій вартості поставлених (або тих, що підлягають поставці) йому товарів (послуг). Касовий метод застосовується з обліку ПДВ при розрахунках з бюджетними організаціями ст.187.7 Податкового кодексу України; з обліку єдиного податку, згідно ст.292.6 ПКУ.

Метод нарахування. Згідно з даними методом результати операцій та інших подій визнаються за фактом їх здійснення (а не в тому випадку, коли грошові кошти або їх еквіваленти отримані або виплачені). Може застосовуватися при нарахуванні всіх діючих, згідно Податкового кодексу України, податків і зборів.

Метод «першої події», коли підставою для виникнення об'єкту оподаткування є факт здійснення першої події за хронологічним порядком, при цьому усі наступні події у рамках відповідної господарської операції не підлягають відображенню в обліку. Наприклад, якщо згідно з договором купівлі-продажу з початку відбувається відвантаження товарів, а потім його сплата, то фактом виникнення об'єкту обліку є відвантаження. Може застосовуватися з обліку ПДВ, згідно ст.187.1 Податкового кодексу України [3].

На практиці найчастіше виникають помилки саме при використанні правила «першої події». Податковий кредит може виникати лише за умови наявності документа – податкової накладної (ПН), яку виписує постачальник або іншого підтверджуючого документа. Однак, якщо постачальник не надасть податкову накладну покупцю, то покупець немає права на податковий кредит (Дт 641) у звітному періоді (у разі, якщо не надасть заяву (скаргу) податковому органу). У такому разі до моменту отримання такої ПН використовується рахунок 644

«Податковий кредит», а не 641. Отже, у покупця виникають певні складнощі щодо обліку податкового кредиту. Також недоліками ПДВ є значний його вплив на загальний рівень цін та регресивність, особливо щодо малозабезпечених верств населення. Встановлення нульових ставок на експортні товари створює позитивні передумови для збільшення обсягу експорту та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку.

Якщо аналізувати ключові зміни, які прийняті у Податковому кодексі, то можна стверджувати, що в Україні законодавство передбачає необхідність гармонізації податкової системи з європейськими стандартами, відтак ПДВ у Податковому кодексі був збережений. Дещо змінилося лише його адміністрування. Розробники документа намагалися вирішити комплекс завдань: перекрити найпоширеніші схеми мінімізації оподаткування, вирішити проблему з відшкодування податку, а також знизити внутрішні ціни на зерно та металобрухт.

Специфічною особливістю та важливістю використання специфічних методів податкового обліку є те, що вони визначають податковий період, в якому повинен бути відображений об'єкт податкового обліку (об'єкт оподаткування). Методи податкового обліку проілюстровано на рисунку 1.

Організація податкового обліку на підприємстві з метою забезпечення його економічної стійкості повинна здійснюватись в таких випадках:

- при створенні нового підприємства;
- при реорганізації підприємства, а також за умов розширення діяльності підприємства;
- при відновленні даних бухгалтерського обліку;
- при перегляді облікової політики.

Організація податкового обліку на підприємстві здійснюється самостійно, виходячи з принципів послідовності застосування норм та правил ведення обліку. Всі основні норма та правила ведення податкового обліку на підприємстві мають бути затверджені в Наказі про облікову політику підприємства.

Окрім того, при організації податкового обліку та з метою забезпечення економічної стійкості підприємству слід

сформувавши загальну трьохрівневу ієрархічну структуру податкового обліку (рис. 2)

Рівень перший – первинні документи. Форми первинних документів, що можуть використовуватися в податковому обліку умовно можуть бути розділені на три групи:

- встановлені податковим законодавством;
- первинні документи бухгалтерського обліку;
- розроблені підприємством самостійно.

Перша група первинних документів податкового обліку дуже нечисленна та встановлена як нормами спеціальних податкових законів (наприклад, податкові накладні, заява на використання права на податкову соціальну пільгу), так підзаконними нормативними актами.

Слід зазначити, що законодавчі акти з питань оподаткування не містять форм первинних документів – вони тільки встановлюють їх види та напрямки використання. У свою чергу розробка подальшої форми таких документів здійснюється відповідними контролюючими органами (наприклад, податковими органами), до компетенції яких є відповідні повноваження.

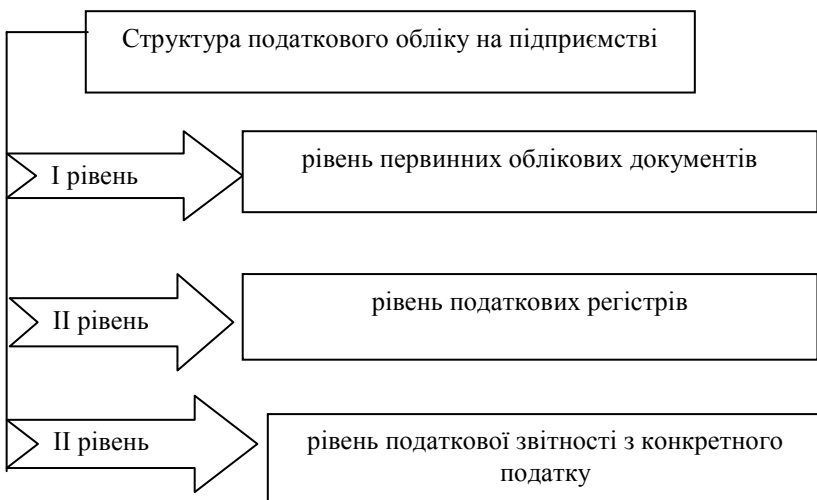


Рис. 2. Загальна структура податкового обліку на підприємстві

У випадку, якщо первинні документи податкового обліку законодавчо не встановлені, замість них на практиці використовують первинні облікові документи бухгалтерського обліку. Саме вони формують другу групу первинних документів податкового обліку.

У ст. 9 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено, що: «підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи» [1].

Первинні й узагальнюючі облікові документи можуть бути складені на паперових або машинних носіях і мати такі обов'язкові реквізити:

- назва документа (форми);
- дата й місце складання;
- назва підприємства, від імені якого складений документ;
- зміст і обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції;
- посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції й правильність її оформлення;
- особистий підпис або інші дані, що дають можливість ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції.

Третя група первинних документів. Крім того, платник податків може розробити первинні документи податкового обліку самостійно (наприклад, довідки бухгалтера або податкові розрахунки, коректування, пояснювальні записки та ін.). При цьому податкові органи не мають права вимагати від платника документів, не встановлених законодавством, але мають право не визнати видатки платника, якщо вони не підтвержені документально. Підприємство самостійно визначає права працівників на підписання відповідних документів, при цьому враховуються посада, займана працівником, і встановлена законодавством форма документа.

Другий рівень – податкові реєстри. Один з головних інструментів податкового обліку - угруповання даних первинних документів в аналітичні реєстри згідно з вимогами податкового, а не бухгалтерського законодавства для формування та

визначення об'єктів обліку, податкової бази, а також заповнення податкових декларацій та розрахунків.

Слід відмітити, що на сьогодні в податковому обліку існують регламентовані податкові реєстри тільки за єдиним податком та податком на додану вартість.

Податкові реєстри - це зведені форми систематизації даних податкового обліку за звітний (податковий) період, згруповані відповідно до вимог податкового законодавства.

Організація системи податкових реєстрів в першу чергу являє собою визначення сукупності показників, прямо або що побічно впливають на розмір об'єктів обліку та їх податкової бази, критеріїв їх систематизації.

Виходячи з цього при організації ведення податкових реєстрів виникає необхідність визначення та використання наступних додаткових категорій:

- одиниці податкового обліку - об'єкти податкового обліку, інформація про яких використовується більш за один звітний (податкового) період;

- показників податкового обліку - перелік характеристик, істотних для об'єкту обліку;

- даних податкового обліку - інформація про величину або іншу характеристику показників (значення показника), що визначають об'єкт обліку, що відображається в розроблених таблицях, довідках бухгалтера й інших документах платника податків, що групують інформацію про об'єкти обліку;

- аналітичних реєстри податкового обліку - сукупність показників (звідні форми), що використовуються для систематизації даних податкового обліку за звітний період, згрупованих відповідно до вимог податкового законодавства, без розподілу (відображення) по рахунках бухгалтерського обліку.

Форми реєстрів податкового обліку й порядок відбиття в них даних первинних і узагальнюючих облікових документів розробляються платником податків самостійно, за винятком установлених законодавчо. Наприклад, до встановлених законодавством відносяться реєстри отриманих та виданих податкових накладних.

Облік в розроблених податкових реєстрах слід організувати таким чином, щоб забезпечити безперервне віддзеркалення в хронологічному порядку фактів господарської діяльності, які

відповідно до встановленого податкового законодавством порядку спричиняють за собою або можуть спричинити зміну розміру об'єкти обліку (об'єкту оподаткування) та його податкової бази.

Оскільки форми реєстрів податкового обліку, дані первинних облікових документів визначаються платником податків самостійно в своїй обліковій політиці він може визначити перелік реквізитів, які повинні міститися в формах аналітичних реєстрів, до яких можуть відноситися наступні:

- найменування реєстру;
- період (дату) складання;
- вимірники операцій (натуральні або грошові);
- податкові реквізити контрагентів;
- найменування господарської операції;
- підпис та розшифрування підпису особи, яка відповідальна за складання реєстрів.

Важливим при організації податкового обліку підприємства в частині впровадження та використання податкових реєстрів є організація їх зберігання наряду з податковими деклараціями та розрахунками. Необхідність зберігання податкових реєстрів в першу чергу пов'язана з тим, що саме в них міститься деталізація облікових даних, що містяться в податкових деклараціях або розрахунках.

Строки зберігання документів визначає “Перелік типових документів”, який розповсюджується не тільки на підприємства, але й на фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності. Для більшості первинних документів та облікових реєстрів встановлено строк зберігання в три роки за умови проведення перевірки податковими органами за період, до якого відносяться документи. Якщо перевірка не була проведена, то цей строк збільшується до закінчення перевірки. Однак документи по заробітній платі робітників, а також здійснених нарахуваннях та перерахунках податку з доходів фізичних осіб та єдиного внеску мають строк зберігання до 75 років [4].

Згідно з пунктом 6.10 Положення про документальне забезпечення записів у випадку пропажі чи знищення первинних документів, облікових реєстрів та звітів керівник підприємства (установи) письмово сповіщає про це правоохоронні органи та наказом призначає комісію для встановлення переліку відсутніх

документів та розслідування причин їхньої пропажі чи знищення. Результати роботи комісії оформлюються актом, який затверджується керівником підприємства (установи). Копія акту направляється органу, в сфері управління якого знаходиться підприємство (установа), а також державній податковій інспекції – підприємствами та місцевому фінансовому органу – установами в 10-денний строк [4].

Також при зберіганні реєстрів податкового обліку необхідно забезпечувати їхній захист від несанкціонованих виправлень. Виправлення помилки в реєстрі податкового обліку повинне бути обґрунтоване й підтверджене підписом особи, яка внесла виправлення, з вказівкою дати й обґрунтуванням внесеного виправлення.

Третім рівнем податкового обліку є податкова звітність. Під податковою звітністю розуміються документи, що подаються платниками в податкові органи в строки, установлені законодавством, в яких наводяться дані, пов'язані з обчисленням і сплатою податку.

На сьогодні найважливішим завданням є приведення до єдиних принципів і методів податкової і бухгалтерської звітностей. Бухгалтерський облік, як основний для визначення взаєморозрахунків з державою, платежів і відрахувань до бюджету повинен бути єдиним. Мається на увазі, що в державі повинен існувати єдиний бухгалтерський облік, який визначає порядок визначення фінансових результатів і податкових зобов'язань. Облік податкових зобов'язань не повинен регламентуватися ніякими іншими законами, окрім Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні». На наш погляд, основною причиною розбіжностей у податковій та бухгалтерській звітностях щодо валових доходів та витрат, як і щодо податку на додану вартість є момент їх виникнення. Так, у бухгалтерському обліку доходи та витрати відображаються на основі принципу нарахування за відвантаженою продукцією, виконання робіт, надання послуг, а в податковій звітності діє правило «першої події». Отже, на відміну від податкової звітності, у бухгалтерському обліку отримані аванси (передоплати) не визнаються доходом, а відображаються у складі зобов'язань.

Отже, конструкція обліку в податкових відносинах має складний характер, являючи собою системну категорію. Облікові обов'язки доцільно диференціювати за видовими формами, відокремивши обов'язки з обліку платників податків та обов'язки з обліку об'єктів оподаткування. Податковий облік забезпечує можливість виконання двох наступних стадій податкового обов'язку. Відомості обліку об'єкта оподаткування є підставою для розрахунку суми відповідного податку.

Затребуваним в чинному законодавстві є використання такої моделі співіснування бухгалтерського обліку і оподаткування, коли як базові показники для цілей оподаткування використовуються дані бухгалтерського обліку. При веденні податкового обліку дані, сформовані в бухгалтерському обліку, трансформуються, ґрунтуючись на правилах оподаткування, складається податкова звітність на базі бухгалтерських даних.

Доцільно виділити три моделі податкового обліку залежно від його автономності відносно системи бухгалтерського обліку: - перша модель передбачає використання самостійних аналітичних реєстрів податкового обліку і ведення податкового обліку паралельно з бухгалтерським; - друга модель передбачає застосування в податковому обліку даних, отриманих з бухгалтерського обліку, доповнення реєстрів бухгалтерського обліку реквізитами, що необхідні для обчислення податкової бази, внаслідок чого формуються комбіновані реєстри; - третя модель передбачає використання реєстрів і бухгалтерського, і податкового обліку. Якщо порядок обліку об'єктів і господарських операцій для цілей оподаткування не відрізняється від порядку, встановленого правилами бухгалтерського обліку, застосовуються бухгалтерські реєстри, податкові реєстри можна не вести.

Таким чином, умовою життєдіяльності й основою стабільності підприємства в ринковій економіці є його економічна стійкість. Для забезпечення економічної стійкості підприємств необхідні гнучкість та швидкість реакції на зміни кон'юнктури ринку, підвищення конкурентоспроможності продукції та виробництва, висока інвестиційна активність та фінансова стабільність. Тільки це дозволить підприємству реалізувати всі існуючі можливості для забезпечення умов сталого розвитку.

Бібліографічні посилання

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 [Електронний ресурс]/ Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

2. Перелік типових документів, що створюються під час діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування, інших установ, підприємств та організацій, із зазначенням строків зберігання документів, затв. Наказом Мін'юсту від 12.04.2012 р. №578/5 [Електронний ресурс]/ Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0571-12>

3. Податковий кодекс України станом на 26.07.2017 [Електронний ресурс]/ Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

4. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затв. МФУ від 24.05.1995 № 88 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]/ Сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0168-95>

© Бондарчук Н.В., Міньковська А.В., 2017

5.3. Фінансово – економічне забезпечення складових управління процесом обліку основних засобів в аграрному секторі

На сучасному етапі розвитку в нашій країні відбувається перехід до ринкової економіки, який вимагає розробки відповідного господарського механізму, докорінних змін у його функціонуванні та гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін. Тому, процес реформування бухгалтерського обліку, що відбувається в Україні, є цілком закономірним. Здійснення ефективних заходів щодо стабілізації економіки та перехід до ринкових відносин потребують принципово нових підходів до управління основними засобами.

Своїї актуальності проблема ефективного управління обліком основних засобів набула у зв'язку з потребою отримати власниками, кредиторами й інвесторами, як вітчизняними так і

закордонними, оперативної та достовірної інформації щодо стану, руху, оновлення та ефективності використання основних засобів. Від того, наскільки ефективно використовуються наявні засоби праці, від їх досконалості, залежать і загальні результати роботи підприємства.

Проблемні аспекти раціонального функціонування системи управління обліком надходження та вибуття основних засобів у більшості господарств в умовах реформування економіки України набувають зараз особливої актуальності. Основними протиріччями в процесі ведення обліку і складання звітності за основними засобами є недосконалість методичної та нормативно-правової бази, формування підприємствами необґрунтованої облікової політики щодо основних засобів. Організації і правильному відображенню основних засобів у звітності підприємств повинна приділятися першочергова увага. Саме за обсягом акумульованих основних засобів можна зробити висновки відносно масштабів діяльності підприємства, про його потенційних можливостях та перспективах подальшого розвитку [1].

У сучасних ринкових умовах вмiла і ретельна організація процесу управління бухгалтерським обліком у більшості господарств переростає у суттєвий фактор ефективного та раціонального використання основних засобів суб'єктами господарювання. Це, у свою чергу, призводить до того, що міра раціональності управлінсько-облікового процесу набуває першочергового значення в рамках забезпечення успішного розвитку підприємств. Оскільки бухгалтерський облік є орієнтованим на практику, він і сам безпосередньо формується під тиском практичних потреб, а головним завданням бухгалтера при цьому є не механічна реєстрація фактів, а вирішення завдань, що виникають у процесі господарської діяльності [2].

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку в Україні сформувалося коло певних проблем, які пов'язані як з обліковою системою безпосередньо, так і з її організацією.

Основною проблемою в контексті організації управлінського аспекту щодо обліку основних засобів є відсутність певного роду збалансованості щодо їх ретельного і якісного обліку. Дослідження змісту первинних документів і реєстрів з обліку основних засобів свідчить про те, що, з одного боку, вони містять

застарілі показники, які не формують підсумкової інформації, а разом із цим у них відсутні показники, необхідні для складання звітності в умовах застосування П(С)БО 7 «Основні засоби», тому носії інформації з обліку основних засобів потребують удосконалення як за складом, так і за змістом [3].

Наступною проблемою є те, що у процесі введення в експлуатацію або у ході ліквідації об'єкта основних засобів не завжди враховуються їх індивідуальні специфічні особливості.

Для професійного і якісного виконання робіт із приймання та списання об'єктів доцільно розробляти робочу інструкцію з визначенням робіт і порядку їх здійснення для кожного члена комісії, визначаючи при цьому їхню міру відповідальності. Створення спеціалізованих комісій із працівників, які будуть безпосередньо експлуатувати об'єкти, стимулює приймання лише корисних для їх підрозділів основних засобів, функціональні можливості яких відповідають зазначеним у технічній документації. Так само під час списання основних засобів необхідно детально обґрунтувати доцільність ліквідації об'єкта, що унеможливить використання ліквідаційної процедури у корисливих цілях окремих осіб. Для удосконалення управлінського аспекту процесу обліку основних засобів для більшості підприємств, пропонуємо розроблений оптимізаційний механізм управління обліком основних засобів (рис. 1).

Спираючись на дані представлені у рисунку 1, зазначимо, що якісно організована система управління обліком основних засобів у господарствах повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють весь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації.

В процесі дослідження проблематики управління обліком надходження та використання основних засобів, було виявлено ряд теоретичних засад, які впливають на його ефективність. Зокрема виявлено, що неефективна організація обліку основних засобів, використання ряду недоцільних форм носіїв інформації та ірраціональність схем документообігу призводить до неоптимального процесу використання зазначених активів підприємствами.



Рис. 1. Оптимізаційний механізм управління обліком основних засобів

Для усунення негативного впливу переліченого ряду проблематики, пропонуємо до впровадження ряд теоретичних та практичних рекомендацій, що дозволить підвищити ефективність процесу управління обліком основних засобів. Згрупований теоретико - практичний алгоритм оптимізації обліку основних засобів представлений на рисунку 2.

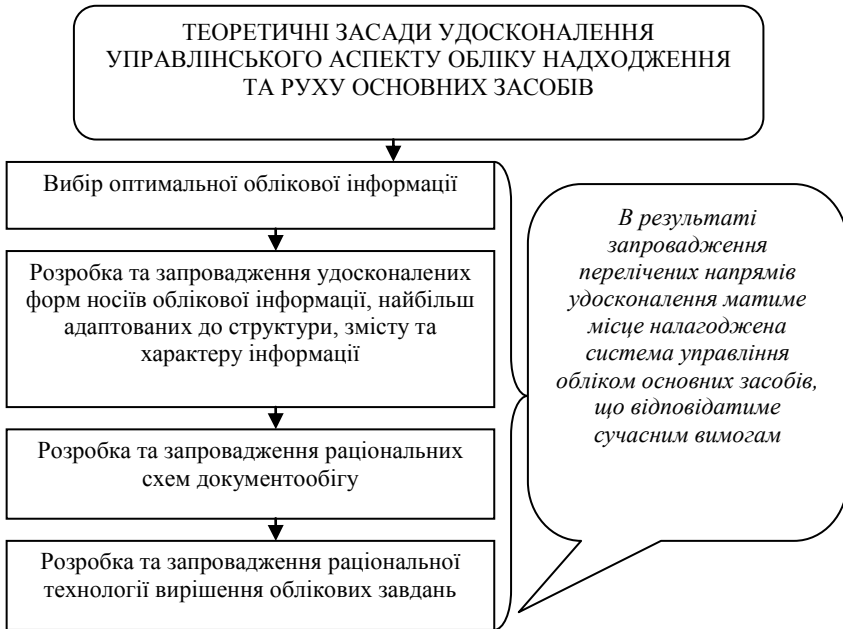


Рис. 2. Теоретико - схематичний напрям удосконалення управлінського обліку основних засобів

Вважаємо, що впровадження запропонованих напрямів оптимізації процесу управління обліком основних засобів вплине на збільшення підтримки цілісного функціонування системи обліку основних засобів, як передумови його удосконалення через використання ряду санаційних напрямів.

Проведені дослідження засвідчили, що на сучасному етапі розвитку теорії та практики управління, процес формування механізму управління основними засобами на більшості підприємств майже відсутній. Зокрема, слід зазначити, що

потребують розробки та обґрунтування науково-методичні засади щодо узагальненого розуміння сутності та особливостей організаційно-економічного забезпечення управлінського механізму. Також майже відсутні теоретичні та практичні дослідження щодо аналізу складових механізму управління основними засобами, засоби його реалізації та напрями вдосконалення з врахуванням специфіки роботи окремо взятого підприємства.

Стратегією управління обліком основних засобів є забезпечення максимально ефективного використання при мінімальних затратах на їх утримання та обслуговування. Механізм управління становлять елементи, які впливають на управлінські відносини або інформацію як предмет управлінської діяльності. За допомогою інформації здійснюється керівний вплив на процеси, які відбуваються в системі, для досягнення необхідних бажаних станів (цілей) та отримується інформація про стани об'єкта управління і системи в цілому [4].

Механізм управління складається з таких частин:

- цільова частина - сукупність усіх цілей, на реалізацію яких спрямована управлінська діяльність (підвищення ефективності виконання основних функцій системи);
- функціональна частина - види управлінської діяльності необхідні для виконання основних функцій організації;
- методологічна частина - ті методи, які використовуються при виконанні всіх видів управлінської діяльності, тобто забезпечують виконання функціональної частини;
- інструментальна частина - управлінські рішення, повноваження, засоби інформаційно-матеріального та енергетичного впливу на об'єкт управління;
- технологічна частина - технологія підготовки прийняття і виконання управлінських рішень.

Для кращої результативності управлінського механізму ефективного ведення обліку основних засобів слід також враховувати принципи на яких він базується:

1. Додержання стратегічних цілей економічного розвитку підприємства в контексті забезпечення ефективності використання основних засобів, який повинен створювати необхідні матеріальні та фінансові умови для реалізації цілей і завдань економічного розвитку підприємства в цілому.

2. Додержання планомірності та індивідуальності забезпечення ефективності використання основних засобів окремо взятим підприємством, в розрізі підвищення ефективності його діяльності в майбутніх періодах на основі оптимізації співвідношення між вирішенням поточних та перспективних завдань розвитку.

3. Доцільність та оптимальність управлінських рішень за характером відтворення основних засобів підприємства. Обґрунтування потреб в основних засобах слід проводити на основі кваліфікованого аналізу стану і використання основних виробничих фондів, вивчення резервів підвищення ефективності їхнього використання.

4. Ефективність формування відтворювальних процесів в окремо взятому господарстві за для максимального економічного ефекту [5].

Дотримання вимог цих принципів потребує безперервного збору, обробки та аналізу різної інформації: науково-технічної, економічної, правової та ін. Це, у свою чергу, передбачає використання новітньої комп'ютерної техніки та математичних методів як важливої передумови нормального функціонування механізму управління економікою на всіх її рівнях, і передусім на підприємствах. Таким чином, механізм управління основними засобами є сукупністю взаємопов'язаних методів та засобів. Особливість у формуванні організаційної структури підсистеми полягає у конкретизації цілей, функцій і завдань по об'єктах управління, деталізації складу норм і нормативів споживання, системі планових і оцінюваних показників ефективності використання основних засобів.

Комплексний, системний підхід передбачає всебічний аналіз і вивчення результатів заходів на стадії формування, використання, оновлення й вибуття основних засобів. Практичне застосування управлінського механізму забезпечить високу якість оперативно-виробничої діяльності, науковий рівень і гнучкість планування, покращить процес заготівлі високоякісної сировини, що в підсумку позначиться на ритмічності виробництва та випуску конкурентоспроможної продукції.

Ще однією досить важливою складовою управління обліком основних засобів є фінансова безпека підприємства. Фінансова безпека посідає особливе місце в системі економічної безпеки,

впливаючи абсолютно на всі сфери діяльності підприємства. Це пояснюється тим, що рівень фінансової безпеки будь-якого підприємства визначає його можливості забезпечувати інші складові економічної безпеки, а зміни в будь-якій сфері підприємства в кінцевому результаті відображаються на його фінансовій безпеці. У науковій літературі з питань фінансової безпеки суб'єктів господарювання наведена велика кількість визначень фінансової безпеки.

Узагальнення підходів щодо розуміння фінансової безпеки підприємства дає можливість констатувати, що така безпека розглядається як:

- здатність самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію, відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища;

- ступінь захищеності фінансових інтересів на усіх рівнях фінансових відносин;

- граничний стан фінансової стійкості, що характеризується здатністю підприємства протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам, та в якому має перебувати підприємство для реалізації своєї стратегії;

- здатність фінансової системи забезпечити ефективне функціонування економічної системи та сталі економічне зростання;

- фінансово-економічний стан, який забезпечує захищеність фінансово- економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз та створює необхідні фінансово-економічні передумови для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах;

- здатність суб'єкта господарювання протистояти загрозам внаслідок формування відповідного фінансового забезпечення;

- стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників;

- важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану;

- рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання

існуючих зобов'язань;

- якість фінансових інструментів і послуг, що запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на фінансовий стан підприємства.

Незважаючи на різні підходи щодо дефініції фінансової безпеки слід відзначити, що: суть фінансової безпеки підприємства вчені в основному розуміють як фінансову стійкість і/або як захищеність від загроз; головною метою фінансової безпеки виступає гарантування фінансової стійкості та максимально ефективного функціонування підприємства у поточному періоді та високий потенціал розвитку у майбутньому; головною умовою – здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємству. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства зумовлює формування необхідних елементів і загальної схеми організації економічної безпеки. Враховуючі це, процес управління фінансовою безпекою підприємства можна поділити на ряд етапів:

1. Розроблення системи фінансових інтересів підприємства, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства.

2. Ідентифікація, аналіз та прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці підприємства та реалізації його фінансових інтересів. Цей етап включає такі операції, як виокремлення множини загроз фінансовій безпеці підприємства, оцінювання ймовірностей їх виникнення, розрахунок розміру можливих збитків від реалізації потенційних або реальних загроз, а також дослідження чинників, які спричинили збитки.

3. Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства. Процес оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства включає такі кроки: вибір критерію ефективності фінансово-економічної безпеки, який характеризує ступінь наближення підприємства до безпечного стану; побудова множини показників (індикаторів) фінансової безпеки; визначення порогових значень показників (індикаторів); моніторинг вибраних показників і зіставлення їх фактичних значень із пороговими; визначення інтегрального рівня фінансової безпеки підприємства за обраними показниками.

4. Забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовій безпеці підприємства. Розроблення комплексу заходів із

забезпечення фінансової безпеки та рекомендацій щодо впровадження їх на практиці.

5. Бюджетне планування реалізації розробленого комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки підприємства.

6. Реалізація запланованих заходів у процесі здійснення господарської діяльності підприємства.

7. Контроль за ходом реалізації запланованих заходів щодо забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки підприємства.

8. Оперативне управління системою фінансової безпеки підприємства за допомогою механізму зворотного зв'язку, яке проявляється у коригуванні наявної або розробці нової системи заходів із забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки [6].

Для забезпечення безпеки підприємства необхідна взаємодія всіх учасників даного процесу (співробітників, підрозділів, служб), щоб їх зусилля були скоординованими і узгодженими, оскільки від цього залежить кінцевий результат та досягнення поставленої мети. Кожен з учасників процесу забезпечення заходів з безпеки повинен чітко знати, хто яку роботу виконує і за що несе відповідальність. Основні заходи з безпеки повинні бути відомі учасникам даного процесу і всім співробітникам підприємства, що дозволить вчасно виявити потенційні і реальні небезпеки та загрози, запобігти їх виникненню і негативному впливу на діяльність підприємства. Одночасно цілий ряд засобів, способів, методів забезпечення безпеки повинен бути засекречений і відомий лише вузькому колу учасників даного процесу, що дасть можливість більш ефективно боротися із різноманітними загрозами і вчасно запобігати нанесенню шкоди підприємству [7].

Виділяють п'ять рівнів фінансової сталості та відповідно п'ять рівнів фінансової безпеки суб'єкту господарювання:

- суб'єкту господарювання достатньо власних оборотних засобів для функціонування (абсолютна фінансова сталість та фінансова безпека);

- суб'єкту господарювання практично достатньо власних оборотних засобів (нормальна фінансова сталість та фінансова безпека);

- суб'єкту господарювання недостатньо власних оборотних засобів, тому воно залучає середньострокові та довгострокові позики і кредити (нестійкий фінансовий стан і рівень безпеки);

- суб'єкт господарювання, окрім середньострокових та довгострокових позик і кредитів, залучає короткострокові (критичний фінансовий стан і рівень безпеки);

- суб'єкт господарювання не може забезпечити фінансування своєї діяльності ані власними, ані залученими засобами (кризовий фінансовий стан і рівень безпеки). Процес забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства базується на відповідному механізмі її управління, під яким розглядають сукупність станів та процесів, з яких складається управління щодо протидії небезпекам, загрозам та ризикам.

Фінансова безпека підприємства є складним, динамічним явищем і потребує розробки такого механізму її забезпечення, який би враховував усі її характеристики та умови функціонування суб'єкта господарювання. Функціонування механізму забезпечення фінансової безпеки має бути спрямоване на: визначення фінансових інтересів суб'єкта господарювання, які потребують захисту в процесі його функціонування; виявлення на ранніх стадіях загроз, як внутрішнього, так і зовнішнього характеру, які не дозволяють суб'єкту господарювання реалізувати фінансові інтереси; розробку та реалізацію системи заходів щодо нейтралізації загроз фінансовим інтересам суб'єкта господарювання та недопущення можливих фінансових збитків.

Аналіз ряду наукових джерел дозволяє констатувати, що до складу механізму управління фінансовою безпекою підприємства можна віднести такі основні складові елементи, як: об'єкти та суб'єкти управління, сукупність фінансових інтересів підприємства, функції, принципи і методи управління, організаційну структуру, нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення тощо. Усі перелічені складові елементи управління в сукупності складають механізм управління фінансово-економічною безпекою.

У науковій літературі присутні різні підходи щодо визначення об'єкту механізму забезпечення фінансової безпеки:

- при побудові загальної системи управління таким об'єктом виступає фінансова діяльність підприємства в цілому;

- для кожного окремого проміжку часу може бути виділений свій пріоритетний об'єкт: прибуток, джерела та обсяги фінансових ресурсів, структура капіталу, грошових потоків,

структура активів, інвестиції, фінансові ризики, система фінансових інновацій тощо;

- у розрізі основних задач управління фінансовою безпекою таким об'єктом може виступати: прибуток, інвестиції, джерела формування фінансових ресурсів, структура капіталу, активів, грошових потоків, фінансові ризики тощо .

Суб'єктами управління фінансовою безпекою є власники, керівництво підприємства та фінансові менеджери, які шляхом проведення аналітичних досліджень, як внутрішнього, так і зовнішнього середовища підприємства, розробляють відповідні пропозиції щодо запобігання фінансовим проблемам.

В системі фінансово-економічної безпеки перш за все, захисту потребують фінансові інтереси підприємства, які безпосередньо впливають на зміст механізму забезпечення фінансової безпеки. Фінансово-економічні інтереси підприємства – це його об'єктивні потреби у сфері фінансово-економічної діяльності, задоволення яких забезпечує реалізацію головних цілей його фінансово-економічного розвитку на кожному з етапів життєвого циклу. Фінансово-економічні інтереси підприємства не залишаються незмінними протягом його господарської діяльності, а уточнюються на всіх етапах його життєвого циклу.

Система пріоритетних фінансових інтересів підприємства включає: максимізацію його ринкової вартості; зростання рівня доходності власного капіталу підприємства (рівня фінансової рентабельності); достатність фінансових ресурсів на всіх етапах фінансово-економічного розвитку; фінансову стабільність підприємства в процесі його розвитку; фінансову стійкість; високий рівень інвестиційної активності та ефективності інвестицій; безпеку інвестиційної діяльності; позитивний імідж підприємства як контрагента; ефективну нейтралізацію фінансових ризиків; високий інноваційний рівень фінансової діяльності; швидке та ефективне подолання кризових фінансових ситуацій, що виникли [3]. Досягнення зазначених фінансових інтересів дозволить підприємству забезпечити виконання головної мети функціонування будь-якого суб'єкту господарювання – максимізації прибутку. Належний стан фінансової безпеки досягається підприємством тільки у випадку узгодженості його фінансових інтересів з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища.

Виходячи з цього, забезпечення фінансової безпеки підприємства має розглядатися як процес реалізації заходів щодо недопущення (попередження) можливих фінансових збитків у поточному та перспективному періоді. Фінансових збитків підприємство може зазнати, якщо: система управління фінансово-економічною безпекою підприємства побудована таким чином, що не може передбачати загрозу до її виникнення; менеджмент підприємства неспроможний попередити негативні наслідки виявлених загроз та небезпек; суб'єкти управління фінансовою безпекою намагаються вирішити проблему, але їх дії не призводять до позитивного результату [2]. Згідно важливим аспектом дослідження механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства є аналіз функцій, які реалізовує цей механізм.

До функціональної структури механізму управління фінансовою безпекою можна віднести такі основні функції управління:

- планування, включаючи програмування і прогнозування (розробка оперативних та стратегічних планів, концепцій та програм розвитку, прогнозів);
- організацію і регулювання (вироблення і реалізація управлінських рішень; розробка і використання фінансових інструментів);
- стимулювання (використання економічних та соціально-психологічних методів управління; зростання ефективності праці);
- контроль у складі обліку, аналізу і аудиту (формування контрольно-аналітичної інформації виконання планів, програм; аудит стану фінансової безпеки підприємства).

Управління фінансово - економічною безпекою має здійснюватися за певними правилами і принципами. Аналіз і узагальнення ряду наукових джерел свідчить про те, що виконання завдань і функцій системи фінансово - економічної безпеки здійснюється у разі дотримання ряду основних принципів управління фінансово - економічною безпекою підприємства:

- розроблення системи безпеки на основі й відповідно до чинного законодавства України й нормативних актів із безпеки підприємства; усі прийняті управлінські рішення повинні мати

легітимний характер і не суперечити чинному законодавству (принцип законності);

- усі елементи системи управління фінансово-економічною безпекою підприємства мають бути взаємопов'язані та взаємоузгоджені (принцип системності побудови);

- ефективність роботи системи безпеки має бути вищою від її вартості (принцип економічної доцільності);

- витрати на заходи з ліквідації, нейтралізації чи мінімізації загроз фінансово - економічним інтересам підприємства мають бути меншими, ніж можливі збитки від їх реалізації (принцип ефективності управлінських рішень);

- своєчасне попередження та/або ефективне подолання негативного впливу загроз, при цьому забезпечуючи розвиток підприємства (принцип результативності);

- витрати на попередження та/або подолання загроз повинні бути адекватними їх рівню та обсягу (принцип оптимізації витрат);

- всі заходи щодо безпеки повинні проводитися з використанням сучасних досягнень науки й техніки, надавати надійний захист на певних рівнях безпеки (принцип обґрунтованості);

- системність вирішення питань економічної безпеки із залученням усіх суб'єктів та активів підприємства (принцип комплексності);

- забезпечення збалансованості фінансових інтересів підприємства, окремих його підрозділів і персоналу (принцип збалансованості);

- своєчасність розроблення та вживання заходів із нейтралізації загроз фінансовій безпеці і фінансовим інтересам підприємства; всі дії системи безпеки повинні мати попереджувальний характер, а розробка можливих заходів та алгоритмів дій з безпеки повинна проводитися на ранніх стадіях організації системи безпеки на підставі аналізу моделей загроз, дій конкурентів, об'єктів захисту (принцип своєчасності);

- процес управління фінансово-економічною безпекою підприємства має відбуватися безперервно (принцип безперервності);

- постійний системний моніторинг підрозділами економічної безпеки даних про фінансово-економічний стан підприємства та

його аналіз з метою недопущення внутрішніх загроз діяльності підприємства; моніторинг зовнішнього середовища підприємства (у зв'язку з його високим динамізмом та невизначеністю) з метою своєчасного виявлення та ідентифікації загроз фінансово-економічним інтересам підприємства (принцип постійного моніторингу);

- реалізація активних дій та заходів захисту фінансово-економічних інтересів підприємства із використанням нестандартних форм і способів захисту (принцип активності);

- координація заходів щодо забезпечення фінансової безпеки на підприємстві; організація взаємодії заходів зі всіма підрозділами підприємства й здійснення єдиного управління процесом безпеки підприємства, організація взаємодії з державними й правоохоронними органами (принцип координації й взаємодії);

- єдиний підхід до виконання своїх функцій учасниками процесу забезпечення безпеки за координаційної ролі та методичного керівництва з боку підрозділу економічної безпеки підприємства; керування безпекою повинен здійснювати перший керівник підприємства (принцип централізації управління);

- система управління фінансово-економічною безпекою підприємства має бути органічно інтегрована у загальну систему менеджменту та загальну систему управління економічною безпекою підприємства (принцип інтегрованості);

- усі прийняті управлінські рішення не повинні суперечити загальній стратегії фінансово-економічного розвитку підприємства (принцип спрямованості на стратегічні цілі);

- управлінські рішення мають розроблятися з урахуванням об'єктивних економічних законів, на основі глибокого аналізу ситуації із застосуванням наукових методів пізнання (принцип об'єктивності);

- система управління фінансово-економічною безпекою має забезпечувати швидку реакцію на появу реальних та потенційних загроз, своєчасне прийняття відповідних управлінських рішень (принцип оперативності та динамічності);

- кожне управлінське рішення у сфері фінансово-економічної безпеки повинне розроблятися у кількох альтернативних варіантах, враховуючи визначені критерії (принцип варіативності);

- заходи стосовно реагування на загрози фінансово-економічним інтересам підприємства мають розроблятися відповідно до визначених критеріїв (принцип адекватності реагування);

- система управління фінансово-економічною безпекою підприємства, її елементи мусять адаптуватися до зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (принцип адаптивності);

- розроблені чи прийняті управлінські рішення мають швидко коригуватися, якщо цього вимагає зміна зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства (принцип гнучкості управління);

- необхідність і своєчасність удосконалення системи фінансової безпеки підприємства; здатність системи до розвитку і удосконалення (принцип розвитку і удосконалення);

- створення стимулів для ефективного використання ресурсного потенціалу, запровадження інноваційних проєктів; має бути розроблена дієва і ефективна система стимулів та відповідальності посадових осіб за стан фінансово- економічної безпеки підприємства (принцип стимулювання та відповідальності).

Реалізація наведеної системи принципів управління фінансово - економічною безпекою підприємства дає змогу забезпечити виконання мети її організації й реалізацію поставлених задач.

Суб'єкти управління впливають на об'єкти управлінського впливу за допомогою певних методів управління, які розкривають шляхи протидії реальним та потенційним загрозам, небезпекам та ризикам у конкретних умовах та у визначений термін часу і відображають безпосередній стан захищеності підприємства.

Методи механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства досліджуються у ряді наукових праць. Згідно до цих досліджень механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки включає такі методи управління, як: інституційно - правові, адміністративні (організаційно - розпорядчі), економічні, організаційно - технологічні, інформаційні, соціально - психологічні. Забезпечення фінансово - економічної безпеки в рамках інституційно - правових методів

передбачає: запровадження моніторингу рівня економічної безпеки та її складових, зокрема фінансової безпеки; прогнозування загроз, ризиків та розробку заходів з їх нейтралізації; коригування планових показників діяльності у контексті забезпечення економічної безпеки; розробку системи правил та режимів безпеки; створення інструкцій про матеріальну відповідальність та захист комерційної таємниці; моніторинг законодавства та захист підприємства від дій і рішень органів державного управління; управління інституційними характеристиками безпеки в межах юридичних відносин із контрагентами; реєстрацію документів, прав власності. За допомогою адміністративних (організаційно - розпорядчих) методів управління відбувається: формування організаційної структури управління фінансово - економічною безпекою; визначення повноважень та відповідальності посадових осіб, розпорядку роботи, порядку дій у тій чи іншій ситуації; регламентування інших дій суб'єктів управління фінансово - економічною безпекою; введення режимів входу/виходу персоналу та відвідувачів; створення перешкод для доступу до охоронного майна.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки економічними методами передбачає: реалізацію заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання господарських ресурсів; оцінку рівня сучасності та продуктивності матеріально-технічної бази, пошук резервів її покращення; підвищення рентабельності активів та конкурентоспроможності підприємства; фінансування заходів із прогнозування розвитку ринкової кон'юнктури, інституціонального регламентування фінансово-господарської діяльності та ресурсного забезпечення. Організаційно-технологічні методи спрямовані на підвищення ефективності управління безпекою шляхом впровадження на підприємстві міжнародних систем управління якістю. Інформаційні методи передбачають створення механізму оперативного реагування на загрози інформаційній безпеці та поширення негативної інформації про підприємство.

Заходами щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки даною групою методів виступають: аналіз, облік комерційної інформації; створення надійної системи захисту інформації та каналів її проходження; використання сучасних технологій

захисту інформації (систем кодування і шифрування). Застосування соціально-психологічних методів передбачає: реалізацію заходів матеріального стимулювання; створення ефективної системи морального заохочення працівників; підбір кадрів з урахуванням психологічних характеристик працівників; діагностику психоемоційного стану працівників; підтримку ініціативи; забезпечення перспективного соціального й професійного росту; інформування про результати праці; укладання договорів, взаємних зобов'язань, об'єднання інтересів працівників; бесіди, пропаганду та агітацію, призначені для поширення і роз'яснення політики керівництва у сфері фінансової безпеки; розробку правил поведінки; створення атмосфери корпоративного духу; формування сприятливого морально-психологічного клімату в колективі; формування неформальних комунікацій. В управлінні фінансово-економічною безпекою та складових управління підприємства необхідне застосовування всіх зазначених груп методів управлінського впливу, які реалізуються комплексно, безперервно та оперативно.

Представлені результати дослідження дають можливість дійти ряду висновків. Зокрема виявлено, що у сучасних ринкових умовах вмiла і ретельна організація процесу управління бухгалтерським обліком у більшості господарств переростає у суттєвий фактор ефективного та раціонального використання основних засобів суб'єктами господарювання. Це, у свою чергу, призводить до того, що міра раціональності управлінсько-облікового процесу набуває першочергового значення в рамках забезпечення успішного розвитку підприємств. З приводу цього було розроблено оптимізаційний механізм управління обліком основних засобів, який свiдчить, що якісно організована система управління обліком основних засобів у господарствах повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють весь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, ресстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації. Також для оптимізації процесу управління обліком основних засобів відповідно до сучасних умов господарювання, були виокремлені конкретні рекомендації, які згруповані в теоретико - схематичний напрям поступового впровадження у виробництво.

В той же час, спираючись на вимоги сучасності, а також проблематику ефективності управління обліком надходження та використання основних засобів, був розглянутий фінансовий аспект безпеки за для забезпечення ефективного їх функціонування. Вважаємо, що розроблені рекомендації дозволять підвищити якість та раціональність управління обліком основних засобів в контексті максимізації кінцевого прибутку.

Бібліографічні посилання

1. Бобина М. Стратегические альянсы в глобальной экономике / М. Бобина // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – №11. – С. 106 – 109.

2. Довгалюк Н. В. Ефективність використання та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств Центрального Полісся : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н. В. Довгалюк. – Житомир, 2010. – 20 с.

3. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / Л. О. Лігоненко. - К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. - 580 с.

4. Бутинець Т. А. Основні засоби: точка зору економіста / Т. А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – № 5. – С. 22–36.

5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / С.Ф. Голов. – К. : Центр нав. літ., 2008. – 522с.

6. Мойсеєнко І. П. Механізм управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. О. Шолок // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. – С. 141–146.

7. Орлик О. В. Напрямки формування надійної системи економічної безпеки суб'єктів господарювання / О. В. Орлик // Соціально-економічні аспекти розвитку економіки та управління : міжнар. наук.-практ. конф., 16-17 січня 2014 р. : матеріали конф. – Дніпропетровськ : «ФОП Дробязко С.І.», 2014. – С. 306–309.

8. Одношевна О.О. Сутність та елементи фінансово-економічних механізмів забезпечення сталого розвитку аграрного природокористування в умовах ринку/ О.О. Одношевна// Причорноморські економічні студії , випуск 8 – 2016– С. 165 – 169

© Кравченко М.В., Якубенко Ю.Л., 2017

5.4. Облік автотранспортного та ремонтно-технічного обслуговування сільськогосподарських підприємств

Основна діяльність ремонтно-технічних підприємств полягає у наданні послуг сільськогосподарським підприємствам з ремонту технічних засобів відповідно до укладених договорів. Такими підприємствами виступають ремонтні цехи, майстерні, станції технічного обслуговування, спеціальні будівельні й будівельно-монтажні кооперативи.

У ремонтній майстерні фактичні витрати на ремонт техніки облічують за замовленнями. Замовленням вважають кожний окремий ремонт складної машини або нескладних машин і сільськогосподарських знарядь одного найменування (наприклад, борін). Кожному замовленню присвоюють порядковий номер (шифр), який зазначають на всіх первинних документах, що стосуються даного замовлення. Перші кілька десятків номерів звичайно присвоюють поточним замовленням по ремонту нескладних машин і знарядь одного найменування, дрібному ремонту, іншим роботам, які виконують протягом року для окремих виробництв, відділків, бригад, ланок, ферм тощо. Ці замовлення не закривають до кінця року, хоча витрати на них щомісяця списують на відповідний рахунок з обліку витрат, інші замовлення закривають у міру закінчення і здачі робіт. Виготовлення запасних частин та інвентарю облічують по кожному найменуванню.

Автомобілі, трактори, комбайни, інші складні машини, які направляють у ремонт, оглядають інженер, або технік – механік, завідуючий майстернею в присутності механізатора, що працює на машині, яку здають у ремонт. При огляді ці особи встановлюють, які ремонтні роботи необхідно виконати, а також визначають перелік частин, деталей і вузлів, що підлягають заміні. За результатами огляду по кожному об'єкту заповнюють відомість дефектів на ремонт машин, якій присвоюють номер замовлення. Вона складається з таких розділів: характеристики колінчастого вала і циліндрів двигуна; опису дефектів деталей і вузлів та заміни запасних частин; витрати ремонтних матеріалів; оплати праці на ремонтних і монтажних роботах; загальної вартості ремонту.

Відомість дефектів заповнюють у двох примірниках. Один із них передають завідувачому складом запасних частин (комірникові) для завчасного підбору необхідних матеріалів, деталей і частин, а другий залишають у ремонтній майстерні як кошторис і нагромаджувальний документ, в якому відображають фактичні витрати на ремонт.

Відомості дефектів визначають трудомісткість ремонту, що є підставою для виписування нарядів на виконання ремонтних робіт. Відомість дефектів на об'єкти, по яких ремонт закінчений, разом із виробничим звітом ремонтної майстерні здають у бухгалтерію і після затвердження звіту керівником підприємства використовують для контролю за витратами на ремонт даного об'єкта.

Технічне обслуговування тракторів, комбайнів, машин, ремонт інших сільськогосподарських машин та інвентарю, виготовлення запасних частин, роботи для інших підрозділів підприємства (капітальне будівництво, промислові виробництва тощо), можна оформляти спеціальним замовленням. У ньому зазначають перелік робіт, їх кошторисну вартість, витрати запасних частин і ремонтно-технічних матеріалів, а також затрати праці. Замовлення на роботи для сторонніх організацій із дозволу керівника підприємства оформляють за письмовим зобов'язанням замовника, а при необхідності – з попередньою оплатою авансу.

У ремонтній майстерні на кожне замовлення відкривають окремий аналітичний рахунок у Журналі обліку витрат ремонтної майстерні. Тут обчислюють прямі витрати по кожному замовленню у розрізі таких статей: оплата праці, відрахування на соціальні заходи, запасні частини, ремонтно-технічні матеріали, паливо і мастильні матеріали, допоміжні матеріали, інші витрати. По кожній статті в першому рядку рахунка вказують ліміт витрат, передбачений кошторисом. Записи у Журналі обліку витрат роблять на підставі первинних документів: відомостей дефектів, накладних, лімітно-забірних карт, нарядів на відрядну роботу, рахунків – фактур та ін. У кінці місяця по кожному замовленню (рахунку) підбивають підсумки за місяць і з початку ремонту з метою контролю за дотриманням кошторису й узагальнення сум витрат. Таким чином, Журнал обліку витрат ремонтної майстерні є регістром аналітичного обліку витрат по кожному замовленню.

Підрозділи по здійсненню ремонтних робіт поділяються на основні, які мають пряме відношення до створення продуктів і послуг, які реалізуються споживачем, і допоміжні, які створюють умови для нормального перебігу виробничого процесу. Всі витрати по здійсненню ремонтних робіт поділяються на прямі та непрямі, які в момент здійснення не можуть бути віднесені на окремі види виконуваних робіт і підлягають розподілу.

Прямі витрати на ремонт кожного складного об'єкта (трактора, машини та обладнання) групуються у журналі обліку витрат ремонтної майстерні на аналітичних рахунках, відкритих за видами ремонтів (робіт), де роблять записи на підставі відомостей дефектів машин, лімітно-забірних карток, накладних, нарядів та ін. Витрати на ремонт інших сільськогосподарських машин та роботи, пов'язані з виготовленням виробів та інвентарю, обліковуються в розрізі видів (груп) робіт[3].

В журналі обліку витрат ремонтної майстерні можуть обліковуватися і витрати з ремонту та технічного обслуговування, проведених безпосередньо в бригадах.

Виробничі витрати ремонтної майстерні обліковують за встановленими статтями.

На статтю «Витрати на оплату праці» відносяться суми оплати праці, нараховані працівникам ремонтної майстерні, які зайняті ремонтом машин: токарям, слюсарям, майстрам та іншим.

По статті «Відрахування на соціальні заходи» відображають суми нарахованих зборів єдиного соціального внеску. Розмір таких нарахувань встановлюється Державним бюджетом на відповідний рік.

По статті «Сировина та матеріали» показують вартість запасних частин, ремонтних та інших матеріалів, витрачених на виконання робіт ремонтною майстернею.

По статті «Роботи та послуги» обліковують вартість виконаних для ремонтної майстерні послуг власних допоміжних та промислових виробництв, а також сторонніх підприємств та організацій.

На статтю «Витрати на ремонт основних засобів» відносять суми витрат на ремонт будівель, машин, обладнання та інших об'єктів, що використовуються у допоміжних виробництвах.

По статті «Амортизація основних засобів» відносять суми нарахованих амортизаційних відрахувань по об'єктах основних засобів.

По статті «Інші витрати» показують знос малоцінних та швидкозношуваних предметів, спеціального одягу, витрати, пов'язані із використанням природної сировини, платежі за обов'язкове страхування майна тощо.

По статті «Непродуктивні витрати», обліковують брак у виробництві, яким вважаються вироби, напівфабрикати, деталі, вузли та роботи, які не відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам і не можуть бути використаними за своїм прямим призначенням чи можуть бути використаними лише після виправлення.

У ремонтній майстерні існують ще й такі витрати, які не можливо віднести на будь-яке замовлення. Вони пов'язані з роботою майстерні в цілому і є загальновиробничими. Їх облічують на окремому аналітичному рахунку, відкритому у складі субрахунка 23 «Виробництво» в розрізі таких статей:

1. Основна і додаткова оплата праці управлінського та обслуговуючого персоналу (завідуючий майстернею, інженери, механіки, нормувальники та ін.);

2. Відрахування на соціальні заходи;

3. Електроенергія для виробничих потреб майстерні, освітлення тощо;

4. Амортизація основних засобів;

5. Поточний ремонт основних засобів;

6. Охорона праці й техніка безпеки (огорожа робочих місць, вентиляція, обладнання душових, сигналізація, протипожежні та інші заходи);

7. Інші загальновиробничі витрати (послуги автотранспорту, інших допоміжних виробництв та витрати, не враховані у попередніх статтях).

Загальновиробничі витрати ремонтної майстерні щомісяця відносять на окремі замовлення (об'єкти, що ремонтуються) пропорційно до прямої оплати праці по кожному замовленню, або іншої бази розподілу (площі приміщення, первісної вартості обладнання, годин прямої праці виробничих робітників або кількості годин технічного обслуговування), якщо

розподіляють непрямі витрати між окремими підрозділами ремонтного підприємства.

При проведенні ремонтних робіт необхідно враховувати одержані ремонтно-механічною майстернею послуги інших підрозділів. Для здійснення калькулювання виконаних робіт по ремонту, виготовленню засобів надані взаємопослуги можна оцінювати по нормативній (плановій) оцінці або використовувати метод послідовного розподілу, який передбачає послідовне віднесення витрат кожного допоміжного виробництва з врахуванням обсягу зустрічних послуг певного підрозділу.

Фактична собівартість виконаних робіт в ремонтно-механічній майстерні визначається щомісяця. У бухгалтерському обліку витрати відображаються за окремими замовленнями (групою однорідних замовлень). Зняті з відремонтованого об'єкта вузли і деталі оцінюються за справедливою вартістю (вартістю відновлення) або вартістю придбання. На вартість знятих вузлів (деталей) зменшуються витрати на ремонт об'єкта [2].

Фактична собівартість закінчених ремонтних робіт щомісяця списується на споживачів послуг.

Для визначення собівартості проведеного протягом року ремонту машин і списання витрат на споживачів до прямих витрат щомісяця додають загальновиробничі у порядку їх розподілу.

У кінці місяця підсумки витрат із Журналу обліку витрат узагальнюють у Зведеній відомості, де по кожному замовленню відображають: незавершене виробництво на початок місяця; витрати поточного місяця за кореспондуючими рахунками; суми відхилень від облікових цін по кожному рахунку; розподіл загальновиробничих витрат між замовленнями; загальну суму витрат поточного місяця по кожному замовленню. Таким чином, відомість використовують для узагальнення врахованих витрат ремонтної майстерні, розподілу відхилень від облікових цін і загальновиробничих витрат, визначення собівартості закінчених робіт, здійснення контролю за роботою ремонтної майстерні й складання Звіту 5.6с.-г. Витрати поточного місяця в розрізі кореспондуючих рахунків на основі вказаної відомості показують у Звіті, для чого передбачено спеціальний розділ. У звіті окремим рядком записують основні витрати, тобто ті, що, враховані в

журналі по окремих замовленнях, і загальновиробничі витрати ремонтної майстерні.

Поданий у бухгалтерію Звіт ретельно перевіряють, його дані порівнюють із розрахунково-платіжною відомістю по ремонтній майстерні, матеріальними звітами тощо. Після цього він є підставою для відображення витрат ремонтної майстерні на синтетичних і аналітичних рахунках. На основі звіту витрати на синтетичних рахунках записують у журналі-ордері № 5Вс.-г.

Фактичні витрати по виконаних ремонтних роботах і виготовленій продукції в кінці місяця списують із кредиту відповідного аналітичного рахунка «Ремонтно-механічні майстерні», на рахунок споживачів. Підставою для списання витрат ремонтної майстерні й закриття замовлень є додані до Зведеної відомості та Звіту накладні на здачу виробів на склад й акти приймання-передачі відремонтованих і реконструйованих об'єктів. Суми, враховані за місяць за поточними замовленнями, списують щомісячно як витрати по виконаних замовленнях незалежно від того, закінчені роботи по цих замовленнях до кінця місяця чи ні. Собівартість виконаних робіт і вихід продукції ремонтних майстерень записують у дебет відповідних рахунків.

Витрати по незакінчених роботах по ремонту, виготовленню запасних частин, основних засобів, малоцінних та швидкозношуваних предметів залишаються на аналітичному рахунку «Ремонтно-механічна майстерня» у вигляді дебетового залишку на кінець звітної періоду.

Приймання з ремонту тракторів, комбайнів, автомобілів, сільськогосподарської техніки здійснює комісія, яка оформляє акт прийняття з ремонту машин, а на двигуни, вузли і агрегати – накладну на приймання готової продукції.

Видачу замовникам готової продукції (відремонтованих машин, вузлів і агрегатів, виконаних робіт) оформляють накладною, в якій зазначають назву підприємства – одержувача, дату і номер акта, за який об'єкт було прийнято на ремонт, його назву і марку, прізвище представника, що одержав відремонтований об'єкт за дорученням підприємства. На основі накладної бухгалтерія ремонтного підприємства виписує рахунок – фактуру на оплату виконаних робіт.

Аналітичний облік відпущеної замовникам продукції має забезпечити наприкінці місяця дані щодо завершених робіт та проведення оплати.

Автомобільний транспорт є важливою складовою транспортної системи України. Автотранспорт організаційно формується в автотранспортні підприємства (підрозділи).

Основним призначенням автотранспорту щодо обслуговування сільськогосподарських підприємств є:

- виконання робіт та надання послуг, пов'язаних з організацією й обслуговуванням автотранспортного процесу;

- здійснення операцій, пов'язаних із придбанням матеріальних цінностей;

- проведення операцій з технічного обслуговування й ремонту транспортних засобів[1].

Особливістю діяльності автотранспортних підприємств (АТП) є однорідність виконуваних робіт і відсутність незавершеного виробництва. Особливістю обліку в АТП є оперативний облік випуску автомобілів на лінію та їхній технічний стан. Щоденно диспетчер складає разом з іншими службами диспетчерський рапорт, який є основою для використання його керівництвом АТП у прийнятті рішень технічної готовності парку автомобілів.

Бухгалтерський облік автотранспортних підприємств організовують за такими складовими.

У первинному обліку основним документом для відображення витрат і виконаних робіт вантажним автотранспортом є Дорожній лист вантажного автомобіля.

Інструкцією про порядок виготовлення, зберігання, застосування єдиної первинної транспортної документації для перевезення вантажів автомобільним транспортом та обліку транспортної роботи (затв. Наказом Мінстату України від 7 серпня 1996 р. № 228/253) встановлено такі типові форми єдиної транспортної документації:

- подорожній лист вантажного автомобіля у міжнародному сполученні (Типова форма №1-міжнародна);

- подорожній лист вантажного автомобіля (Типова форма №2);

- подорожній лист легкового автомобіля (Типова форма №3);

- перевезення пасажирів автобусами – форми 1-АП і 2-АП;
- товарно-транспортна накладна (Типова форма № 1-ТН);
- талон замовника (Типова форма № 1-ТЗ).

Згідно з даними подорожного листа вантажного автомобіля (легкового автомобіля, автобуса) здійснюють облік виконаної роботи з перевезення вантажів (пасажирів); витрат пального; нарахування заробітної плати водіям та іншим працівникам, які виконують автотранспортні роботи; розрахунків із замовниками.

Оформлений подорожній лист видається водію під розпис: форма № 1 (міжнародна) – на строк відрядження для виконання перевезення; форма № 2 – на один робочий день (зміну), за умови здачі водієм подорожного листа за минулий день роботи. На більший строк подорожні листи типової форми № 2 видаються тоді, коли водій виконує перевезення вантажів у міжміському сполученні понад одну добу відповідно до наказу чи розпорядження керівника.

При відрядній оплаті використовують щоденні листи, а при погодинній – також щоденні або місячні листи. Бухгалтерія видає подорожні листи працівникам відділу експлуатації під звіт і списує у видаток згідно з реєстрами. Реєстри складаються за даними Журналу обліку руху подорожніх листів. У журналі записується кожен подорожній лист, виданий водієві, і контролюється повернення подорожного листа диспетчеру. При видачі подорожного листа диспетчер обов'язково перевіряє за журналом задачу водієм попереднього листа, яку він фіксує своїм підписом. Журнал відкривається на кожен рік і всі подорожні листи в ньому починаючи з 01.01, суворо нумеруються з першого номера.

Перевезення вантажів автомобільним транспортом здійснюється при наявності належним чином оформлених товарно-транспортних накладних. Вони є підставою для списання матеріальних цінностей у вантажовідправника і оприбуткування їх у вантажоодержувача, а також для їх складського, оперативного і бухгалтерського обліку.

Перевезення вантажними автомобілями власних речей громадян за їх замовленнями здійснюється за подорожнім листом з додатком до нього квитанції прибуткового касового ордера на оплату транспортних послуг[3].

У подорожньому листі відображають результати роботи автомобіля. У цьому документі відображають завдання водієві та його виконання, кожну поїздку по пунктах прийняття і доставки вантажу, його найменування, масу згідно із товарно-транспортними документами. На підставі цього обліковець, використовуючи схему відстаней до основних пунктів, розраховує пробіг у кілометрах із вантажем і без нього, а також обсяг виконаної роботи в тонно-кілометрах, проставляє клас вантажу. Виведений загальний пробіг порівнюють із показаннями спідометра. На підставі одержаних даних обліковець у Дорожньому листі розраховує оплату праці водія і вантажників, а диспетчер записує витрати палива за нормою й фактично.

Подорожні листи обробляють автоматизованим або ручним способом. При автоматизованій обробці одержують таблицю, в якій відображені результати роботи автомобіля. При ручній обробці дані подорожніх листів переносять у накопичувальну відомість обліку роботи вантажного автотранспорту (форма № 38). В ній на кожного водія відкривають окрему сторінку. Запис проводять з подорожніх листів у хронологічному порядку, де відображають основні показники кожного подорожнього листа: використання робочого часу, пробіг, кількість перевезеного вантажу, виконаних тонно-кілометрів та виданого водієві палива, його витрачання за нормою і фактично, суму нарахованої водієві оплати праці, а також розподіл тонно-кілометрів між споживачами послуг. У Нагромаджувальній відомості зазначають також доплату за класність і премії. Це дає змогу зібрати в ній усю нараховану оплату праці кожного водія. За даними відомості визначають і залишок палива, що рахується за водієм. Ці показники повинні відповідати залишку палива в останньому подорожньому листі за відповідний місяць, що дає підставу для розрахунку економії чи перевитрати палива. У вільній графі Нагромаджувальної відомості доцільно фіксувати і витрати на поточний ремонт та технічне обслуговування автомобіля [2].

Витрати на експлуатацію вантажного автотранспорту групуються у зведеній накопичувальній відомості, записи в якій здійснюються на підставі дорожніх

листів, товарно-транспортних накладних тощо. Витрати відносяться на споживачів послуг автотранспорту виходячи з обсягу виконаних робіт в тонно-кілометрах та їх фактичної собівартості. При цьому витрати на перевезення людей та на роботу спеціальних машин списуються на відповідні об'єкти на підставі даних про кількість машино-годин (днів).

У разі ведення окремого обліку витрат на вантажні та пасажирські перевезення і на роботу спеціальних машин виникають цехові витрати автотранспорту, які розподіляються пропорційно машино-дням роботи.

Перевезення вантажів обліковується в тонно-кілометрах, а робота спеціальних машин та обсяг перевезень людей вантажним автотранспортом - в машино-годинах, кількість яких в кінці звітної періоду перераховується в машино-дні.

Окремо ведеться облік бланків суворої звітності. Типові форми єдиної первинної транспортної документації є документами суворої звітності, тому їх виготовляють згідно з затвердженими правилами і обліковують за встановленим порядком.

Документи суворої звітності мають певні особливості їх обліку:

- обов'язки щодо їх обліку, зберігання й використання покладаються на матеріально-відповідальну особу, яка визначається на автотранспортному підприємстві графіком документообороту;
- обов'язковим є ведення журналу реєстрації виданих бланків;
- видача бланків особі, на яку покладено обов'язки щодо реєстрації виданих і повернутих подорожніх листів, товаротранспортних накладних (ТТН), здійснюється за видатковою накладною;
- списання використаних подорожніх листів, ТТН проводиться за актом.

Аналогічно здійснюється облік ТТН і подорожніх листів автомобіля та автобуса.

Бланки подорожніх листів та ТТН, які використовуються автотранспортними підприємствами при наданні послуг є запасами відповідно до визначень запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси».

Облік наявності та руху бланків суворої звітності здійснюється на забалансовому рахунку 08 «Бланки суворого обліку». Такі бланки оцінюються за умовною вартістю в установленому порядку. Вартість визначається відповідно до вимог Інструкції №228/25 Міністерства статистики і Міністерства транспорту України від 7 серпня 1996 р. (0,1 мінімального розміру заробітної плати за один бланк подорожнього листа, один комплект ТТН).

Відображення господарських операцій з обліку бланків суворої звітності наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Кореспонденція рахунків з обліку бланків суворої звітності

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Видано кошти підзвітній особі на придбання бланків суворої звітності	372	301
2. Оприбутковано бланки суворої звітності: за первісною вартістю; за умовною вартістю (0,1 мінімального розміру заробітної плати)	201 08	372
3. Відображено податковий кредит з ПДВ	641	372
4. Списано (за актом) вартість використаних бланків: за вартістю, визначеною згідно методів списання запасів передбачених у П(С)БО 9 «запаси» і зафіксованих у Наказі про облікову політику автотранспортного підприємства; за умовною вартістю (0,1 мінімального розміру заробітної плати)	231	201 08

Облік наявності та руху автотранспортних засобів є складовою частиною обліку основних засобів. За цим напрямом кооперативами здійснюється:

- організація інвентарного, аналітичного синтетичного обліку рухомого складу за окремими моделями автотранспорту, ведення пооб'єктного обліку основних засобів із необхідними предметами комплектації;

- облік придбання основних засобів нарахування амортизації, списання автотранспортного об'єкта у разі ліквідації.

У зв'язку з тим, що формування собівартості послуг АТП здійснюється щомісяця, нарахування зносу доцільно проводити за нормою амортизації в розмірі 1/12 від визначеної річної суми.

Нарахування амортизації відображається кореспонденціями рахунків: перша - дебет рахунка 831 «Амортизація основних засобів» і кредит рахунка 131 «Знос основних засобів»; друга - дебет рахунка 23 «Виробництво» (91 «Загальновиробничі витрати») і кредит рахунка 831 «Амортизація основних засобів». Оскільки АТП, формуючи робочий план рахунків бухгалтерського обліку, може використовувати клас 8 «Витрати за елементами» затвердженого плану рахунків. Якщо на підприємстві не передбачається використання рахунків класу 8 «Витрати за елементами», то кореспонденція рахунків з нарахування амортизації буде наступною: дебет рахунка 23 (91) і кредит рахунка 131.

На АТП, на підставі чинних технічних нормативів, розробляють перелік операцій, які належать до технічного обслуговування, поточного ремонту, капітального ремонту без поліпшення об'єкта, капітального ремонту із поліпшенням об'єкту – модернізацією автотранспортних засобів. На виконанні роботи складають відповідні акти.

Ремонт і технічне обслуговування автомобілів можуть виконувати ремонтні майстерні, станції технічного обслуговування або інші сторонні організації.

Кореспонденція рахунків з обліку операцій по виконанню ремонтних робіт наведена в таблиці 2.

Підприємства та організації незалежно від форм власності включають витрати на всі види ремонту основних засобів до складу витрат на виробництво й реалізацію продукції (робіт і послуг), якщо сума витрат на ремонт разом з іншими витратами на поліпшення основних засобів протягом звітного року не перевищує 5% сукупної балансової вартості основних засобів другої й третьої груп, а по основних засобах першої групи – окремого об'єкта на початок звітного року, суму, що

перевищує 5%, списують у дебет рахунка 10 «Основні засоби»[3].

Таблиця 2

Кореспонденції рахунків з обліку операцій з виконання ремонтних робіт

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
	Дебет	Кредит
1. Підприємником виконано капітальний ремонт без поліпшення експлуатаційних якостей автомобіля	23	631
2. Підприємником виконано капітальний ремонт із модернізацією (поліпшенням експлуатаційних якостей автомобіля)	152	631
3. Вартість модернізації збільшує первинну вартість автомобіля – зарахування витрат після закінчення ремонтних робіт, завершення реконструкції на збільшення первісної вартості основних засобів	10	152
4. Відображення суми ПДВ	641	631
Витрати на поліпшення основних засобів при господарському способі		
5. Витрачені ремонтні матеріали, запасні частини, паливо, будівельні матеріали та інші виробничі запаси на поточний ремонт основних засобів	23, 915 92, 93	20 22
6. Відображаються витрати на капітальний ремонт основних засобів, здійснюваний в ремонтній майстерні, та будівель і споруд	233, 915	20, 22 132, 233
7. Проведено розподіл витрат з поточного і капітального ремонту основних засобів (пропорційно нарахований сумі амортизації, віднесений на об'єкти витрат) та на збільшення вартості основних засобів.	23, 91, 92, 93, 10	915

У процесі виробничої діяльності АТП для обліку окремих господарських операцій, пов'язаних із роботою

автотранспорту використовуються ще такі первинні документи: таблиць обліку роботи автопарку, Акт про поломку (пошкодження) автомобіля, Акт про технічний стан автомобіля, Акт про дорожньо-транспортну пригоду із матеріальним збитком (акт у разі аварії).

Облік запасних частин та автомобільних шин передбачає їх оперативний та аналітичний облік на складах і в бухгалтерії; формування цін на запасні частини; встановлення детального обліку запасних частин, обмінного фонду запасних частин та автомобільних шин на субрахунках і відображення руху запасних частин і автомобільних шин на синтетичних рахунках.

Синтетичний облік наявності та руху придбаних і виготовлених запасних частин, готових деталей, вузлів, агрегатів, які використовуються для проведення ремонтів і заміни зношених частин автотранспортних засобів, інструментів, а також автомобільних шин у запасі та в обороті, здійснюють на субрахунку 207 «Запасні частини» рахунку 20 «Виробничі запаси». На цьому ж субрахунку обліковують обмінний фонд устаткування, двигунів, вузлів, агрегатів, створюваний у ремонтних підрозділах підприємства.

До субрахунку 207 можуть відкривати такі субрахунки другого порядку:

2071 – запасні частини;

20711 – запасні частини придбані нові;

20712 – запасні частини, виготовлені на підприємстві;

20713 – запасні частини, непридатні до експлуатації;

2072 – обмінний фонд запасних частин;

20721 – придатні запасні частини обмінного фонду;

20722 – запасні частини обмінного фонду, що підлягають відновленню;

20723 – запасні частини обмінного фонду в ремонті;

2073 – автомобільні шини;

20731 – автомобільні шини в запасі;

20732 – автомобільні шини в обороті;

20733 – автомобільні шини в ремонті.

Бібліографічні посилання

1. Павлова Г.Є. Бухгалтерський облік у виробничих та агросервісних кооперативах [підручник з грифом Міністерства освіти

і науки України лист № 1/11-5512 від 15.04.14 р.] / За заг. ред. Плаксієнка В.Я./ В.Я. Плаксієнко, Л.О. Мармуль, Т.Г. Маренич, Т.Г. Камінська, М.І. Гордієнко, Г.Є. Павлова, С.В. Скрипник, О.В. Ільчак.- К. : Центр учбової літератури, 2014. – 448с.

2. Павлова Г.Є. Бухгалтерський облік в сільському господарстві України. [підручник з грифом Міністерства освіти і науки України лист № 14/182-990 від 04.05.05 р.] / В.Я. Плаксієнко , Письмаченко Л.М., Павлова Г.Є. та ін.// За заг.ред. В.Я. Плаксієнка. – Дніпропетровськ: Видавництво Овсяннікова, 2009. – 486с.

3. Павлова Г.Є. Фінансовий облік активів аграрних підприємств : [навчальний посібник з грифом Міністерства освіти і науки України лист № 1/11-8058 від 29.08.11 р.] / Г.Є. Павлова, О.В. Чернецька. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 393 с.

© Павлова Г.Є., Приходько І.П., 2017

5.5. Особливості документального оформлення приймання в ремонт тракторів, комбайнів, автомобілів і агрегатів на підприємствах агротехсервісу

Ефективність сільськогосподарського виробництва забезпечується системою його обслуговування, що передбачає створення і функціонування ринку сервісу технічного обслуговування і ремонту машин. Відсутність організаційно-методичного обґрунтування функціонування ринку агротехсервісних послуг та його облікового забезпечення, недосконалість економічних взаємовідносин між партнерами негативно впливають як на організацію сервісних послуг, так й на ефективність і надійність сільськогосподарського виробництва в цілому.

На сучасному етапі економічного розвитку сільськогосподарські підприємства різних організаційно-правових форм господарювання, які на своєму балансі мають парк сільськогосподарської техніки, зацікавлені в його ефективному функціонуванні, але не мають досвіду і технічної бази для здійснення їх ремонту.

Сьогодні підтримання машин в робочому стані власними силами шляхом їх ремонту у власних ремонтних майстернях стало проблемним через обмеженість фінансових ресурсів

сільськогосподарських підприємств. Збереження парку сільськогосподарської техніки можна досягти шляхом користування послугами ремонтно-обслуговуючих підприємств агропромислового комплексу.

Особлива роль у забезпеченні ефективного функціонування системи управління на підприємствах агротехсервісу належить його обліково-інформаційному забезпеченню яке повинне базуватися на прогресивних формах і методах його ведення, а специфіка повинна враховувати особливості сучасної технології і організації такого виробництва.

Аналіз діючих положень щодо обліково-інформаційного забезпечення ремонту сільськогосподарської техніки на підприємствах агротехсервіс дозволяє зробити висновок про нормативну неврегульованість питання щодо порядку документального відображення практично на всіх стадіях ремонту, зокрема й на стадії приймання машин у ремонт, що безпосередньо впливає на управління ремонтним виробництвом на підприємствах агротехсервісу.

Враховуючи вищезазначене, метою дослідження є критична оцінка та обґрунтування теоретичних положень та діючої практики документального оформлення приймання машин у ремонт, замовлень на виготовлення обладнання та виконаних ремонтних робіт на підприємствах агротехсервісу і розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо удосконалення його обліку.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

— дослідити та критично оцінити законодавче регулювання документального оформлення прийняття сільськогосподарської техніки в ремонт підприємствами агротехсервісу;

— визначити особливості капітального і поточного видів ремонту сільськогосподарської техніки, а також інших видів робіт на підприємствах агротехсервісу та обґрунтувати їх вплив на документальне оформлення приймання машин в ремонт та надати рекомендації щодо його удосконалення.

Чинним законодавством України прийняття в ремонт основних засобів до складу яких відносять трактори, комбайни, автомобілі, агрегати і вузли регламентовано здійснювати в таких первинних документах: типової форми Акт на приймання-здавання відремонтованих, реконструйованих та модернізованих

об'єктів (ф. №О32) [1] або спеціалізованої форми Акт приймання-здачі відремонтованих і реконструйованих об'єктів (ф. №ОЗСГ-2) [2]. Зазначені форми первинних документів застосовуються для оформлення приймання-здачі основних засобів із ремонту, реконструкції та модернізації, виконаних власними силами, або сторонніми організаціями (підрядниками). Для суб'єктів державного сектора регламентовано облік приймання в ремонт основних засобів здійснювати в Акті передачі на ремонт, реконструкцію та модернізацію основних засобів [3].

Проте затверджені форми первинних документів є загальними та не враховують особливості здійснення різних видів ремонту (поточний та капітальний), а також взаємовідносини між сільськогосподарськими підприємствами і підприємствами агротехсервісу.

Підприємства агротехсервісу у своїй діяльності ремонтні роботи сільськогосподарської техніки здійснює на підставі договору який заключає із сільськогосподарськими підприємствами.

На підприємствх агротехсервісу актуальним питанням є обґрунтоване встановлення відпускної ціни ремонту яке залежить від виду здійсненого ремонту (поточний або капітальний). При встановленні виду ремонту першочергово враховують технічний стан машини що ремонтується, а також такі показники як обсяг виконаних робіт і кількість спожитого пального машиною в міжремонтний період.

Так, відповідно до технічних умов, капітальний ремонт трактора передбачає повне відновлення відпрацьованих деталей, вузлів і агрегатів та максимальну відповідність їх технічного стану вимогам, що висувають до нових тракторів. Всі вузли, агрегати та машини в цілому проходять обкатку, регулювання та випробування.

При поточному ремонті трактора один з основних його агрегатів повністю розбирається і ремонтується. Інші агрегати і трактор в цілому належать технічному контролю і частковому розбиранню, необхідної для заміни зношених і пошкоджених деталей, збиранню, регулюванню, обкатці та випробуванню відремонтованих агрегатів і трактора вцілому.

Вид здійсненого ремонту (поточний чи капітальний) визначають на етапі приймання машин в ремонт, тому на цьому етапі доцільно визначити посаду особи яка відповідальна за

правильність встановлення виду ремонту. Дослідженнями встановлено, що найбільш компетентною особою з даного питання є посада інженера з прийому техніки в ремонт, про що рекомендуємо зазначити в наказі про облікову політику ремонтного підприємства.

При прийманні машин в ремонт доцільно складати *Приймально-здавальний акт*, форма якого буде залежати від виду ремонту і технічного стану техніки. На всі трактори, комбайні, автомобілі, агрегати і вузли, що надходять від господарств для ремонту, доцільно складати *Приймально-здавальний акт* у двох примірниках, з яких один надають замовнику, як документ, що підтверджує приймання, а другий примірник залишають в ремонтній майстерні і при індивідуальному методі обліку ремонту він служить замовленням на ремонт відповідної машини, агрегату або вузла. Залежно від виду ремонту доцільно складати різні форми приймально-здавальних актів.

Приймально-здавальний акт (на капітальний ремонт трактора, комбайна та комплектуючих одиниць) (рис. 1) доцільно використовувати при капітальному ремонті техніки. В даному акті необхідно зазначити інформацію щодо особи, яка приймає і здає в ремонт дану техніку; марку і номер техніки; виробітку відповідно до технічного паспорта. В окремому розділі акта «Технічний стан і комплектуючі» треба зазначити інформацію щодо переліку відсутніх деталей, а також наявність деталей, що були раніше відремонтовані способом, що виключає їх наступне відновлення при ремонті.

Особливо необхідним є відображення інформації щодо заміни гусениць або інших деталей, шин, кабіни. В цьому ж розділі акту також необхідно здійснювати розрахунки вартості деталей і вузлів, які необхідно поставити або замінити, зокрема: вартість капітального ремонту даного об'єкта, доплата за відсутні і такі що підлягають заміні вузли і деталі та їх загальна вартість.

Приймання техніки на поточний ремонт, приймання аварійної техніки або машин, технічний стан яких не відповідає вимогам технічних умов на капітальний ремонт, доцільно оформлювати *Приймально-здавальним актом (на поточний ремонт трактора, комбайна та їх комплектуючих одиниць)* (рис. 2).

Ремонтне підприємство
«Сільгосптехніка»

Приймально-здавальний акт №5

(на капітальний ремонт трактора, комбайна та їх комплектуючих одиниць)
від « 12 » січня 2017 року

Цей акт складено представником ремонтного підприємства «Сільгосптехніка» завідуючим ремонтною майстернею Борисовим Володимиром Григоровичем, з одної сторони, і представником радгоспу «Мрія» механіком Костюком Василем Даниловичем, з другої боку, на предмет здачі і приймання в ремонт трактора марки ДТ-75, шасі №186495, двигун №75612.

Виробіток з початку експлуатації або від останнього капітального ремонту 2000 га.

Технічний стан і комплектність

№ з/п	Найменування деталей	Номер деталі за каталогом	Кількість	Ціна за одиницю, грн.	Сума, грн.
	I. Відсутні деталі і вузли:				
	II. Деталі, що було раніше відремонтовані способом, що виключає їх відновлення				

Зворотній бік форми

№ з/п	Найменування деталей	Номер деталі за каталогом	Кількість	Ціна за одиницю, грн.	Сума, грн.
	III. Підлягають заміні: гусениці шини кабіна Разом	6700010	1	10 000	10 000 10 000

Транспортні витрати 1 000 грн.

Заключення – трактор ДТ-75 в капітальний ремонт прийнято з оплатою вартості ремонту по преїскуранту 5 000 грн. і доплатою за деталі і вузли, перелічені в розділі «Технічний стан і комплектність» даного акту в сумі 11 000 грн.

Всього на суму 16 000 грн.

ЗДАВ _____ Представник замовника В. Костюк

ПРИЙНЯВ – представник ремонтного підприємства В. Борисов

Рис. 1. Приймально-здавальний акт

(на капітальний ремонт трактора, комбайна та їх комплектуючих одиниць)*
*авторська розробка

Приймально-здавальний акт №6

від « 12 » січня 2017 року

Цей акт складено представником ремонтного підприємства «Сільгосптехніка» завідуючим ремонтною майстернею Борисовим Володимиром Григоровичем, з одной сторони, і представником радгоспу «Мрія» механіком Костюком Василем Даниловичем, на підставі письмової угоди №2 від 11 січня 2017 року, з другої боку, на предмет здачі і приймання в ремонт гічкозбіркової машини марка БМ-6, шасі №114215, двигун №192145.

Виробіток з початку експлуатації або від останнього капітального ремонту 3020 га.

Заключення – гічкозбіркою машина БМ-6 прийнято на поточний ремонт за узгодженою із замовником кошторисною вартістю, згідно довіреності від 10 січня 2017 року №5.

Дата узгодження 12 січня 2017 року.

Примітки. У разі неявки замовника у встановлений строк встановлена ремонтним підприємством кошторисна вартість вважається узгодженою.

ЗДАВ представник замовника В. Костюк

ПРИЙНЯВ – представник ремонтного підприємства В. Борисов

Кошторисна вартість ремонту в сумі 7 540 (сім тисяч п'ятсот сорок) грн 00 коп узгоджена.

Підпис представника замовника В. Костюк

Рис. 2. Приймально-здавальний акт

(на поточний ремонт трактора, комбайна та їх комплектуючих одиниць)*
* авторська розробка

В даному акті рекомендуємо відображати інформацію щодо виду ремонту і його кошторисної вартості, яка розраховується і погоджується окремо із кожним замовником. Представник замовника повинен надати довіреність на право узгодження кошторисної вартості ремонту і бути присутнім при дефектуванні зданої в ремонт машини. Результати дефектування є підставою для розрахунку кошторисної вартості ремонту. Якщо представник замовника не з'явився в обумовлений в акті строк на дефектування машини, тоді розрахована ремонтним підприємством кошторисна вартість ремонту даної машини вважається узгодженою.

Інші роботи, крім ремонту техніки, які виконує майстерня як на сторону, так і для власних потреб доцільно оформлювати *Замовленням на надання робіт (рис. 3)*, в якому зазначають перелік робіт, їх обсяг і строк виконання.

Ремонтне підприємство
«Сільгостехніка»

Замовлення №7 на виконання робіт

від «12» січня 2017 року

Прийнято від радгоспу «Мрія»

Адреса засовника:

Згідно договору №19 від 10 січня 2017 року

Попередня оцінка 111 000 грн.

Умови розрахунку – безготівкова форма

Назва робіт	Кількість або обсяг	Строк виконання
Виготовлення важелів тормазних	100	17.02.2017 р.

Замовлення здав *Р. Самойленко*

Замовлення прийняв *М. Козак*

Дозволяю до виробництва *В. Борисов*

Зворотній бік

Фактичні витрати

Заробітна плата робітників		Вартість запасних частин		Вартість ремонтних матеріалів		Всього
номери нарядів	сума, грн.	номери вимог-накладних	сума, грн.	номери вимог-накладних	сума, грн.	сума, грн.
66	122	35	232	62	330	684
143	406	63	1 810	45	2 020	4 236
170	496	17	190	31	1 820	2 506
167	159	38	890	53	500	1 549
129	299	190	12 300	11	110	12 709
152	107	34	710	16	1 080	1 080
І т.д.						
<i>Разом</i>	3 850	<i>Разом</i>	82 000	<i>Разом</i>	10 350	96 200
<i>Нарахування на заробітну плату</i>	847	<i>Нарахування на заробітну плату</i>	X	<i>Нарахування на заробітну плату</i>	X	847
<i>Разом прямих витрат</i>	4 697	<i>Разом прямих витрат</i>	82 000	<i>Разом прямих витрат</i>	10 350	97 047
<i>Загальновиборнічі витрати</i>	*		*		*	14 165
<i>Всього витрат</i>	*		*		*	111 212

Головний (старший) бухгалтер *М. Ковальчук*

Виконані роботи по цьому замовленню

Прийняв за дорученням №99

від 17 січня 2017 року *Б. Мазуров*

Рис. 3. Замовлення на виконання робіт (при виконанні робіт на сторону і для власних потреб)*

* авторська розробка

В окремому розділі необхідно зазначити інформацію щодо кошторисної (відпускної) вартості даного замовлення. Замовлення є підставою для виконання ремонтів і робіт, відпуску запасних частин і матеріалів, виписки нарядів. На зворотній стороні замовлення доцільно скласти звітну калькуляцію вартості виконаних робіт. Замовлення на виконання робіт необхідно виписувати у двох примірниках – для ремонтної майстерні і для замовника.

Всі приймально-здавальні акти на виконання як капітального, так і поточного ремонтів та замовлення на виконання інших робіт повинні підлягати реєстрації яку необхідно здійснювати в *Книзі реєстрації приймально-здавальних актів (замовлень)* (рис. 4) в якій рекомендуємо зазначити інформацію щодо назви замовника, назви і марки машини, агрегату чи вузла, виду ремонту, строку виконання замовлення, а також здійснювати відмітки про фактичне його виконання і пред'явлення рахунків до сплати.

Оформлений приймально-здавальний акт (або замовлення на надання робіт) доцільно записувати в Книгу реєстрації приймально-здавальних актів (замовлень) під окремим порядковим номером, який одночасно і буде номером відповідного замовлення. Цей номер потім проставляють на всіх первинних документах, яким оформлюють прямі витрати на замовлення.

Акти (замовлення), що надходять доцільно реєструвати в хронологічній послідовності. Нумерацію замовлень необхідно здійснювати з початку року. На кожне замовлення рекомендуємо виділяти кількість сторінок, виходячи із планового обсягу даного виду ремонтних робіт. На дрібні роботи замовнику виписують одне групове замовлення. За даними цієї книги буде здійснюватися контроль як за своєчасним виконанням замовлень, так і за пред'явленням рахунків на сплату за виконані ремонтні роботи.

Проаналізувавши законодавче регулювання організації документального оформлення приймання ремонтної продукції та враховуючи сучасні умови господарювання ремонтних підприємств агротехсервісу було встановлено наступне.

Ремонтне підприємство
«Сільгосттехніка»

Книга реєстрації замовлень з виробництва ремонтної майстерні на 2017 рік

№№ замовлень (актів приймання)	Дата	Назва замовника	Прийнято в ремонт				Строк виконання ремонту	Виконання замовлення		Пред'явлення раунка до оплати		
			Назва машини (агрегата, деталі, роботи)	Тип, марка	№ двигуна	Вид ремонту		Дата	№ накладної на здачу	№ рахунку	Дата	Сума, грн.
...												
5	12.01	Радгосп «Мрія»	трактор	ДТ- 75	75612	капітальний	12.02	12.02	181	246	12.02	16 000
6	12.01	Радгосп «Мрія»	гічкозбиральна машина	БМ- 6	192145	поточний	25.01	25.01	180	240	25.01	7 540
7	12.01	Радгосп «Мрія»	важелі тормозні, 100 шт			виготовлення	12.02	12.02	182	265	12.02	111 122
....		І т.д.										

Рис. 4. Книга реєстрації замовлень з виробництва ремонтної майстерні на рік *

* Авторська розробка

На сучасному етапі розвитку в Україні законодавством не регламентовано питання щодо організації документального оформлення підприємствами агротехсервісу приймання ремонтної продукції від сільськогосподарських підприємств. Було встановлено, що на документальне оформлення приймання техніки в ремонт має значення види ремонтних робіт, зокрема поточний ремонт, капітальний ремонт та інші роботи, які виконує ремонтна майстерня як на сторону, так і для власних потреб.

Надані пропозиції щодо документального оформлення приймання техніки в ремонт підвищать рівень організації обліку і контролю на спеціалізованих ремонтних підприємствах агротехсервісу.

Бібліографічні посилання

1. Типові форми первинного обліку, затверджені наказом Міністерства статистики України від 29.12.1995 року №352 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua/zakonodavstvo/podatkove-zakonodavstvo/normativno-pravovi-akti-z-pitan-kpr/nakazi/61770.html>

2. Спеціалізовані форми первинних документів з обліку основних засобів і інших необоротних активів сільськогосподарських підприємств та Методичних рекомендацій щодо їх застосування, затвердженні наказом Міністерства аграрної політики України від 27.09.2007 року №701 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:

http://www.uazakon.com/documents/date_b4/pg_gvnwsz.htm

3. Типові форми з обліку та сипання основних засобів суб'єктами державного сектору та порядок їх складання, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 13.09.2016 року №818 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1336-16>

4. Лінник В.Г. Калькуляція собівартості продукції сільськогосподарських підприємств: підручник для студентів економічних вузів / В.Г. Лінник; за ред.: Л.М. Лукашевич. — К.: Вища школа, 1986. — 176 с.

5. Лінник В.Г. Організація обліку в обслуговуючих ланках агропромислового комплексу: учбовий посібник / В.Г. Лінник М.М. Коцупатрій. К.: КІНГ, 1987. 108 с.

© Бірюк О.Г., 2017

5.6. Амортизація основних засобів: облік, удосконалення та проблемні аспекти

Продовольча безпека країни залежить від рівня розвитку підприємств сільського господарства, який пов'язаний матеріально-технічним забезпеченням аграрного виробництва. Диспаритет цін на сільськогосподарську та промислову продукцію, поглиблення кризових та інфляційних процесів у країні, низький фінансовий стан багатьох агропідприємств призвели до зниження обсягів капітальних інвестицій та значної зношеності більшості об'єктів їх основних засобів. У такій ситуації актуальності набувають питання інформаційне забезпечення управління матеріальними ресурсами, яке пов'язане з раціональною будовою фінансового податкового та управлінського обліків амортизації.

Особливе місце в дослідженні процесів глобалізації займає системний бухгалтерський облік. Забезпечення його ефективнішою реалізацією науково-пізнавальної, інформаційної, контрольної, прогностичної та соціальної функцій, як і гармонічне ставлення людини до навколишнього середовища, стають актуальною проблемою [1].

Інтеграція України в європейський простір потребує наближення облікової практики до вимог міжнародних стандартів і актуалізує глибинний аналіз економічної природи явищ та методології їх фіксування на рахунках обліку.

Питанням економічної сутності, методології обліку амортизації обліку основних засобів присвячені численні праці вітчизняних науковців, серед яких Н.Г. Виговська, С.Ф. Голов, М.Я. Демяненко, Г.Г. Кірейцев, В.Б. Моссаковський, М.Ф. Огійчук, В.Ф. Палій, Я.В. Соколов, М.Г. Чумаченко. Загальноновизнаними класичними працями з бухгалтерського обліку, зокрема амортизації, є видання Л.А. Беристайна, Ю. Бріхгема, М.Ф. Ван Бреда, Л. Гапенські, Е.С. Хендриксена.

У цих працях глибоко розкриті методологічні та практичні аспекти обліку амортизації, проте окремі аспекти відображення амортизаційних відрахувань в умовах ринкової економіки, враховуючи низький рівень фінансування відтворення основних

засобів галузі, потребують поглибленого вивчення, що зумовило проведення дослідження з даної теми.

Безумовно, амортизація є економічною основою відтворення засобів виробництва. Економічна суть її полягає в перенесенні вартості засобів виробництва на продукцію (роботу, послуги), що створюється, з метою відшкодування цієї вартості. За допомогою амортизації у вартості виробленої продукції відшкодовується суспільна праця, уречевлена в основних засобах. Таким чином, амортизація фіксує міру зношення основних фондів (технічних засобів), виражає величину зменшення їхньої вартості й акумулює кошти для фінансування оновлення засобів праці.

Разом із реалізацією продукції в грошову форму перетворюються й амортизаційні відрахування, що включають у собівартість продукції. Поступово нагромаджуючись, вони утворюють амортизаційний фонд, призначений для повного відновлення основних фондів [2].

Як грошова форма відшкодування засобів праці амортизація служить, насамперед, відтворенню зношених засобів праці у їхній натуральній формі (капітальне будівництво і придбання нових засобів). Тобто амортизація виступає як: наслідок і форма фізичного й морального зносу засобів праці; джерело відшкодування вартості тієї частини засобів праці, яка вжита на виробництві; фінансова база натурального відшкодування вжитої частини споживаної вартості й повного оновлення основних фондів, які вибувають з виробництва (реновація).

Серед найважливіших проблем бухгалтерського обліку не можливо не приділити увагу амортизації, її осмисленню, обліку, концепції формування амортизаційної політики, тому що амортизаційні відрахування є головним джерелом фінансування відтворення основних засобів підприємства. Як у вітчизняній, та і в зарубіжній літературі можна знайти багато різних трактувань поняття «амортизація», але усі вони мають єдину сутність – це об'єктивна економічна категорія, що відображає процес поступового перенесення частини вартості основних засобів і нематеріальних активів на собівартість продукції для акумуляції коштів на їх відтворення.

У міжнародних і національних стандартах амортизація розглядається як процедурні прийоми розрахунку її річних сум. За міжнародними обліковими стандартами «амортизація» - це

систематичний розподіл суми активу, що амортизується, протягом строку його корисної експлуатації [3], а в положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» «амортизація» - систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів за вирахуванням та умовами використання необоротних матеріальних активів [4].

Об'єктом амортизації є основні засоби (крім землі) в сумі їхньої вартості, що амортизується. Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта – це очікуваний період часу, протягом якого основні засоби використовуватимуться підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг). При визначенні строку корисного використання (експлуатації) враховується:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний і моральний знос, що передбачається;
- правові або подібні обмеження щодо строків використання об'єкта та інші чинники.

Вимоги П(С)БО №7 регламентують порядок нарахування амортизації в бухгалтерському обліку, а стаття 8 зазначеного Закону дає змогу визначити амортизацію основних фондів, сума якої застосовуватиметься при розрахунку величини оподаткованого прибутку (власне, зменшить об'єкт оподаткування).

Згідно із п.26 П(С)БО №7 метод нарахування амортизації вибирається підприємством з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід від їх використання. Якщо очікуваний спосіб отримання економічних вигід змінюється, може бути обраний інший метод нарахування амортизації.

Амортизація основних засобів може нараховуватися із застосуванням таких методів:

- прямолінійного;
- зменшення залишкової вартості;
- прискореного зменшення залишкової вартості;
- кумулятивного;
- виробничого.

Слід підкреслити, що метод амортизації підприємством обирається самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічних вигід від його використання.

Нарахування амортизації за новим методом починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації.

Питання про вибір джерел фінансових ресурсів на відтворення основних фондів вирішується з урахуванням багатьох факторів: вартості залучаємого капіталу; ефективності віддачі від нього; співвідношення власного і залученого капіталу; ступеня ризику різних джерел фінансування; економічних інтересів інвесторів і кредиторів [5].

Необхідно підкреслити різницю між термінами «знос» і «амортизація». Їх використовують для пояснення одного і того ж явища, проте вони відображають різні процеси. Знос – це фізичний і моральний процес зношування, втрата основними засобами їхньої вартості; амортизація – процес нагромадження фінансових засобів, який залежить від цілей фінансової політики. Окрім того, знос основних засобів – це завжди минулі реальні витрати, однак вони ще раз відображаються у поточному звітному періоді за методом нарахування, тим самим стаючи, як слушно підкреслює академік М.Чумаченко, віртуальними витратами, бо фонди, які зношуються, в процесі експлуатації не змінюють своєї форми й призначення до повного зносу [6].

Нинішній етап розвитку науково-технічного прогресу спричиняє швидкий моральний знос деяких об'єктів основних засобів. Якщо розраховувати термін корисного використання об'єкта, виходячи лише з фізичного зносу, існує можливість втрати економічного ефекту від використання основного засобу.

Вирішення цієї проблеми криється в порівняльному виборі терміну корисного використання об'єкта. Якщо темп оновлення технології, до якої відноситься основний засіб, достатньо високий, але термін його морального зносу менший за термін зносу фізичного, можна говорити про доцільність використання такого засобу. Строк корисного використання основного засобу при цьому рівний терміну морального зносу.

Стрімке зростання рівня зношеності є серйозною загрозою економічній безпеці сільськогосподарських підприємств, бо через це знижується якісний рівень їхнього основного капіталу, що унеможливує збільшення обсягів виробництва та безперешкодне протікання технологічного циклу. Інформація перетворилась на глобальний невичерпний ресурс людства, що

вступило в нову епоху розвитку цивілізації – інтенсивного освоєння інформаційного ресурсу і великих можливостей в управлінні [7, с. 35], тому органи державного управління приділяють велику увагу регламентації бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання.

Одним із головних питань обліку основних засобів як у податковому так і в бухгалтерському обліку, є визначення мінімального терміну корисного використання, який чітко регламентований Податковим кодексом. Мінімальні терміни по деяким активам перевищують реальний термін експлуатації основних засобів, що ускладнює нарахування амортизації на ці об'єкти (табл. 1).

Ще одним з дискусійних питань є методика відображення амортизації під час дооцінки активів. Як зазначає В. Мосаковський, держава дозволяє підприємству дооцінити необоротні активи, але вимагає спершу сплатити до бюджету ту суму податку, на яку має зменшитися прибуток під час податкового нарахування амортизації. Якщо розглянути ті процеси нарахування амортизації, що передбачені в Податковому кодексі України, то можна побачити серйозні порушення щодо нарахування амортизації взагалі. Наприклад, виникає питання, чи слід нараховувати амортизацію на будівлі чи інший об'єкт, якщо строк їх експлуатації давно минув, або на об'єкти, які після закінчення строку експлуатації використовувати не передбачено [9].

Проте головна проблема обліку амортизації в Україні полягає в тому, що вона втратила функцію відтворення основних засобів і є простим елементом витрат. Як зазначив М.Г. Чумаченко, принципові розбіжності під час визначення функцій амортизаційних відрахувань виникають у зв'язку з тим, що більшість учених беруть за основу облікову концепцію витрат без урахування економічного, фінансового і правового аспектів амортизації. Крім того, в умовах планової системи управління економікою основним джерелом інвестицій підприємств було централізоване фінансування капітальних вкладень. У нових умовах самостійності підприємств керівництво має перебудовуватися відповідно до ринкових умов, покладатися, насамперед, на власні можливості.

Таблиця 1

Класифікація груп основних засобів та мінімально допустимі строки їх корисного використання у Податковому кодексі України

Група	Мінімально допустимі строки корисного використання
Група 1 – земельні ділянки	-
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
Група 3 – будівлі споруди передавальні пристрої	20
	15
	10
Група 4 – машини та обладнання, з них:	5
ЕОМ, інші машини для автоматичного оброблення інформації (крім програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори і т.д., вартість яких перевищує 6000 грн	2
Група 5 – транспортні засоби	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
Група 7 - тварини	6
Група 8 – багаторічні насадження	10
Група 9 – інші основні засоби	12
Група 10 – бібліотечні фонди	-
Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	-
Група 12 – тимчасові нетитульні споруди	5
Група 13 – природні ресурси	-
Група 14 – інвентарна тара	6
Група 15 – предмети прокату	5
Група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Без централізованого фінансування, в першу чергу, слід використовувати внутрішнє джерело інвестицій – амортизаційні відрахування [7].

Однак сучасна практика не дає змоги чітко акумулювати кошти для відтворення основних засобів, бо суму амортизації відображають на рахунках витрат і на рекомендованому позабалансовому рахунку 09 «Амортизаційні відрахування». С.Г. Голов дійшов такого висновку, що депонувати кошти для придбання основних засобів на окремому рахунку справді не обов'язково, бо може виникнути ситуація, за якої підприємство у звітному періоді нарахувало амортизацію, але ще не продало продукції і не одержало виручку, що згідно з даними забалансового рахунку 09, означатиме, що фірма не використовує амортизаційних відрахувань на оновлення основних засобів [10].

Нові підходи до обліку амортизації основних засобів зумовлюють необхідність удосконалення первинних документів бухгалтерського обліку для детальнішого відображення інформації про об'єкти основних засобів, оскільки існуючі форми не в повному обсязі забезпечують інформацією бухгалтерів. З метою нарахування амортизації на основні засоби на підприємстві ТОВ «Мак» без здійснення додаткових вибірок і розрахунків, враховуючи, що інвентарна картка є уніфікованим документом, а для розрахунку амортизації за методами, передбаченими національними стандартами потрібні різні дані, пропонуємо здійснити її вдосконалення додатками, диференційованими за методами амортизації.

Щодо податкового обліку основних засобів на підприємстві уваги заслуговує організація обліку зміни (збільшення або зменшення) балансової вартості основних фондів, що є важливою ділянкою роботи в процесі функціонування баз даних для нарахування податкової амортизації. Слід зазначити, що збільшення балансової вартості може відбуватися внаслідок:

- введення в експлуатацію придбаних у постачальників, самостійно виготовлених, а також знятих з консервації об'єктів;
- використання коштів на фінансування витрат, з поліпшення основних фондів у процесі їх модернізації, реконструкції, капітального ремонту;

- передавання для використання з виробничою метою невикористаних основних фондів;
- проведення індексації балансової вартості основних фондів тощо.

Таким чином, для вдосконалення первинного обліку на агропідприємствах пропонується у фінансовому обліку вдосконалення уніфікованої інвентарної картки додатками, диференційованими за методами амортизації – «Розрахунок нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів за прямолінійним методом», «Розрахунок нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних за прискореним методом зменшення залишкової вартості» та «Розрахунок нарахування амортизації основних засобів та інших необоротних активів за виробничим методом».

Ми погоджуємося з думкою М.Г. Чумаченка, що амортизація є єдиним джерелом капітальних інвестицій, потребуючи вдосконалення відображення амортизаційного фонду в системі бухгалтерських рахунків. Сучасна методика відображення амортизаційного фонду на позабалансовому рахунку 09 не дає змоги якісно контролювати та цілеспрямовано використовувати кошти з метою відтворення основних засобів. Даний фонд доцільно буде обліковувати, використовуючи модель кругообігу капіталу, за якої кошти отримані, як виручка, покривають здійснені витрати, серед яких поточні зобов'язання перед постачальниками, за виплатами працівникам, за податками, за соціальним страхуванням, але також і містять суму амортизаційних відрахувань, закладену у собівартість виробленої продукції. Отже, амортизаційний фонд слід вважати грошовим резервом, кошти якого акумулюють на момент зарахування виручки на поточний рахунок.

Бібліографічні посилання

1. Кірейцев Г. Вплив глобалізації економіки на систему обліку в Україні / Г. Кірейцев, В.Литвиненко, Н. Мавріна// Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. - № 4. – С. 47 – 53
2. Павлюк І. Кореспонденція рахунків як основа для організації та ведення раціонального бухгалтерського обліку основних засобів / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. - № 10. – С. 13 – 16

3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / [пер. з англ.; за ред. С. В. Голова]. – К., - 2000. – 1272с.
 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» зі змінами та доповненнями, внесеними наказом МФУ від 18.06.2015 № 573// <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
 5. Сук Л. Облік основних засобів/ Л.Сук, П.Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2008. – №3. – С.40-50
 6. Ластовецький В. Бухгалтерський і податковий облік основних засобів: як об'єднати / В.Ластовецький // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – №8. – С.37-40
 7. Чумаченко М. Г. Ще раз про амортизацію як про важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства / Н. Г. Чумаченко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 11. – С. 3 – 7
 8. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 /[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
 9. Мосаковський В. Основні напрямки удосконалення обліку в Україні / В. Мосаковський, Т. Кононенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 6. – С. 35 – 40
 10. Голов С. Дискусійні аспекти амортизації / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 5. – С. 3 – 8
 11. Василішин С.І. Напрями вдосконалення обліку амортизації основних засобів сільськогосподарських підприємств / С.І. Василішин, В.Є. Тредіт // Бізнес Інформ. – 2014. - № 12. – С. 383-388
- © Лисанська А.Г., 2017

5.7. Інвентаризація як метод контролю в системі управління матеріально-технічним забезпеченням аграрних підприємств

На сьогоднішній день, питання матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств вимагають від керівництва прийняття управлінських рішень в умовах постійної недостачі коштів та дороговизни зазначених ресурсів.

В таких умовах паралельно з питаннями управління процесом постачання матеріально-технічних ресурсів, підвищеної уваги вимагають питання належного контролю за їх зберіганням та використанням. При цьому керівництво більшості

аграрних підприємств не надає належної уваги такому, давно відомому, методу фактичного контролю як інвентаризація.

Інвентаризації на підприємствах дуже часто проводяться формально і лише у випадках, що передбачені законодавством. Разом з цим, на нашу думку, значення інвентаризації, як методу контролю в системі управління матеріально-технічним забезпеченням аграрних підприємств досить суттєве.

Наявність повної і прозорої інформації про діяльність підприємства, безумовно, допомагає як самому господарству (з метою залучення необхідних засобів для подальшого розвитку), так і інвесторам (для оцінки своїх ризиків під час вкладання коштів).

В сучасних умовах господарювання, інколи ситуації складаються так, що первинні документи не завжди можуть охопити всі господарські явища, пов'язані з матеріальними ресурсами, в момент їх здійснення. Це пов'язано, як з природними втратами матеріальних цінностей через їх фізико-хімічні властивості, так і з наслідками стихійного лиха, помилками, розкраданнями чи зловживаннями.

Зрозуміло, що вище перераховані ситуації не дозволяють задокументувати їх в момент здійснення. У зв'язку з цим в процесі управління матеріально-технічним забезпеченням, виникає об'єктивна необхідність використовувати такі методичні прийоми і способи, які забезпечили б можливість відобразити в обліку вищезазначені явища і процеси. Зокрема це досягається за допомогою інвентаризації, визначеної як окремий метод бухгалтерського обліку, що дозволяє забезпечити відповідність фактичного стану об'єкта його обліковому відображенню.

Костенко Н. наводить таке визначення інвентаризації: «Інвентаризація – це метод підтвердження достовірності даних бухгалтерського обліку, що проводиться шляхом описування, підрахунку, виміру, зважування і оцінювання всіх залишків засобів і коштів за фактичною наявністю і зіставлення їх з даними бухгалтерського обліку» [1].

Більш коротко сутність інвентаризації розкриває Владімірська М.: «Інвентаризація - це перевірка фактичної наявності майна підприємства і співставлення даних інвентаризації з бухгалтерським обліком» [2]. .

В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ХІУ від 16 липня 1999 р. [3], не наводиться визначення сутності інвентаризації, але в повній мірі обґрунтовується її необхідність та розкривається мета. Закон наголошує: «Для забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємства зобов'язані проводити інвентаризацію активів і зобов'язань, під час якої перевіряються і документально підтверджуються їх наявність, стан і оцінка».

Аналогічна мета інвентаризації зазначена і в «Положенні про інвентаризацію активів та зобов'язань», затвердженому наказом Міністерства фінансів України № 879 від 02.09.14 року [4].

Разом з цим, вказаним Положенням передбачено обов'язковість проведення інвентаризацій не лише перед складанням річної фінансової звітності, а і в інших випадках (зміна матеріально-відповідальної особи, крадіжка та ін.). За таких умов зрозуміло, що метою інвентаризації є не лише підтвердити показники звітності, а і здійснення контролю за станом об'єктів на певний момент. Отже, інвентаризація виступає не лише як елемент методу бухгалтерського обліку, а ще і як елемент методу здійснення контролю. При чому інвентаризації можуть проводитися під час здійснення внутрішньогосподарського контролю за наявністю та станом матеріально-технічних ресурсів підприємства.

Інвентаризація досить давно була визначена як невід'ємна частина бухгалтерського обліку та господарського контролю, оскільки лише за наявності даних інвентаризації можна впевнено стверджувати, що звітність є достовірною. Ще в 1952 році у своїй праці «Інвентаризація як складова частина методу бухгалтерського обліку» проф. П.П. Немчинов зауважував: «Оскільки без інвентаризації не можна обліковувати реальний рух засобів та джерел і певна частина їх, хоча б і незначна, завжди буде невідображеною, через певний проміжок часу (місяць, квартал, рік), баланс і рахунки перестають точно відображати фактичну наявність господарських ресурсів, а відповідно, не можуть бути повноцінно використані для контролю за господарською діяльністю підприємства. Тут інвентаризація виступає знаряддям контролю та використовується для

досягнення відповідності фактичних залишків коштів та їх джерел даним обліку» [5].

Інший відомий науковець проф. Я.В. Соколов з приводу цього зазначав: «Обліковий працівник замість конкретного облікового об'єкта буде фіксувати дані з так званих первинних документів. І з цього моменту облікові дані й фактичний стан справ припинять бути адекватними. Бухгалтерія буде тільки ймовірною, а інвентаризації будуть вказувати тільки на репрезентативність інформації» [6].

Як бачимо, питаннями визначення сутності інвентаризації як методу бухгалтерського обліку так і методу господарського контролю займалося багато вчених, та найбільш повне визначення терміну «інвентаризація», на наш погляд, сформулював С.В. Бардаш, який зазначив «Під інвентаризацією слід розуміти перевірку та оцінку фактичної наявності об'єкта контролю, якому притаманний комплекс наступних господарсько-правових ознак: наявність розпорядчого документа; здійснення дій колегіальним органом; встановлення кількісних і якісних характеристик об'єкта; реєстрація та оцінка фактів, нормативно-правове регулювання, рахункова та бухгалтерська обробка документів; узагальнення та реалізація результатів; прийняття рішень» [7].

Таким чином, інвентаризація необхідна як для підтвердження даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності, так і для здійснення контролю за фактичним станом об'єкту, а враховуючи значення матеріально-технічного забезпечення для функціонування виробництва, інвентаризація матеріально-технічних засобів забезпечить не лише належний контроль за їх збереженням та використанням, а і надасть керівництву інформацію необхідну для прийняття управлінських рішень.

При цьому, слід зазначити, що в ході здійснення господарської діяльності сформувалося кілька видів інвентаризацій (рис. 1).

Необхідність проведення інвентаризації певного виду визначається керівництвом підприємства та нормативними документами.

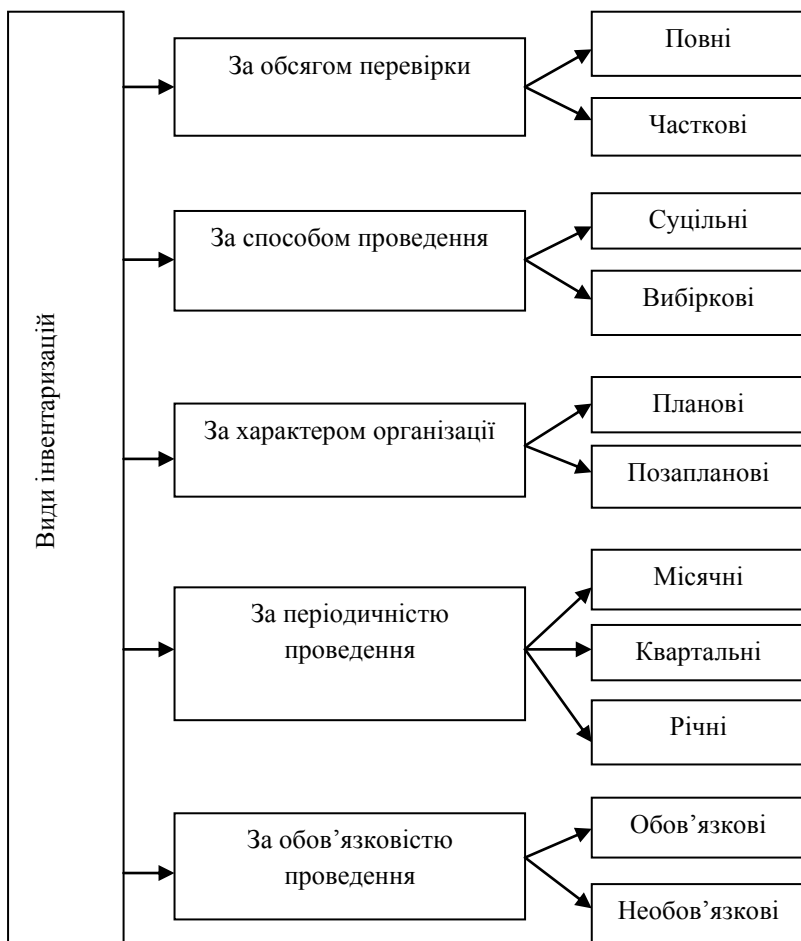


Рис. 1. Класифікація інвентаризацій

Важливо відмітити, що проведення інвентаризації на підприємстві вимагає здійснення певної послідовності дій, які повинні бути чітко витримані (таблиця 1).

Так, першим етапом проведення інвентаризації є видача наказу керівника щодо необхідності проведення інвентаризації та формування інвентаризаційної комісії. До складу такої комісії повинні входити представники керівництва підприємства,

представники бухгалтерії, працівники підприємства, що добре знають об'єкт, який будуть інвентаризувати та члени ревізійної комісії підприємства чи служби внутрішнього аудиту.

Таблиця 1

Етапи проведення інвентаризації в процесі контролю за станом матеріально-технічних ресурсів підприємства

Етапи	Оформлені документи під час інвентаризації	Функції бухгалтерського підрозділу
Підготовчий	Наказ керівника про проведення обов'язкової інвентаризації та затвердження комісії, розписки матеріально відповідальних осіб	Участь у розробці внутрішніх первинних і нормативних документів, визначення залишків майна й зобов'язань за обліковими даними
Натуральні перевірки	Акти інвентаризації, інвентаризаційні описи	Участь у перевірках, здійснюваних інвентаризаційними комісіями
Порівнювально-аналітичний	Акти інвентаризації, Порівняльні відомості	Перевірка даних, відображених в актах, і з'ясування причин відхилень облікових оцінок від поточних; підготовка пропозицій щодо відображення в обліку результатів інвентаризації
Підсумковий	Протокол інвентаризаційної комісії, затверджений керівником	Внесення бухгалтерських записів до облікових регістрів, зберігання документів з обліку результатів інвентаризації

Очолює комісію, як правило, керівник підприємства або його заступник. Якщо обсяг інвентаризації великий то можуть створюватися робочі інвентаризаційні комісії.

На цьому ж етапі необхідно провести підготовчу роботу щодо опрацювання документів, визначення залишків та перевірки вагових приладів.

Другим етапом є безпосереднє проведення інвентаризації та оформлення відповідної документації в якій фіксуються її результати.

На третьому етапі необхідно провести звірку фактичної наявності цінностей та даних обліку і визначити причини відхилень.

На четвертому етапі підводяться підсумки інвентаризації, складається протокол, який затверджує керівник підприємства та відображаються результати інвентаризації в обліку [8].

Отже, для якісного проведення інвентаризацій з метою контролю в процесі управління матеріально-технічним забезпеченням, необхідна розробка певної внутрішньої нормативної бази проведення інвентаризацій, яка повинна містити методики визначення реального стану об'єктів контролю, співставлення, оцінки та економічний аналіз одержаних в ході перевірки результатів щодо фактичної наявності об'єктів контролю та їх стану.

Внутрішньогосподарські локальні нормативні акти набувають особливого значення для сільськогосподарських підприємствах в умовах кризових явищ та непередбачуваних ситуацій, які спонукають аграрні підприємства бути готовими та організованими до адекватних дій в разі різкого коливання цін, стихійних лих, пожеж, розкрадання цінностей та ін.

Такі внутрішні акти значною мірою регулюють соціально-економічні, організаційно-управлінські, виробничі та трудові відносини на підприємстві. Слід зазначити, що для локальної нормотворчості на сільськогосподарських підприємствах з питань регулювання проведення інвентаризацій з метою контролю за станом матеріально-технічних ресурсів, на сьогодні існують наступні умови (рис. 2).

На нашу думку, на кожному рівні системи регулювання внутрішнього контролю повинен затверджуватись внутрішній норматив, що урегулює відповідний напрям виконання процедур контролю діяльності підприємства.

Відповідно, для регулювання порядку проведення інвентаризацій, на нашу думку, необхідно розробити внутрішній розпорядчий регламент яким би здійснювалося регулювання вказаної процедури.

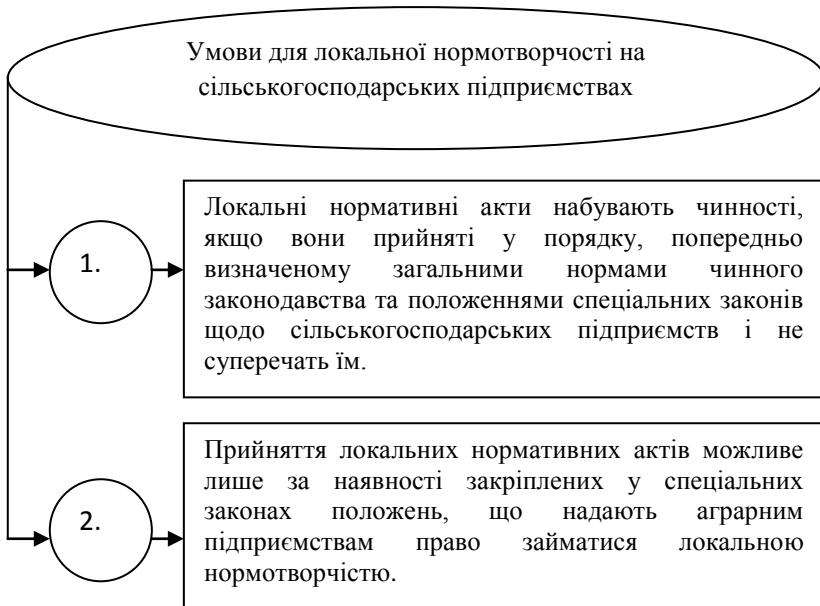


Рис. 2. Умови для розробки внутрішніх нормативних актів щодо інвентаризаційної роботи на підприємстві

При розробці такого внутрішнього документу повинна враховуватися специфіка діяльності сільськогосподарських підприємств, оскільки вони пов'язані з природно-кліматичними умовами, сезонністю, просторовою розосередженістю, неспівпадінням робочого періоду та часу виробництва.

Прийняття вказаного внутрішнього розпорядчого регламенту необхідне для конкретизації загальних норм чинного законодавства. Він повинен бути внутрішньо погоджений з іншими організаційними регламентами підприємства і відповідати положенням загальних та спеціальних законів, які займають визначальне місце в ієрархії нормативно-правових актів.

Реалізувати поставлене завдання, на нашу думку, можна шляхом розробки «Положення про організацію та проведення інвентаризацій на підприємстві». Найголовніше його призначення - це конкретизація загальних норм чинного законодавства в сфері організації інвентаризаційної роботи, для конкретного

сільськогосподарського підприємства стосовно його цілей та завдань.

За своїм статусом вказане положення буде внутрішнім нормативним документом, на підставі якого має організовуватися повсякденна інвентаризаційна робота на підприємстві, оцінюватися результати роботи інвентаризаційних комісій, визначатися їх обов'язки, порядок проведення інвентаризацій, а головне – порядок використання результатів інвентаризації.

Проект «Положення про організацію та проведення інвентаризацій на підприємстві» можна доручити розробити головному бухгалтеру підприємства при тісній співпраці з керівником. Після погодження всіх ключових питань вказане Положення має бути затверджене керівником підприємства і змінюватися лише за його розпорядженням.

Після затвердження, зміст вказаного Положення повинен бути доведений до відома членів тимчасової інвентаризаційної комісії та робочих інвентаризаційних комісій, якщо вони будуть створюватися на підприємстві.

На нашу думку, для забезпечення контролю в процесі матеріально-технічного забезпечення підприємства, «Положення про організацію та проведення інвентаризацій на підприємстві» має містити наступні відомості:

- нормативна база, щодо проведення інвентаризацій;
- відповідальність за організацію інвентаризації;
- контроль за проведенням інвентаризації;
- склад інвентаризаційної комісії;
- періодичність проведення інвентаризацій;
- порядок відображення результатів інвентаризацій;
- послідовність організації процесу інвентаризаційної роботи.

Таким чином, затверджене керівником «Положення про організацію та проведення інвентаризацій на підприємстві» значно покращить організацію інвентаризаційної роботи та дозволить використовувати її результати в процесі управління матеріально-технічним забезпеченням.

Як уже відмічалось, вказане Положення повинне відповідати іншим затвердженим на підприємстві внутрішнім розпорядчим регламентам (таблиця 2).

Таблиця 2

Характеристика локальних внутрішніх розпорядчих регламентів щодо організації інвентаризаційної роботи на підприємстві

Назва локального внутрішнього регламенту	Зміст	Строк дії
Наказ про облікову політику	Окремим пунктом зазначити: «Інвентаризації на підприємстві проводити на основі «Положення про організацію та проведення інвентаризацій на підприємстві»	Необмежений
Положення про організацію та проведення інвентаризацій на підприємстві	Має містити відомості щодо організації та проведення інвентаризацій на підприємстві	Необмежений
Календарний план інвентаризаційної роботи	Має містити перелік об'єктів та строки їх інвентаризації	На 1 рік
Наказ про проведення інвентаризації	Має містити вид інвентаризації, строки, суб'єкти та об'єкти її проведення	До її закінчення
Наказ про призначення постійно діючої інвентаризаційної комісії	Має містити склад комісії та її обов'язки	На 1 рік
Наказ про призначення робочих інвентаризаційних комісій	Має містити склад робочих інвентаризаційних комісій за кожним об'єктом інвентаризації та їх обов'язки	На 1 рік
Альбом первинних документів щодо відображення результатів інвентаризації	Перелік форм документів, які застосовуються підприємством для відображення результатів інвентаризації з числа діючих чи розроблені самостійно	Необмежений

Таким чином, проведені дослідження показали, що для належної організації та проведення інвентаризації на підприємстві необхідна ціла сукупність внутрішніх розпорядчих

регламентів, які повинні чітко відповідати один одному.

Застосування запропонованої сукупності регламентів, на нашу думку, забезпечить належне та своєчасне проведення інвентаризації і відображення її результатів в обліку та доведення інформації до керівництва з метою контролю в процесі матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств.

Бібліографічні посилання

1. Костенко Н. Проводимо інвентаризацію запасів // Податки та бухгалтерський облік / Н. Костенко. – 2005. – № 88. – С.14 – 18.

2. Владімірська М. Які накази потрібні для проведення інвентаризації / М. Владімірська // Складаємо накази підприємства: рекомендації та зразки: практичне керівництво «Бібліотека баланс». – 2015. – № 18. – С. 56 – 60.

3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1997 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. – Назва з екрану.

4. Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань: наказ Міністерства фінансів України № 879 від 02.09.14 // Баланс. – 2015. – № 85-86. – С. 21 – 34.

5. Немчинов П. Инвентаризация как составная часть метода бухгалтерского учета / П.Немчинов // Бухгалтерский учет. – 1952. - № 10.- С. 7-10.

6. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней /Я. В. Соколов. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. – 638 с.

7. Бардаш С.В. Інвентаризація: теорія, практика, комп'ютеризація / С.В. Бардаш. – Житомир: ЖУТУ, 2010. – 372 с.

8. Річна інвентаризація – 2015: проводимо правильно: практичне керівництво серії «Бібліотека «Баланс» / [головний редактор О. Целуйко]. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2015. – № 19. – 93 с.

© Саванчук Т.М., 2017

ДЛЯ НОТАТОК

ДЛЯ НОТАТОК

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ФІНАНСОВО-ОБЛІКОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО
РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Відповідальна за випуск -
д.е.н., професор *Демчук Наталія Іванівна*

*Матеріали подано в авторській редакції.
При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії
посилання на видання обов'язкове.
Висловлені у виданні думки належать винятково авторам.*

Формат 60x90/16. Ум. друк. арк. 30,22
Тираж 300 прим. Зам. № 87.

Видавництво «Пороги», 49000, м. Дніпро,
пр. Дмитра Яворницького, 60.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК №7 від 21.02.2000 р

ISBN 978-617-518-348-9