

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДВНЗ «ХЕРСОНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
КАФЕДРА ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ  
СИСТЕМИ ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ Й АНАЛІЗУ  
ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ  
ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ  
ЕКОНОМІКИ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Херсон – 2018

*Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ  
«Херсонський державний аграрний університет»  
(протокол № 10 від 15 травня 2018 р.)*

**Рецензенти:**

**Єрмаков О.Ю.,** доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України, завідувач кафедри економіки праці та соціального розвитку Національного університету біоресурсів і природокористування

**Маренич Т. Г.,** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка

**Сарапіна О.А.,** доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аудиту і оподаткування Херсонського національного технічного університету

С 91 Сучасний стан та пріоритети розвитку системи обліку, оподаткування й аналізу виробничо-економічної діяльності суб'єктів господарювання агропромислового сектору економіки: [колективна монографія] / за заг. ред. Л.О. Мармуль. – Херсон: Айлант, 2018. – 376 с.

ISBN 978-966-630-195-9

У колективній монографії розглядаються теоретичні та практичні основи сучасних трансформацій системи обліку і оподаткування, досліджено стан та напрями підвищення якості контролю й професійного аудиту, проаналізовано прикладні аспекти регулювання соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій.

Видання передбачене для науковців і практиків у сфері бухгалтерського обліку і оподаткування, керівників і фахівців підприємств, здобувачів закладів вищої освіти.

УДК 338.43:336.221:657

# ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА</b> (Ю.Є. Кирилов, д.е.н., ректор, Л.О. Мармуль, д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	7
---	---

## **РОЗДІЛ 1.**

<b>ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СИСТЕМИ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ</b> .....	9
---	---

1.1. Трансформація оподаткування прибутку аграрних підприємств в Україні (Н.П. Новак, д.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	9
1.2. Облікова інформація як складова системи управління підприємством (С.В. Скрипник, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	17
1.3. Обліково-контрольний процес формування фінансових результатів (А.Ж. Сакун, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	28
1.4. Облікова політика щодо витрат і результатів сільськогосподарської діяльності (С.В. Коваль, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	37
1.5. Розвиток системи оподаткування підприємств туристичного бізнесу в Україні (І.А. Романюк, к.е.н., Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка) .....	47
1.6. Методичні аспекти обліку забезпечень відповідно до національних та міжнародних стандартів обліку та звітності (В.Г. Корчагіна, к.е.н., Новокаховський гуманітарний інститут) .....	56
1.7. Організація бухгалтерського обліку на шляху інтеграції інтеграції (Л.А. Чайка, викладач – методист, Каховський державний агротехнічний коледж) .....	64

## **РОЗДІЛ 2.**

<b>АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КОНТРОЛЮ ТА СУЧАСНОГО ПРОФЕСІЙНОГО АУДИТУ</b> .....	73
---	----

2.1. Суть системи внутрішньогосподарського контролю та її елементів (О.В. Круковська, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	73
2.2. Проблеми та перспективи сучасного професійного аудиту в Україні (А.С. Пристемський, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	85

2.3. Організація внутрішньогосподарського контролю операцій з грошовими активами та дебіторської заборгованості (І.В. Шепель, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	93
2.4. Контролінг як система управління реальними інвестиціями підприємства (Є.С. Подаков, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	106
2.5. Контролінг як новий підхід до удосконалення системи управління підприємством (Т.С. Шепель, асистент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	114
2.6. Аналіз та прикладні аспекти страхування ризиків АПК в Україні (Г.О. Минкіна, к.с.-г.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	122
2.7. Систематизація етапності ефективного контролю виробництва продукції м'ясного скотарства (В.А. Ковтун, к.с.-г.н., доцент кафедри економічної теорії та аналізу, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	131

### **РОЗДІЛ 3.**

<b>ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ТА ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ .....</b>	<b>140</b>
---	------------

3.1. Аналіз залежностей та оцінювання детермінант впливу глобалізаційно-інтеграційних процесів на конкурентоспроможний розвиток вітчизняного сільського господарства (Ю.Є. Кирилов, д.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	140
3.2. Розвиток соціальної інфраструктури в умовах децентралізації влади і формування об'єднаних територіальних громад на селі (Л.О. Мармуль, д.е.н., професор, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	151
3.3. Оцінка конкурентоспроможності підприємств агропромислового сектору економіки (А.С. Мохненко, д.е.н., професор, Херсонський державний університет).....	160
3.4. Розвиток механізмів залучення та захисту інвестицій в аграрних підприємствах України (М.М. Ігнатенко, д.е.н., доцент, Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди).....	167
3.5. Теоретичні аспекти науково-технічного забезпечення інноваційного напрямку розвитку галузі рисівництва в Україні (Р.В. Морозов, д.е.н., професор, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет», О.І. Чекамова, к.е.н., Інститут рису НААН України) .....	177
3.6. Безпека продовольчого рівня агропідприємств як базовий елемент національної продовольчої безпеки (Н.В. Рунчева, д.е.н., доцент, В.К., Антошкін, к.е.н., доцент, А.С. Бритвенко, к.е.н., доцент, Бердянський університет менеджменту і бізнесу) .....	185

3.7. Особливості формування системи управління аграрними підприємствами в Україні (В.Г. Грановська, к.е.н., доцент, «Херсонський державний аграрний університет») .....	198
3.8. Продовольча та фінансово-економічна безпека в системі менеджменту аграрних підприємств (К.А. Пилипенко, к.е.н., доцент, Полтавська державна аграрна академія) .....	205
3.9. Продуктивність праці на підприємстві та резерви її підвищення (О.М. Федорчук, к.е.н., доцент, В.В. Ковальов, к.е.н., Херсонський державний університет) .....	226
3.10. Особливості впровадження маркетингового та логістичного управління в практику роботи вітчизняних сімейних фермерських господарств (І.В. Осадчук, к.с.-г.н., доцент, Т.В. Федорова, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	235
3.11. Особисті селянські господарства як форма мобільного дрібнотоварного виробництва (А.Ж. Сакун, к.е.н., доцент, Т.А. Гакал, аспірант, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	255
3.12. Методи оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств (С.І. Самайчук, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	265
3.13. Розвиток ринку продукції садівництва в Україні (Н.О. Аверчева, к.е.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	272
3.14. Стратегічна спрямованість збуту в умовах трансформації ринку (І.П. Пантюк, аспірант, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	286
3.15. Динамічний та структурний аналіз сектору підприємництва України (Н.М. Рудік, к.с.-г.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	294
3.16. Сучасні аспекти управління земельними ресурсами в українських реаліях (С.Ю. Боліла, к.с.-г.н., доцент кафедри економіки та фінансів, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	302
3.17. Стан фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад Херсонщини (Т.М. Стукан, аспірант, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	311
3.18. Особливості управління інвестиційною діяльністю у сільському господарстві (М.В. Савченко, аспірант, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	319
3.19. Напрями соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій (В.В. Чечоткін, аспірант, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	327

3.20. Шляхи підвищення економічної ефективності галузі вівчарства та розвиток підприємництва у галузі (В.О. Бойко, к.е.н., доцент, Л.О. Бойко, к.с.-г.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет») .....	338
3.21. Сучасний стан та пріоритети розвитку АПК та сільських територій України з використанням механізмів спільної аграрної політики ЄС (М.В. Минкін, к.с.-г.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	346
3.22. Оцінка інноваційного потенціалу <i>Linum humile</i> Mill як джерела волокнистої та целюлозно-паперової сировини в Україні (О.Л. Рудік, к.с.-г.н., доцент, ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет»).....	356

## ПЕРЕДМОВА

Сучасний розвиток економіки України пов'язаний із суттєвими змінами в структурі і формах власності, а також в організації й управлінні виробництвом. В умовах, коли здійснюються процеси інтеграції у європейський та світовий економічний простір, країні вдалося досягти вражаючих результатів у модернізації виробництва, впровадженні передової агротехніки й агротехнологій, збільшенні його обсягів і позиціонувати себе як світового виробника сільськогосподарської та продовольчої продукції. Вона відрізняється високою якістю та споживчими властивостями.

Проте проблеми, які стоять або можуть постати перед вітчизняними виробниками, є також досить суттєвими і мають тенденції до збереження (гостра конкуренція на аграрних ринках, вивіз капіталів, ризики невизначеності та ін.). Це має прямий вплив на економічну та продовольчу безпеку нашої держави і добробут її громадян, особливо сільських територій. За останні роки до існуючих проблем та викликів у сільськогосподарському виробництві додалися нові, часто ще більш значимі та болючі.

Мова йде про масштабне безробіття на селі й різке скорочення сільського населення; виснаження земельних ресурсів та звужене відтворення природної родючості ґрунтів; порушення науково обґрунтованих систем ведення сільськогосподарського виробництва та екологічних обмежень; структурні невідповідності у системі “рослинництво-тваринництво” з практичним згортанням останнього; надконцентрація виробництва й формування енерговитратної монокультури у значних масштабах та ін.

Вказане вимагає прийняття виважених, науково обґрунтованих управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможного аграрного виробництва на засадах соціальної відповідальності та з дотриманням екологічних імперативів. Ефективність управління в значній мірі залежить від якості, достовірності та повноти його обліково-інформаційного забезпечення, аналізу й контролю господарської діяльності й інших бізнес-процесів.

Без належного інформаційного представлення всіх конкурентних переваг, особливостей і тенденцій розвитку, ризиків та проблем аграрний сектор економіки, як складова національної економіки, не здатний забезпечити належний рівень інвестиційної привабливості суб'єктів господарської діяльності і сільських територій, подальші інноваційні перетворення й конкурентоспроможність національного аграрного виробництва в світовій господарській системі. Зважаючи на

вищезазначене, облік, аудит, контроль та аналіз результатів господарювання, розробка перспектив розвитку сільського господарства України набувають все більшої актуальності й практичного значення.

У даній монографії автори узагальнили і доповнили результати багатьох наукових досліджень та розробок з вказаної важливої проблематики. Значну увагу приділено дослідженню питань трансформації бухгалтерського обліку та звітності, аудиту й аналізу в контексті світових інтеграційних процесів, їх гармонізації та використання в управлінні у відповідності з вимогами директив ЄС. Розкрито необхідність поглиблення обліково-інформаційного забезпечення фінансів та оподаткування аграрних підприємств. Наукова праця розрахована для використання в науково-практичній діяльності здобувачами вищої освіти, аспірантами, викладачами вищих навчальних закладів, а також бухгалтерами, економістами, працівниками й менеджерами суб'єктів господарювання, іншими зацікавленими особами.



## РОЗДІЛ 1.

# ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИКА СУЧАСНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ СИСТЕМИ ОБЛІКУ І ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

### 1.1. Трансформація оподаткування прибутку аграрних підприємств в Україні

В умовах посилення конкурентної боротьби між країнами світу за залучення капіталу в національні економіки активізується процес цілеспрямованого використання прибуткового оподаткування як інструменту формування сприятливих умов для розвитку агробізнесу всередині країни, впливу на економічну активність суб'єктів господарювання, а також залучення прямих іноземних інвестицій. Для України як держави, що прагне зайняти гідні позиції у світовому господарстві і стати повноправним членом європейської спільноти, особливо в агросфері. Тому питання дослідження етапів реформування податку на прибуток підприємств та реакцій платників податків на такі новації набуває значної теоретичної актуальності і практичної ваги.

На сьогоднішній день податок на прибуток сільськогосподарських підприємств є основним податком для юридичних осіб. Це пояснюється тим, що саме прибуток є основною метою діяльності будь-якого підприємства, а даний податок може як стримувати, так і стимулювати його розвиток. Питома вага податку на прибуток підприємств займає майже 25,0 % в обсязі фактичних надходжень від основної діяльності.

Питання реформування податку на прибуток підприємств є досить спірним і викликає значний інтерес як у науковців, так і у осіб, які на практиці займаються господарською діяльністю. Дане питання досліджували: Коцупатрій М., Мармуль Л.О., Новак Н.П., Гречко А.В., Рудковська Ю.В., Трубіна М.В., Ковтунович Н.Л., Таптунова І.Л. та інші науковці.

Нині вітчизняний вектор податкового реформування спрямований на перехід від суто фіскальної до стимулюючої виробництва та ділової активності системи оподаткування підприємств. Складність цього процесу посилюється передусім тим, що реформування відбувається в умовах економічної кризи. Це породжує дефіцит фінансово-економічних ресурсів, різке падіння інвестиційної активності, значний відсоток збиткових

підприємств та високу соціальну напругу, пов'язану зі значним падінням рівня доходів та платоспроможності населення [1, с. 37].

В Україні досить тривалий час існували принципові розбіжності у визначенні податку на прибуток за даними фінансового та податкового обліку. Але в контексті євроінтеграційних процесів відбулись суттєві зрушення. З 2016 р. об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами. Він визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень Податкового кодексу України. Тобто, податок на прибуток тепер розраховується за даними фінансового обліку з урахуванням податкових різниць.

Слід прийняти до уваги, що категорію платників податку на прибуток у визначають відповідності за обсягом доходів. Якщо сума від будь-якого виду діяльності (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку менше 20 млн. грн., то платник податків має право вибору щодо застосування податкових різниць. Якщо сума доходів більше 20 млн. грн., то для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток потрібно розраховувати і використовувати податкові різниці [2, с. 37]. Таким чином, розбіжності між фінансовим та податковим обліком податку на прибуток стосуються насамперед великих та середніх підприємств-платників податків.

Податок на прибуток є найбільш складним і неоднозначним із всіх прямих податків, оскільки спрямований на вилучення частини чистого доходу суб'єктів господарювання. Існування прямо пропорційної залежності між розміром прибутку і сумами податку знижує мотивацію виробників щодо об'єктивності визначення бази оподаткування, викликає процеси ухилень від сплати, використання податкових «лазівок» при визначенні податкового зобов'язання [3, с. 33]. Поряд із цим, з моменту прийняття Податкового Кодексу України, кожен рік відбувається зміна порядку нарахування, сплати та форми податкової декларації з податку на прибуток.

Беззаперечно зазначені процеси ускладнюють облік податку на прибуток, породжують виникнення великої кількості помилок при його нарахуванні та сплаті, а відповідно, й нарахування штрафних санкцій. Неузгодженість законодавчих змін з існуючим порядком негативно впливає на процес ведення обліку на підприємствах. Серед основних

змін, що відбулись за останні п'ять років у механізмі нарахування та сплати податку на прибуток, варто виділити наступні:

Практично повністю змінено коло платників податку на прибуток-резидентів. Також, відповідно до законів № 909-VIII від 24.12.2015 р. [4] та № 652-VIII від 17.07.2015 р. [5] визначено умови, при дотриманні яких неприбуткові підприємства, установи та організації не є платниками податку на прибуток. Зазначені зміни уточнюють коло платників-резидентів, у яких виникають податкові зобов'язання щодо сплати означеного податку.

Починаючи з 2015 р., кардинально змінено об'єкт оподаткування, яким нині є фінансовий результат до оподаткування, визначений у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, відкоригований на податкові різниці. При цьому, податкові різниці враховуватимуть ті платники податку на прибуток, які мають дохід більше 20 млн. грн. на рік. Решта платників визначатимуть прибуток без коригувань (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових (звітних) років). Зазначена норма спрямована на максимальне зближення податкового і бухгалтерського обліку, що беззаперечно зменшить кількість помилок та непорозумінь при визначенні об'єкту оподаткування, час на адміністрування даного податку, а також сприятиме вирівнюванню реального податкового навантаження на бізнес.

Ставка податку на прибуток зменшилась з 23,0 % до 18,0 % (хоча планувалось з 2014 р. знизити її до 16,0 %). Скасовано ставку 5,0 % для суб'єктів ІТ-індустрії. Без пільгової ставки залишилися суб'єкти пріоритетних галузей економіки. Проте для окремих видів діяльності, зокрема страхової та букмекерської, податок на прибуток доповнений податком на дохід. На нашу думку, зниження податкової ставки при розширенні бази оподаткування не є стимулюючим чинником, оскільки в результаті розмір нарахованого податку буде більшим.

Змінено базу розрахунку авансових внесків при виплаті дивідендів. Розрахунок проводиться не з усієї суми дивідендів, а із суми перевищення дивідендів, що підлягають виплаті, над значенням об'єкта оподаткування за відповідний податковий (звітний) рік, за результатами якого виплачуються дивіденди, грошове зобов'язання щодо якого погашене. З метою розрахунку суми перевищення дивідендів, що підлягають виплаті, над значенням об'єкта оподаткування за відповідний податковий рік, необхідне одночасне дотримання двох умов: подана декларація з податку на прибуток за такий рік та повністю погашені

податкові зобов'язання, самостійно нараховані платником у такій декларації. В іншому випадку авансовий внесок з податку на прибуток нараховується на всю суму дивідендів.

Введені статті щодо врахування при визначенні фінансового результату податкових різниць, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів, при формуванні резервів (забезпечень), при здійсненні фінансових операцій. Як вже зазначалось вище, коригування фінансового результату до оподаткування на податкові різниці в обов'язковому порядку мають робити платники, у яких річний дохід перевищує 20,0 млн. грн. Ті ж платники, річний дохід яких не перевищує 20,0 млн. грн. мають право вибору щодо врахування податкових різниць при визначенні фінансового результату (про що робиться відповідна відмітка у податковій декларації). Таких платників за даними державної фіскальної служби України близько 95,0% [6].

За останні п'ять років бланк податкової декларації з податку на прибуток змінювався 4 рази (Накази ДПАУ № 114 від 28.02.11 р, № 1213 від 28.09.2011 р., Наказ Міндоходів і зборів № 872 від 30.12.13 р., Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.15 р.). Також постійно змінювалась кількість додатків до цієї декларації. Так у останній редакції кількість додатків зменшена з 14 до 9, виключені додатки: «інші доходи», «інші витрати», «сумнівна заборгованість», «офшорне», «патенти», «страхування», додано додаток «податкові різниці», а у всі інші – внесено зміни. Зокрема дуже змінився порядок заповнення додатка «авансові внески при виплаті дивідендів» і додатка «зменшення податку на прибуток», що пов'язано зі змінами відносно сплати авансового внеску при виплаті дивідендів, і порядку зменшення податку на прибуток на суму щомісячних авансових внесків, податку на нерухомість, авансових внесків податку на прибуток при виплаті дивідендів. Дивідендні аванси, як і раніше, зараховуються у зменшення податку на прибуток, але у випадку, якщо розмір авансів більше, ніж податок на прибуток, то перенести їх частину на наступний рік не можна.

Відбулися зміни у порядку подання податкової декларації. Відповідно до запровадженого ранжування платників податків, серед них можна виділити чотири основні групи. Це новостворені платники податку; виробники сільськогосподарської продукції; платники податку, у яких річний дохід, за вирахуванням непрямих податків, визначений за показниками Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), за попередній річний звітний (податковий) період, не перевищує 20,0 мільйонів гривень та платники, річний дохід яких перевищує 20,0 млн. грн.). Також податкові періоди нині є різними: для перших трьох

груп встановлено річний податковий (звітний) період, а для останньої – податковими (звітними) періодами для податку на прибуток вважаються календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік, а декларація заповнюється наростаючим підсумком.

Починаючи з 2015 р. фінансовий результат до оподаткування зменшується на суму нарахованих доходів від участі в капіталі інших платників податку на прибуток підприємств, платників єдиного податку четвертої групи та на суму нарахованих доходів у вигляді дивідендів, що підлягають виплаті на його користь від інших платників податків, які сплачують авансові внески з податку на прибуток при виплаті дивідендів [7, с. 143].

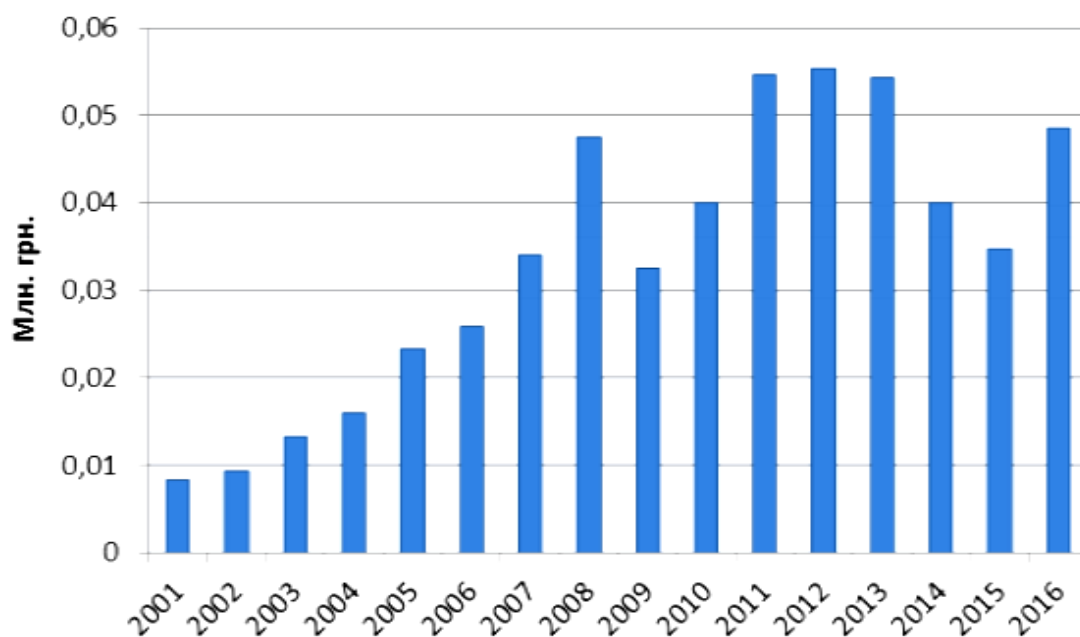
В Україні з 2015 р. запроваджена класична європейська модель податку на прибуток підприємств, згідно з якою базовим показником для розрахунку об'єкта оподаткування є бухгалтерський фінансовий результат до оподаткування, який в подальшому коригується на різниці визначені Податковим кодексом України. Тобто об'єкт оподаткування повинен розраховуватись на підставі даних фінансової звітності платника податків, у зв'язку із чим податковим органам надано право проводити перевірку правильності ведення бухгалтерського обліку для податкових цілей. Класична європейська модель оподаткування прибутку підприємств є найпоширенішою серед країни ЄС (окрім Естонії), більшість яких входять до Організації економічного співробітництва та розвитку [8, с. 38].

Але це не означає, що вона є безпроблемною та прийнятною для України. Практичні наслідки такої ситуації наочно демонструють такі цифри: в Україні існують 269 тис. платників податку на прибуток. За перший квартал 2016 р. декларацію з податку на прибуток подали 21 тис. платників (з доходом вище 20 млн. грн. на рік). Прибутковими виявилися всього 12935 платників, які забезпечили надходження до бюджету в розмірі 13,7 млрд. грн. Причому 11,2 млрд. грн. з них забезпечили всього 1086 платників – як правило, компанії з іноземними інвестиціями та державні підприємства.

Це ті платники, модель поведінки яких приблизно постійна – вони платять податок і розподіляють дивіденди. В цей же час існуюча модель податку на прибуток дає можливість маючи реальний прибуток не платити податок взагалі або сплачувати його за ставкою від 0,0 до 5,0 %. Складні правила розрахунку податку та існування легальних механізмів оптимізації призводять до максимального навантаження на сумлінних платників податків [9, с. 246].

Вирішити проблему може застосування податку на виведений капітал або податку на розподіл прибутку.

В Україні така модель уперше була запропонована законопроектом «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо податкової лібералізації» №3357 від 26.10.2015 р. яким пропонувався перехід до податку на розподілений прибуток за ставкою 15,0 %. Деякі положення згаданого законопроекту втілилися у Законі України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 р.» від 24.12.2015 р. №909-VIII поряд із яким ідея податку на розподілений прибуток виявилася для України занадто революційним, тому не була прийнята як у парламенті, так і в уряді не дійшли до однозначної думки й в експертному середовищі. На рис. 1 можна побачити розмір податкових надходжень з податку на прибуток підприємств в Україні з 2001 по 2016 рр.

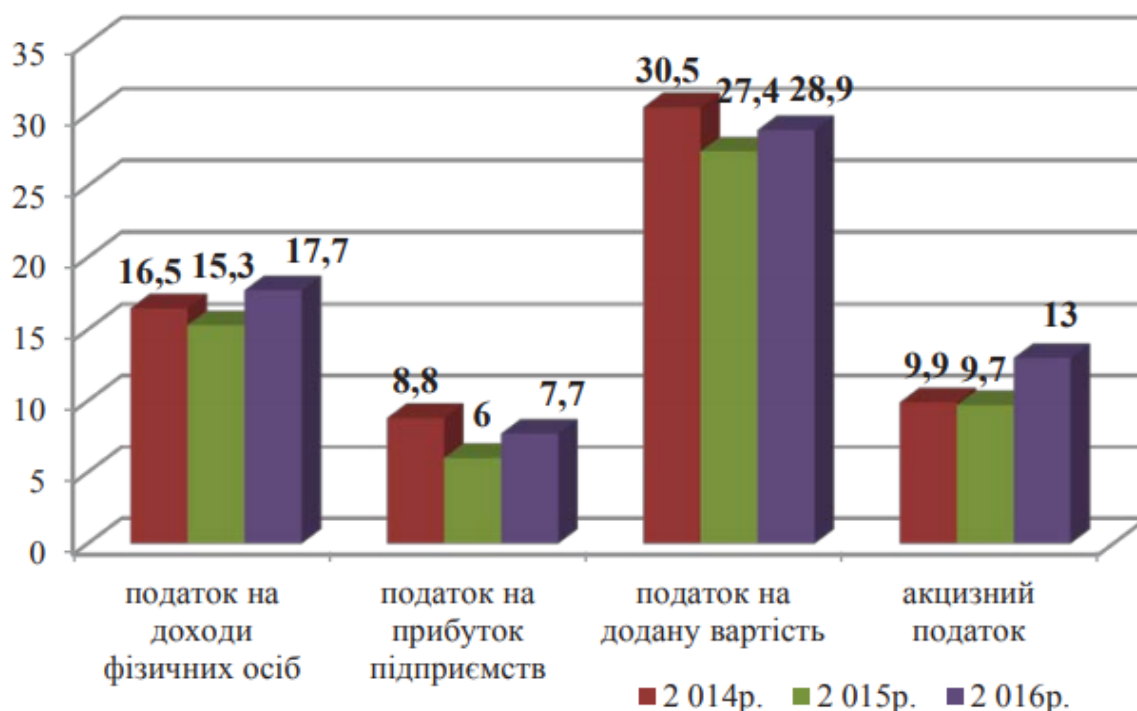


**Рис. 1. Розмір податкових надходжень в Україні з 2001 по 2016 рр.**

Виходячи з наведених даних можна зробити висновок, що збільшені суми податкових надходжень надходження податку на прибуток зменшуються. Враховуючи статистику надходжень від податку на прибуток підприємств в останні роки та переоплати цього податку, можна сказати, що цей податок наразі не є бюджетоутворюючим. За результатами 2015 р. надходження від податку на прибуток до Державного бюджету склали 34,7 млрд. грн., а переоплати – близько 24 млрд. грн.

Податок на прибуток в Україні шкідливий для стимулювання підприємницької активності. Сутність податку на прибуток – він є інструментом прямого вилучення капіталу у власника, шляхом визначення розрахунковим чином податкової бази – «прибуток». Сучасні тенденції розвитку економіки наглядно демонструють, що її «тінізація» великою частиною приходиться саме на нарахування та стягнення податку на прибуток.

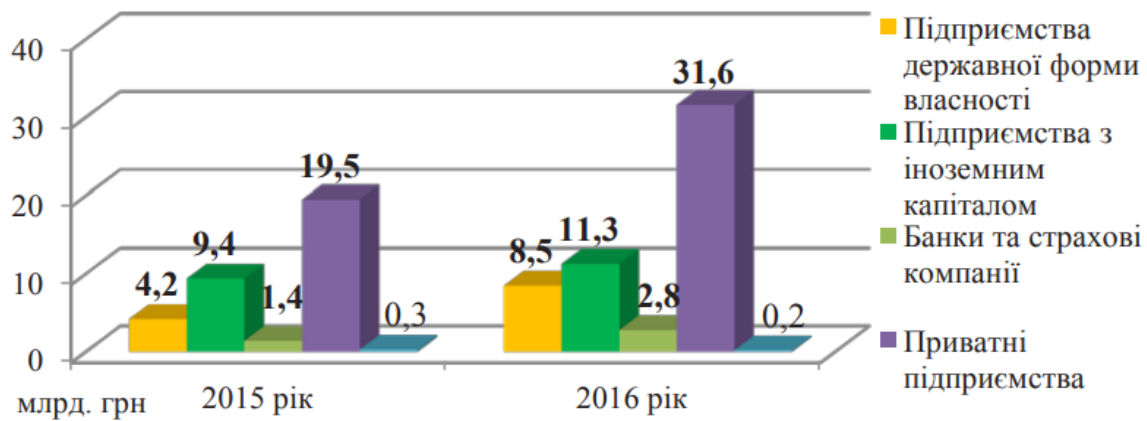
В сегменті податкових надходжень питома вага податку на прибуток суттєво зросла до 7,7% порівняно з 6% попереднього року (рис. 2).



**Рис. 2. Питома вага податку на прибуток в порівнянні з іншими бюджетоутворюючими податками в доходах зведеного бюджету України за 2014-2016 рр.**

Джерело: розроблено автором за даними [10]

При порівнянні надходжень до державного бюджету з податку на прибуток до державного бюджету в розмірі його окремих складових помітно, що приріст відбувся в усіх секторах. Найбільше зростання обсягів надходжень показали приватні підприємства (12,0 млрд. грн.), при тому, що в попередньому році цей сектор найсуттєвіше скоротив відрахування. Підприємства державного сектору, а також фінансові організації (банки та страхові компанії) збільшили сплату податку більш, ніж удвічі (рис. 3).



**Рис. 3. Надходження з податку на прибуток підприємств різних форм власності у зведений бюджет України у 2015-2016 рр.**

Джерело: розроблено автором за даними [10]

Отже, податок на прибуток є одним з вагомих фіскальних важелів регулювання економічних процесів: нагромадження капіталу, інвестицій, підприємницької активності в агросфері, сукупного споживання тощо. Запровадження та зміна, майже щороку, правил оподаткування податком на прибуток, не дає можливості суб'єктам господарювання детально вивчити та правильно застосовувати у своїй діяльності норми податкового законодавства. Незважаючи на зближення бухгалтерського та податкового обліку, його ведення все ще залишається громіздким і витратним.

У цілому, підтримуючи нову концепцію оподаткування прибутку підприємств, вважаємо, що діючий податковий механізм містить ряд проблемних питань, розв'язання яких потребує створення більш чіткої методологічної бази, що забезпечить високу результативність прийнятих у Податковому кодексі змін. Якісне вдосконалення порядку оподаткування прибутку аграрних підприємств сприятиме зменшенню витрат часу і коштів суб'єктів підприємницької діяльності на ведення податкового обліку та сплату податків, а також спрощенню адміністративних процедур підготовки фінансової звітності.

Список використаних джерел до п.1.1.

1. Боровик П.М. Недоліки оновленого механізму справляння податку на прибуток підприємств / П. М. Боровик, Б.С. Гузар // Молодий вчений. – 2015. – № 3 (18), Ч. I. – С. 35-39.
2. Тулуш Л.Д. Реформування механізму прямого оподаткування сільськогосподарських підприємств /Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2014. – № 10. – С. 34-45.



3. Тулуш Л.Д. Визначальні чинники формування податкового механізму в аграрному секторі економіки / Л.Д. Тулуш, Н.М. Малініна // Сучасність. Наука. Час. Взаємодія та взаємовплив: матер. Міжнар.ї наук.-практ. інтернет-конф. (23-25 листопада 2011 р.). – К. : ТОВ “ТК Меганом, 2011. – Ч.2. – С. 32-34.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон від 24.12.2015 р. №909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>
5. Податкова реформа 2015 основні зміни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vcourse.ua/ua/business/nalogovaya-reforma-2015-osnovnye-izmeneniya.html>
6. Мошняга Б.Б. Оподаткування прибутку підприємств в контексті нововведень Податкового Кодексу України // Режим доступу: <http://intkonf.org/moshnyaga-b-b-opodatkovannya-pributku-pidpriemstv-vkonteksti-novovveden-podatkovogo-kodeksu-ukrayini/>
7. Ногінова Н.М. Необхідність реформування податкової політики України в умовах євроінтеграції / Н.М. Ногінова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : зб. наук. пр. – 2014. – Вип. 25. – С. 141-145.
8. Безверхий К. Облік і звітність розрахунків за податком на прибуток в умовах законодавчих змін / К. Безверхий, С. Ковач // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 4. – С. 34-43.
9. Удосконалення оподаткування прибутку підприємств в Україні / Т.І. Єфименко, Л.Г. Ловінська [та ін.]. – К.: ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. – 526 с.
10. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік // Режим доступу: [www.ibser.org.ua](http://www.ibser.org.ua)

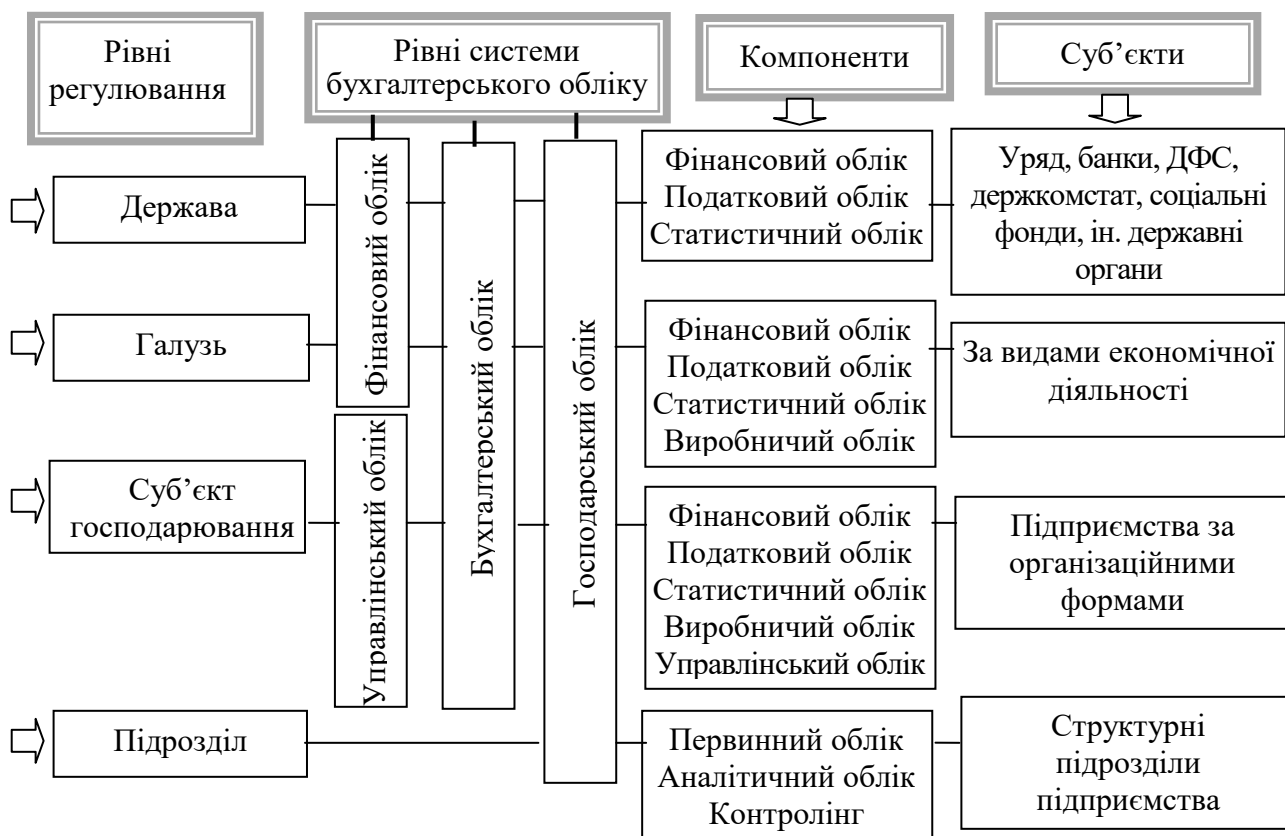
## **1.2. Облікова інформація як складова системи управління підприємством**

Облікова інформація є основною в процесі управління суб'єктом господарювання і безпосередньо пов'язана з об'єктом управління. Адже за її допомогою здійснюється попередній, поточний і подальший контроль за об'єктом, а також зв'язок із економічним середовищем, в якому функціонує суб'єкт господарювання. В системі обліку інформація формується відповідно до ієрархічності рівнів управління, де кожному рівню управління відповідає адекватний рівень обліку як системи створення інформації необхідної для прийняття управлінських рішень. Так, набуття інформацією великого значення для системи управління вирішує питання стратегічного розвитку господарюючих суб'єктів,

проте збільшення її обсягів не гарантує якості. Це зумовлює необхідність дослідити поняття якості облікової інформації, яка справляє прямий вплив на систему управління. Якість інформації – це її здатність створювати адекватний образ об'єкта в свідомості одержувача. Отже, саме адекватність є властивістю, яка визначає якість інформації.

Облікову систему зазвичай розглядають як складову системи управлінського процесу. Розвиток інформаційних динамічних процесів вимагає створення і розвитку інформатизації, переходу до нового, багатомірного розуміння інформаційних процесів, соціальної ролі інформаційного ресурсу. Облік як обов'язковий елемент управління передбачає дію системи обліку за принципом багатоваріантності – з метою забезпечення координації, взаємодії і узгодження окремих елементів управління та досягнення стратегічних цілей.

В системі бухгалтерського обліку структурно впорядковані всі її структурні частини та визначена їх функціональна залежність і взаємодія. Так, виділяють такі рівні системи обліку, як регулювання, управління, контроль та практичне застосування [1]. Перша сфера охоплює державний і галузевий рівні, а друга – різні форми підприємств та їх підрозділи (рис.1).



**Рис. 1. Структурні частини системи бухгалтерського обліку в управлінні суб'єктом господарювання (згруповано за даними [1,2])**

Усередині кожної сфери і між ними циркулює потік інформації. Причому сфера управління і контролю надає так звану «ідеальну» економічну інформацію у вигляді інструкцій і нормативів, а практична сфера – «реальну» звітну інформацію про доходи, витрати, результати, ресурси та капітал. Обліковий процес формування облікової інформації суб'єкта господарювання також базується на трьох етапах:

- первинний облік, який включає процес документування та оцінки господарських явищ і процесів;

- поточний облік, де відбувається процес облікової реєстрації господарських операцій на бухгалтерських рахунках та в облікових регістрах;

- підсумковий облік, який узагальнює дані поточного обліку в бухгалтерській звітності.

Компоненти системи діють взаємозалежно за визначеними зв'язками. Завдяки зворотним зв'язкам у системі можуть відбуватися процеси цілеспрямованої діяльності й управління. Саме зворотний зв'язок забезпечує відносну стійкість системи, дає змогу формувати повторювані процеси. Отже, для потреб управління необхідна система обліку, яка забезпечує координацію, взаємозв'язок і погодження окремих елементів управління з метою досягнення основних цілей і стратегій, тому функції системи обліку свідчать про його багатовимірність (рис. 2).

З точки зору управління, система обліку в цілому виконує завдання впорядкування вхідної та вихідної інформації. Тобто певні види обліку виділяються відповідно до аспектів організації управління – технічний, технологічний, економічний, організаційний, соціальний, правовий та ін.

Організація бухгалтерського обліку на підприємстві здійснюється з урахуванням економічних взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства та відповідних інформаційних потоків. Систематизована облікова інформація дає змогу оперативно реагувати на зміну умов зовнішнього середовища й проведення всебічного аналізу результатів діяльності підприємства. Отже, для обліку інформаційна функція є найважливішим засобом забезпечення управління, а всі інші функції, які досліджувалися вченими, є похідними від неї.

Водночас науковцями наголошується увага на достовірності і значимості облікової інформації для акцентування її корисності зацікавленим особам. Достовірність інформації проявляється у повному відображенні господарських процесів суб'єкта господарювання, що легко можна перевірити, і служить інтересам конкретної особи. Значимість облікової інформації полягає в її корисності для складання планів та ґрунтується на зворотному зв'язку і має потрапляти до користувача у необхідний момент.



**Рис.2. Функції облікової системи (згруповано за даними [3])**

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» визначає що облікова інформація має відповідати таким вимогам: дохідливість і зрозумілість, доречність, достовірність, порівнюваність, зіставність, суттєвість [4]. Однак на сучасному етапі вдосконалення системи управління пред'явлення тільки цих вимог виявляється недостатнім.

У сучасних умовах надавана інформація повинна містити мінімальну кількість показників і разом з тим задовольняти вимогам максимального числа її користувачів на різних рівнях управлінської ієрархії, крім того, при одержанні інформація повинен використовуватися принцип мінімізації витрат праці й часу.

Інформація сама по собі є значною цінністю, незалежно від фактів, які вона фіксує. Ця цінність зумовлена можливостями, котрі вона надає для прийняття рішень, тобто потенційними діями, що дозволяє відокремити явище (інформаційний аспект) від факту (економічний аспект) і зосередити увагу бухгалтера на явищі. З цього випливає, що входом і виходом бухгалтерської системи є не дебет і кредит, а облікова процедура: вхід - первинні документи (вхідні дані), вихід - звітність (результатна інформація)

Для однозначного сприйняття облікової інформації і особами, які брали участь в її підготовці на підприємстві, і тими, які використовують її поза межами підприємства, науковцями у галузі бухгалтерського обліку сформульовані основні вимоги до неї, які можна узагальнити в таблиці 1.

Таблиця 1

### Основні вимоги до облікової інформації \*

Вимоги	Сутність інформації
1	2
Порівнюваність і постійність	не можна протягом звітного періоду використовувати різні методи бухгалтерського обліку, інакше зникає можливість порівнювати дані;
Суттєвість	не потрібно витратити час на облік незначних факторів. За однакових зусиль щодо обліку і вартості засобів, які обліковуються, облік необхідно спростити
Консерватизм	факти господарської діяльності в бухгалтерському обліку не завжди є однозначним, тому обирають менш оптимістичну оцінку, тобто необхідна обережність в оцінці активів, майна і у визначенні величини прибутку
Повнота	містить максимум даних, необхідних користувачу.
Значимість	має бути корисною для складання планів, ґрунтуватися на зворотному зв'язку і надходити до користувача в потрібний час
Достовірність	повністю відображає господарські процеси на підприємстві, легко перевіряється і служить інтересам конкретної особи
Цінність	можливість використання інформації для оцінки результатів діяльності підприємства
Зрозумілість	повинна бути однозначною, чіткою і не містити надлишкової деталізації, передбачає певний ступінь знань у користувачів фінансової звітності

1	2
Надійність	визначається якістю облікової роботи в організації та системою внутрішнього контролю
Передбачуваність	дозволяє користувачам збільшити імовірність точності передбачення результату подій в минулому або теперішньому
Своєчасність або оперативність	здатність формування та отримання керівництвом якнайшвидше, без затримок (у момент появи в облікових регістрах підприємства), оскільки несвоєчасність надходження інформації зумовлює запізнення в прийнятті рішень
Нейтральність	не містить упереджених оцінок, тобто є об'єктивною по відношенню до різних груп користувачів і не націлена на раніше заданий результат
Здатність бути перевіреною	через перевірку узгодженості показників впевнитися, що інформація відображає те, що вона повинна відображати або, що обраний метод оцінки використаний без помилок та перекручень
Цінність зворотного зв'язку	дозволяє користувачам підтверджувати або коригувати попередні припущення
Точність та об'єктивність	облікові дані мають відображати реальний стан та результати діяльності, тобто з максимальним ступенем достовірності і точності документально фіксувати як досягнення, так і недоліки в роботі підприємства
Достовірність	визначається відсутністю суттєвих помилок, тобто інформація має бути правдивою
Доречність	здатність впливати на рішення користувачів, якщо вона є своєчасною, суттєвою та цінною для користувачів
Аналітичність	здатність надходити по тих напрямках діяльності та з тією деталізацією, яка необхідна для вирішення поставлених завдань (не лише зафіксовані в документах дані, а й підсумкові, розрахункові, додаткові)
Ясність і доступність	інформація має бути зрозумілою, чітко характеризувати усі аспекти діяльності підприємства. При цьому необхідно враховувати рівень обізнаності різних користувачів з економічних питань
Економічність і раціональність	має бути максимально дешевою за умови виконання вимог щодо достовірності, повноти і своєчасності за рахунок раціональної організації обліково-обчислювальних робіт з використанням комп'ютерних технологій

\*Згруповано за даними [5], [6], [7], [8]

Правдиве подання інформації в бухгалтерській звітності засноване на чесності її укладачів та уявленні про те, що вона відображає саме ті операції, факти чи події, які вона повинна відображати, або, як обґрунтовано очікують користувачі, вона повинна надавати саме цю інформацію [6].

Для досягнення визначених цілей у фінансово-господарській діяльності підприємства та виконання поставлених завдань потрібно приймати значну кількість управлінських рішень. Виходячи із складності господарського процесу на підприємстві управлінський процес характеризується багатогранністю та багатовекторністю. Тому використання та аналіз облікової інформації, що сформована в обліковому процесі, є одним з головних джерел при прийнятті управлінських рішень, однак важливим залишається її відповідність вимогам.

У визначенні поняття бухгалтерського обліку науковці зазначають його головну мету, а саме аналіз, інтерпретація і використання інформації. З огляду на це облікова інформація є найдостовірнішою, пов'язуючи підприємство і середовище, внутрішню структуру перетворення інформації [8].

За допомогою звітності фінансовий облік забезпечує такою інформацією користувачів, яка допомагає їм приймати рішення, оскільки більшість важливих рішень ґрунтується на фінансових розрахунках, а інформаційною базою для проведення цих розрахунків є дані обліку. Водночас облікова інформація, її правдивість, реальність і доцільність є суттєвим фактором впливу на рівень управління, забезпечуючи всі рівні управління інформацією про фактичний стан об'єкта і суттєві відхилення.

В інформаційному забезпеченні системи управління облікова інформація об'єднує всі господарські процеси та забезпечує взаємодію різних структурних підрозділів будь-якого підприємства. Формування узагальнення і систематизація облікової інформації, як правило, відбувається за стандартними формами, які регламентовані на загальнодержавному (бухгалтерська фінансова, податкова та статистична звітність) чи галузевому рівні або розроблені безпосередньо на підприємстві (внутрішня управлінська звітність).

Як правило, до облікової інформації відносять:

- дані бухгалтерського обліку і звітності;
- дані податкового обліку та звітності;
- дані статистичного обліку та звітності;
- дані управлінського обліку та звітності (графіки і табличні матеріали про виробництво і реалізацію продукції; плани і бюджети, звіти про їх виконання; виробничі норми і нормативи).

Крім того враховують інформацію і позаоблікових джерел, а саме: матеріали різних перевірок; аудиторських та фінансових служб; пояснювальні та доповідні записки; ділове листування з партнерами, кредиторами; матеріали засобів масової інформації; аналітичні огляди; матеріали, отримані в результаті особистих контактів; фінансова інформація прайс-листів, прейскурантів, довідників [9].

Важливість облікової інформації, яка виникає на різних етапах технології обліку і розв'язує різні облікові завдання для управління та прийняття виважених управлінських рішень обумовлена її особливостями:

- фіксація кожної господарської операції у процесі діяльності підприємства відбувається у первинних документах, що є певним підтвердженням її здійснення. Документ є вихідною точкою для подальшого обліку та реєстрації в інших документах (облікових реєстрах);

- облікові реєстри, які стають носіями облікової інформації у процесі їх складання, проведення окремих математичних і аналітичних процедур, розрахунків та приймають безпосередню участь в процесі аналізу і отримання аналітичної інформації;

- форми внутрішньої і зовнішньої звітності, які складають на основі облікових реєстрів, є основними джерелами проведення економічного аналізу та служать певним доказом ведення господарської діяльності підприємством [9].

Регламентация обліку також відбувається за допомогою сукупності документів, які можна об'єднати у дві підсистеми: зовнішні нормативно-законодавчі акти (перший, другий, третій рівні регулювання) і внутрішніх документів господарюючого суб'єкта (четвертий рівень). Хоча більшість внутрішніх форм документів розроблено та передбачено законодавством, однак окремі їх форми створюються за потребою підприємства, в залежності від сфери та масштабу діяльності, складу учасників, інтеграційної взаємодії, особливостей виробничо-господарської структури організації, територіального розташування структурних підрозділів, досвіду, психологічного клімату, традицій, взаємин колективу і керівництва, акціонерів і менеджерів [9]. Від співвідношення цих двох підсистем і залежить якість облікової інформації.

Облікова інформація повинна задовольняти конкретним потребам користувачів в залежності від рівня та характеру прийнятих рішень. Ступінь корисності інформації визначають за якісними характеристиками, адже якісні характеристики – це ті критерії, за допомогою яких уніфікується і полегшується процес тлумачення і правильного використання фінансової і управлінської інформації.



НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» виділяє чотири основні якісні характеристики інформації:

– дохідливість – інформація, повинна бути розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання і зацікавлені у сприйнятті цієї інформації;

– доречність характеризує здатність інформації впливати на рішення, що приймаються на її основі;

– достовірність означає, що інформація не повинна містити помилок і перекручень, які можуть вплинути на рішення користувачів;

– зіставність характеризує можливість користувачів порівнювати інформацію за різні періоди [6].

Крім зазначених НП(С)БО 1 характеристик, якість облікової інформації зазвичай оцінюють через такі показники:

– аналітичність – розраховується по напрямках діяльності та з деталізацією, яка необхідна для вирішення поставлених завдань;

– об'єктивність – відображає відомості про поточний стан підприємства в реальному часі;

– оперативність – надходить до користувачів у момент появи в облікових регістрах підприємства, оскільки несвоєчасність надходження інформації зумовлює запізнення в прийнятті рішень;

– суттєвість та повнота – достатність для ефективного використання та прийняття рішень;

– сумісність інформації, яка надходить з різних джерел;

– точність – однозначне сприйняття інформації всіма споживачами;

– репрезентативність – достатня структура і кількість для адекватного відображення особливостей підприємства;

– стійкість – можливість інформації зберігати свої властивості на певному відрізку часу.

Облікова інформація повинна бути орієнтована на те, що необхідно знати зацікавленим особам, і мати необхідні пояснення певних показників. Зацікавленими користувачами інформації, яка формується в бухгалтерському обліку, є особи, які потребують інформації про конкретне підприємство і мають достатні знання для того, щоб зрозуміти, оцінити і використовувати таку інформацію. Користувачів цікавить наступна інформація, яка формується в бухгалтерському обліку:

1) інвестори зацікавлені в інформації про прибутковість і ризики запланованих або вкладених ними інвестицій, про можливість і доцільність розпоряджатися інвестиціями, про здатність підприємства, в яке вкладаються кошти, виплачувати дивіденди;

2) працівники зацікавлені в інформації про стабільність і прибутковість підприємства, про гарантії в щомісячній виплаті заробітної плати і збереження робочих місць;

3) позикодавці зацікавлені в інформації про платоспроможність підприємства, яка гарантує своєчасність погашення наданої ними позики і виплату відповідних відсотків;

4) постачальники і підрядчики зацікавлені в інформації, яка дозволяє визначити, чи будуть сплачені в строк належні їм суми;

5) покупці і замовники зацікавлені в інформації про тривалість діяльності підприємства;

6) органи влади зацікавлені в інформації про сплату податків до бюджету, про наявність робочих місць, про розробку і реалізацію загальнодержавної політики;

7) громадськість в цілому зацікавлена в інформації про роль і вклад підприємства в підвищення добробуту суспільства на місцевому, регіональному і державному рівнях [3].

Для підвищення ефективності застосування облікової інформації та вдосконалення системи управління підприємством в цілому необхідна докорінна реконструкція його технічної та інформаційної бази на основі автоматизованої системи обліку та застосування інформаційних технологій. Вдосконалення інформаційної системи бухгалтерського обліку на рівні підприємства є обов'язковою і необхідною умовою при розробці ефективних управлінських рішень і потребує не лише переосмислення методики управління та покращення матеріально-технічної бази, форм накопичення і зберігання інформації, а й якісно нових кваліфікаційних характеристик обліково-аналітичного персоналу, здатного забезпечити формування адекватної потребам сьогодення обліково-аналітичної інформації [10].

Впровадження інформаційних комп'ютерних технологій в цілому впливає на систему обліку, аналізу і контролю на підприємстві, ефективно поєднує фінансовий і управлінський облік за допомогою автоматизованих програм обробки даних, комп'ютерних систем, передбачає розробку певних алгоритмів, форм, таблиць, методики обробки інформації, якісних систем документообороту із врахуванням можливостей адаптації під потреби конкретного підприємства. Ефективність процесу комп'ютеризації залежить від правильного вибору програмного продукту та визначення чітких критеріїв його вибору, оскільки багато з них хоча і є схожими за функціональними якостями, однак суттєво відрізняються за ступенем масштабності, рівнем захисту інформації, вартістю впровадження. Тому перевага має надаватися

використанню інтегрованих програм, спектр яких з урахуванням їх функціональних можливостей і вартісних характеристик може задовольнити потреби підприємств, виходячи із масштабів та видів діяльності.

Отже, бухгалтерський облік спрямований на забезпечення зацікавлених користувачів обліковою інформацією, яка необхідна для прийняття управлінських рішень. Формування облікової інформації залежить від прийнятих законодавчих й нормативних актів, які спрямовані на пошук шляхів узгодження обліку з реаліями економіки; узгодження системи бухгалтерського обліку й оподаткування та підвищення інформативності звітних показників; процесу підготовки та відображення інформації в бухгалтерських документах; взаємозв'язку оперативного, бухгалтерського, управлінського та податкового обліку; контролю за якістю інформації, яка надається для користувачів.

Функціонування обліково-аналітичної системи підвищує якість практичного застосування облікової інформації в процесі виконання управлінських рішень менеджерами підприємства. Зокрема, інформаційні фактори стосуються достатності й достовірності використання облікової інформації в оцінці конкретних заходів, необхідних для управління виробництвом і прийняття рішень. Тож управлінський персонал багатьох підприємств потребує інформації й аналітичних даних, необхідних для своєчасного прийняття ефективних рішень.

#### Список використаних джерел до п. 1.2.

1. Микитюк Н.Я. Обліково-аналітична інформація в системі управління / Н.Я. Микитюк // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал - 2008. - № 9. – С. 92-95
2. Погорелов Ю.С. Оцінювання інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень на підприємстві / Ю.С. Погорелов, А.Ю. Білоусова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький : ХНУ, 2015. – № 1. – С. 231-236.
3. Реслер М.В. Значення обліково-аналітичної інформації в управлінні підприємством / М.В. Реслер // Науковий вісник Ужгородського університету: Серія: Економіка – Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2012. – Вип. 3 (37). – С. 146-148.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

5. Івахненко С.В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку та аудиту: Навч. посіб., 4-те вид., випр. і доп. // С.В. Івахненко. – К.: Знання, 2008. – 343 с.
6. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: підручник [Текст] / [Ф.Ф. Бутинець, С.В. Івахненко, Т.В. Давидюк, Т.В. Шахрайчук]; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. [Вид. 2-е переб. і доп.] – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
7. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством [Текст] : навч. посібник / В.В. Сопко ; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
8. Євдокимов В.В. Надійність бухгалтерської інформації як передумова забезпечення економічної безпеки підприємства [Текст] / В.В. Євдокимов // Вісник ЖДТУ. – 2011. - № 3. – С.46-50.
9. Щирська А.Ю. Сукупність характеристик якості облікової інформації для управління підприємством / А.Ю. Щирська // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ztu.edu.ua/ua/science/conference/files/world.../Shchyrskya+.docx>.
10. Гарасим П.М., Приймак С.В. Проблеми формування обліково-аналітичної інформації в системі менеджменту/ П.М. Гарасим, С.В. Приймак // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – 722. – С.42-47.

### **1.3. Обліково-контрольний процес формування фінансових результатів**

В сучасних умовах економічного розвитку суб'єктів господарювання питання фінансових результатів в бухгалтерському обліку вважається одним із ключових при здійсненні господарської діяльності, так як фінансовий результат є основним підсумковим показником. Трагування фінансових результатів є важливою науковою проблемою.

Формування облікової політики щодо доходів, витрат та фінансових результатів здійснюється на підставі Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти», Інструкції до Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства, Листа Міністерства фінансів України «Про облікову політику».

Методичними рекомендаціями щодо облікової політики підприємства (розділ II «Формування облікової політики») передбачено наступні елементи облікової політики підприємства:

щодо доходів:

порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг;  
порядок визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом;

щодо витрат:

порядок обліку і розподілу транспортно-заготівельних витрат, ведення окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат; застосування класу 8 та/або 9 Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат, бази їх розподілу; перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг); базу розподілу витрат за операціями з інструментами власного капіталу;

щодо фінансових результатів:

підходи до періодичності зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку; порядок виплат, які здійснюються за рахунок прибутку (для державних і комунальних підприємств); дату включення простих акцій, випуск яких зареєстровано, до розрахунку середньорічної кількості простих акцій в обігу (табл. 1.).

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», 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) [1]. Враховуючи національну практику, чинні законодавчо-нормативні документи і принципи ведення обліку та складання звітності до основних елементів облікової політики підприємства щодо доходів віднесено: визначення критеріїв оцінки доходу від надання послуг і виконання робіт на дату складання балансу; вибір методу оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг і завершеності робіт за будівельними контрактами, перелік та склад доходів майбутніх періодів.

П(С)БО 16 «Витрати» визначає, витрати – це зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу між власниками).

**Елементи облікової політики доходів, витрат  
та фінансових результатів\***

Елементи облікової політики	Альтернативні варіанти	Коментар
1	2	3
Методи оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг	– вивчення виконаних робіт; – визначення питомої ваги обсягу послуг, наданих на певну дату, у загальному обсязі послуг, які мають бути надані; – визначення питомої ваги витрат, понесених підприємством у зв'язку з наданням послуг, у загальній очікуваній вартості таких витрат	Обираючи стратегію «максимізації прибутку», у розпорядчому документі про облікову політику варто передбачити елементи облікової політики, що забезпечують «зменшення» витрат підприємства та «максимізацію» доходів підприємства. Зокрема, калькулювання витрат за методом, що забезпечує їх «найменшу» величину, універсальний спосіб у даному випадку визначити не можливо, оскільки невідомо чи буде підприємство понесені витрати відображати у складі собівартості готової продукції чи
Методи калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Самостійно обираються підприємством	накопичена сума витрат буде «акумуляована» у вигляді вартості готової продукції на складі. Використання інших елементів облікової політики щодо витрат, також залежить від
Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Самостійно обираються підприємством	
Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат	Самостійно обираються підприємством	
База розподілу загальновиробничих змінних та розподілених постійних загальновиробничих витрат за фактичної потужності	– години роботи; – заробітна плата; – обсяг діяльності; – прямі витрати тощо	

1	2	3
Методи визначення ступеня завершеності робіт за будівельним контрактом	– вимірювання та оцінка виконаної роботи; – співвідношення обсягу заведеної частини робіт та їх загального обсягу за будівельним контрактом у натуральному вимірі; – співвідношення фактичних витрат із початку виконання будівельного контракту до дати балансу та очікуваної (кошторисної) суми загальних витрат за контрактом	обраної підприємством стратегії та інших факторів. «Збільшення» доходів на конкретну дату може бути досягнуте за рахунок «завищення» розміру виконаних робіт. Вартісно-орієнтоване управління, спрямоване на «зростання» витрат підприємства та «зменшення» доходів.
База розподілу загальновиробничих витрат за нормальної потужності	– прямі витрати; – обсяги доходів; – прямі витрати на оплату праці; – відпрацьований будівельними машинами і механізмами час тощо	У кожному конкретному випадку ці способи у розпорядчому документі про облікову політику підприємства визначаються
Схема обліку витрат	Із використанням для обліку витрат рахунків: – 8 класу; – 9 класу; – 8 і 9 класів одночасно	самостійно
Періодичність визначення фінансових результатів	– щомісячно; – щорічно	

\*Згруповано за даними [4]

Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій для обліку витрат на підприємстві можуть бути використані наступні способи їх обліку:

- 1) із використанням рахунків 9 класу;
- 2) із використанням рахунків 8 класу;
- 3) із використанням рахунків 8 і 9 класу одночасно.

Ведення рахунків класу 9 є обов'язковим для всіх підприємств, крім суб'єктів малого підприємництва, а також організацій, діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності.

Рішення щодо застосування рахунків класу 8 приймається підприємством самостійно та визначається у розпорядчому документі про облікову політику.

Зміст поняття «витрати» в бухгалтерському обліку пов'язане з визначенням фінансового результату – чистого прибутку або збитку за певний звітний період для складання фінансової звітності. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [3].

Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансові результати підприємства можуть бути у вигляді прибутку або збитку. Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій передбачено можливість самостійного вибору підприємством періодичності визначення фінансового результату:

- 1) щомісячно;
- 2) щорічно.

Підприємство самостійно може обрати один із запропонованих варіантів, проте варто відмітити, що перший спосіб є найбільш доцільним, оскільки складання проміжної звітності є обов'язковим, тому визначення фінансового результату щомісячно є доречним [5].

Виходячи з інформації, наведеної в табл. 2, можна помітити, що класифікація доходів у чинних П(С)БО певною мірою не збігається. Це пов'язано насамперед зі спрямованістю НП(С)БО 1 на складання фінансової звітності, а П(С)БО 15 – на загальні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства. Разом з тим два нормативних документи мають однакове юридичне значення, а тому, на нашу думку, наявність відмінностей є недоцільною.

Щодо податкового законодавства, то згідно з підп. 14.1.56 п. 14.1 ст. 14 Податкового кодексу України (далі – ПКУ) під доходом розуміється «загальна сума доходу платника податку від усіх видів



діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітнього періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключно (морській) економічній зоні, так і за їх межами» [6]. На наш погляд, недоцільним є тлумачення невідомого поняття через його застосування у самому визначенні: «доходи – загальна сума доходу».

Таблиця 2

### Класифікація доходів у бухгалтерському обліку

НП(С)БО 1	П(С)БО 15	Інструкція 291
-	Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів робіт послуг)	Доходи від реалізації (рах. 70)
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів робіт, послуг)	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт послуг)	-
НП(С)БО 1	П(С)БО 15	Інструкція 291
Інші операційні доходи	Інші операційні доходи	Інший операційний дохід (рах.71)
Дохід від участі в капіталі	Фінансові доходи	Дохід від участі в капіталі (рах.72)
Інші фінансові доходи		Інші фінансові доходи (рах.73)
Інші доходи	Інші доходи	Інші доходи (рах.74)

Відмінним порівняно з бухгалтерським обліком є і поділ доходів:

- дохід від операційної діяльності;
- інші доходи.

З іншого боку з прийняттям ПКУ у принципі визнання доходу відбулися суттєві зміни, що наблизили податковий облік до бухгалтерського.

Реформування системи бухгалтерського обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів стало важливою умовою досягнення ефективності трансформаційних процесів, що відбуваються в економіці України.

Процес формування фінансових результатів спрямований на те, щоб досягти потрібного їх розміру, реалізувати всі резерви, за рахунок фінансової, операційної та інвестиційної діяльності. Тому, слід розглянути підходи щодо формування фінансових результатів (табл. 3).

## Підходи щодо формування фінансових результатів\*

База підходу	Характеристика підходу
Міжнародні стандарти фінансової звітності	Для визначення фінансового результату рекомендують застосовувати метод «витрати-випуск». В обліковій практиці зарубіжних країн використовують два варіанти цього методу: - передбачається визначення фінансового результату звітного періоду як різниці між доходами від реалізації і витратами періоду; - фінансовий результат обчислюється як різниця між вартістю чистих активів на кінець і початок періоду з виключенням внесків капіталу і вилучень.
Національні стандарти України	Передбачено формування фінансових результатів за двома системами залежно від побудови фінансового обліку: - передбачає зіставлення доходів із витратами, та вартісного розподілу адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат; - фінансовий результат обчислюється як різниця між доходами підприємства та витратами, які акумулюють у звіті про фінансові результати згідно з їхніми характером (за елементами

\*Згруповано за даними [7]

Згідно міжнародних стандартів фінансової звітності, за методом «витрати-випуск» фінансовий результат визначається співвідношенням витрат та доходів від реалізації. Витрати обліковуються лише за елементами, що дає змогу визначити в бухгалтерському обліку новостворену вартість і фінансовий результат.

Досвід міжнародної практики бухгалтерського обліку передбачає два головні методи визначення фінансового результату діяльності підприємства:

1) балансовий метод – визначення фінансового результату на підставі основного балансового рівняння, за яким величина активу підприємства відповідає сумі власного капіталу (статутний, резервний, додатковий капітал, прибуток минулих років) та зобов'язань суб'єкта господарювання. Згідно з цим показник фінансового результату буде відображати зміну вартості чистих активів протягом звітного періоду;

2) метод «витрати – випуск» (в основу покладено модель В. Леонтьєва) – розрахунок фінансового результату здійснюється

шляхом зіставлення доходів та витрат діяльності підприємства, з наступними коригуванням цієї різниці на суму зміни залишків запасів та вартості незавершеного будівництва впродовж звітнього періоду.

Саме цей метод отримав найбільше поширення у діяльності підприємств, в т. ч. у вітчизняних реаліях відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Протягом тривалого часу загальна сума отриманого підприємством прибутку визначалася як балансовий прибуток. Балансовий прибуток це загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, отримана як на території України, так і за її межами, що відображена у його балансі і включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), в тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних операцій, роялті, позареалізаційних операцій [8]. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконаленням його матеріально-технічної бази. Вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Отже, хоча вітчизняній практиці визначення фінансового результату діяльності підприємства переважно притаманним є метод «витрати-випуск», вважаємо, що недоцільно нехтувати можливістю використання балансового методу для розрахунку цього показника в аналітичних цілях. Варто зауважити, що фінансовий результат – це прибуток або збиток суб'єкта господарювання, що визначається як різниця між сукупними доходами та витратами підприємства. При позитивному результаті він є додатковою вартістю, виступає одним із джерел фінансування подальшого розвитку та поточної діяльності підприємства.

В сучасних умовах господарювання найбільший інтерес для користувачів фінансової звітності підприємства представляє інформація про сформовані фінансові результати, що виражаються прибутком або збитком.

Під загальним поняттям прибутку (збитку) розуміються його найрізноманітніші види. При цьому певна складність у його дослідженні зумовлена відсутністю у теорії і на практиці чіткої класифікації

фінансових результатів, що не може не позначатися на обліковій роботі підприємства, від якості якої залежить достовірність та об'єктивність інформації необхідної для прийняття управлінських рішень.

За результатами зіставлення проаналізованих документів можна зробити наступні висновки:

По-перше, чинні П(С)БО містять лише порядок визначення фінансових результатів за звітний період, що включає деякі види діяльності підприємства, але при цьому класифікаційні ознаки фінансових результатів в них не виділено.

По-друге, з метою спрощення ведення бухгалтерського обліку на підприємстві та забезпечення достатньою інформацією користувачів звітності для прийняття управлінських рішень, необхідним є розробка обґрунтованої класифікації фінансових результатів та виділення її окремим пунктом у відомчих методичних рекомендаціях.

Відсутність науково обґрунтованої та уніфікованої методики визначення фінансових результатів на основі даних бухгалтерського обліку для відображення їх у звітності та використання різними групами користувачів гальмує розвиток обліку, послаблює роль звітності, породжує нерозуміння та недовіру до аналізу фінансової звітності. Необхідність розробки науково-обґрунтованих підходів до формування інформації про фінансові результати у бухгалтерському обліку та відображення їх у звітності, з урахуванням напрацювань вітчизняної школи бухгалтерського обліку та зарубіжного досвіду визначає актуальність послідуєчих досліджень.

### Список використаних джерел до п. 1.3.

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 07.02.13р. № 73 // Все про бухгалтерський облік.–2013 р. – №27. – С.37 –42.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Мінфіну України від 29.11.99 р. № 290 [Електронний ресурс]-<http://rada.gov.ua>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Мінфіну України від 31.12.99 р. № 318 [Електронний ресурс]-<http://rada.gov.ua>
4. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку (Текст): монографія / В.А.Кулик //– Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. –с. 373.
5. Інструкція „Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій”, затверджена наказом Мінфіну № 291 від 30.11.99 р. Із змінами.

6. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI (із змінами).
7. Склярук І. Теоретичні аспекти факторного аналізу прибутку / І. Склярук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – №130. – С. 69-71.
8. Нагайчук В. В. Концептуальний підхід до управління якістю прибутку підприємства / В. В. Нагайчук // Сталий розвиток економіки. – №2. – 2012. – С. 62-66.

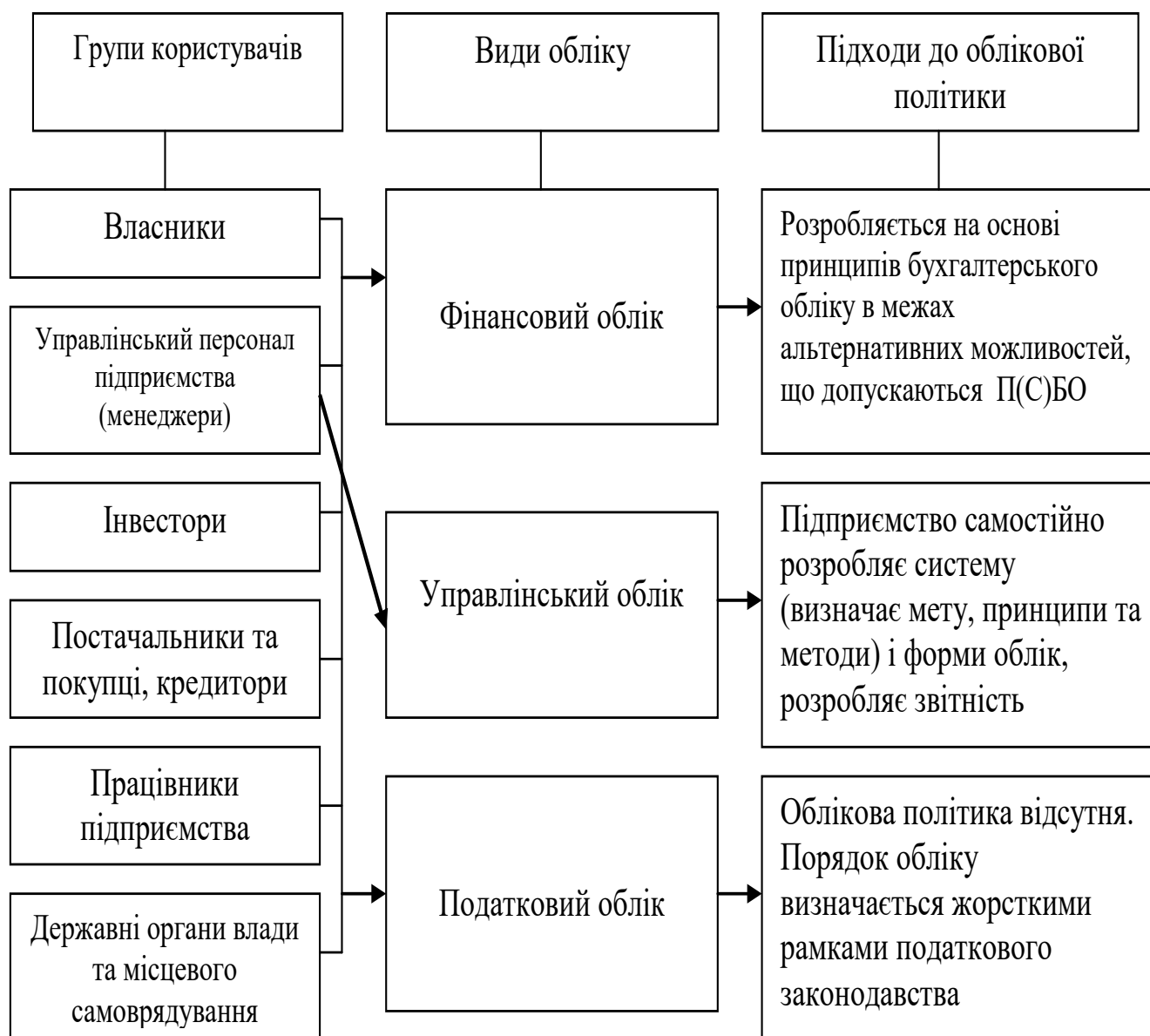
#### **1.4. Облікова політика щодо витрат і результатів сільськогосподарської діяльності**

Бухгалтерський облік – це система, яка забезпечує економіко-правові, ринкові, суспільні відносини між суб'єктами господарювання. Формування у ньому достовірної інформації про майновий та фінансовий стан підприємства в сучасних умовах вимагає розробки адекватної облікової політики. У вітчизняній практиці бухгалтерського обліку термін «облікова політика» з'явився в процесі реформування системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів. Офіційно він введений Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Поява облікової політики пояснюється тим, що на законодавчому рівні передбачене застосування альтернативних варіантів обліку, його методів, форм організації та ведення.

Оскільки обліковою політикою визначаються особливості обліку господарських процесів, які здійснюються на підприємстві, вона, таким чином, впливає на відображення в обліку і звітності процесу сільськогосподарського виробництва і його результатів. Формування облікової політики є дуже важливим завданням, яке полягає в використанні принципів ведення обліку, складання і подання звітності, виборі методів і процедур обробки облікової інформації, що передбачені бухгалтерськими стандартами.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», підприємство самостійно визначає облікову політику. Це здійснюється шляхом оформлення наказу чи положення про облікову політику на підприємстві, що затверджується керівником. Кожне підприємство має прийняти правила та методи, які надавали б найбільш об'єктивну, корисну та своєчасну інформацію про його діяльність, з метою внутрішнього (управлінського) використання та публічного представлення. Сукупність правил, обраних та розроблених для ведення бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві і є обліковою політикою.

Формування інформації про діяльність підприємств та відображення її у звітності направлено на певні групи користувачів. З метою визначення основних організаційних та методичних підходів в бухгалтерському обліку кожне підприємство має для себе визначитися із пріоритетами груп користувачів. Можна виділити наступні групи користувачів облікової та звітної інформації (рис. 1).



**Рис. 1. Підходи до формування облікової відповідно до видів обліку та груп користувачів облікової та звітної інформації**

Виходячи із аналізу груп користувачів облікової інформації, доцільно виділити два аспекти облікової політики підприємств:

- 1) облікова політика стосовно фінансового обліку;
- 2) облікова політика стосовно управлінського обліку.

Формування облікової політики, що визначає організаційні та методичні підходи до фінансового обліку та її документальне

оформлення є обов'язковим для усіх підприємств, що визначено на законодавчому рівні. Альтернативні методи та правила ведення обліку за окремими елементами визначені у П(С)БО.

В іншому випадку, цими ж положеннями передбачено, що підприємство самостійно розробляє певні правила. При виборі методів і правил бухгалтерського обліку та закріплення їх в обліковій політиці підприємства, слід враховувати цілу низку чинників, зокрема:

- форма власності та організаційно-правова форма підприємства;
- вид діяльності (сільське господарство, промисловість, торгівля тощо), особливості організації постачання та збуту;
- організаційна структура управління та виробництва (наявність філій, структурних підрозділів тощо);
- обсяги діяльності, чисельність працівників тощо;
- особливості оподаткування виду діяльності;
- поточні та довгострокові цілі підприємництва (залучення кредитних ресурсів, здійснення інвестиційних програм тощо);
- рівень матеріально-технічного оснащення (комп'ютерна техніка, програмне забезпечення);
- рівень кваліфікації кадрів.

При розробці облікової політики особливу увагу слід звертати на недопущення порушення принципу послідовності, який передбачає постійне (із року в рік) застосування обраної облікової політики. Зміна облікової політики можлива лише у випадках, передбачених національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (зміна в статутних вимогах, внесення змін в національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, якщо зміни забезпечують достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності підприємства). Зміни в обліковій політиці повинні бути обґрунтовані і розкриті у примітках до фінансової звітності. Ця вимога передбачає необхідність кваліфікованого підходу до розробки складових елементів облікової політики підприємств.

Складові облікової політики на підприємстві можна розділити на дві групи: організаційно-технічні та методичні. Кожна з них має суттєвий вплив на формування інформації про витрати в обліку та звітності.

До організаційно-технічних складових відносять наступні елементи.

1. Організаційна побудова обліку на підприємстві та форми ведення бухгалтерського обліку.

Основними принципами, що визначають ту чи іншу форму ведення обліку, є: структура реєстрів синтетичного обліку, взаємозв'язок реєстрів

синтетичного і аналітичного обліку, зовнішня форма реєстрів, послідовність і спосіб записів, кількість реєстрів.

2. Визначення відповідальності власника (керівника) та головного бухгалтера за організацію обліку.

3. Склад та структура бухгалтерської служби (бухгалтерії) підприємства. Для їх визначення слід враховувати розмір підприємства, його виробничу структуру та структуру управління. Також слід визначити ступінь централізації обліку.

4. Перелік посадових осіб з правом розпорядчого підпису та переліку матеріально-відповідальних і підзвітних осіб.

5. Склад фінансової, статистичної та оперативної звітності, що надає підприємство відповідним користувачам.

Крім того до організаційно-технічних складових слід віднести:

- робочий план рахунків;
- графік документообороту;
- склад постійно діючої інвентаризаційної комісії та графік проведення інвентаризацій;
- організацію зберігання та утилізації документів;
- організація оцінки активів з метою відображення в обліку і звітності.

До методичних складових облікової політики слід відносити, обрані підприємством, методи та процедури організації та ведення бухгалтерського обліку на окремих його ділянках. Основні методичні елементи облікової політики стосовно окремих об'єктів обліку, які впливають на формування інформації про витрати сільськогосподарського виробництва, наведені у табл. 1.

Важливим питанням формування облікової політики в сільськогосподарських підприємствах є визначення підходів до оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції. Однак, на сьогоднішній день, ні з точки зору наукового обґрунтування, ні в практичній діяльності сільгоспідприємств, їм не приділяється достатня увага.

Дане питання виникло в зв'язку із запровадженням національного П(С)БО 30 «Біологічні активи», котрий, як і МСБО 41 «Сільське господарство», вимагає оцінювати сільськогосподарську продукцію та біологічні активи за справедливою вартістю, за винятком випадків, коли її достовірно визначити неможливо після первісного визнання [1,3].



### Методичні складові облікової політики щодо витрат виробництва

Методичні елементи облікової політики	Можливі варіанти	Підстава
1	2	3
Строк корисного використання об'єкта основних засобів	Встановлюється підприємством самостійно	П(С)БО 7 «Основні засоби»
Методи амортизації основних засобів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– прямолінійний</li> <li>– зменшення залишкової вартості</li> <li>– прискореного зменшення залишкової вартості</li> <li>– кумулятивний</li> <li>– виробничий</li> <li>– передбачений податковим законодавством</li> </ul>	П(С)БО 7 «Основні засоби»
Методи амортизації інших необоротних матеріальних активів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– прямолінійний</li> <li>– виробничий</li> <li>– нарахування амортизації в межах 50 % вартості в першому місяці використання об'єкта і решти 50 % вартості в місяці їх вилучення з активів (стосовно малоцінних необоротних активів та бібліотечних фондів);</li> <li>– метод нарахування 100 % вартості в першому місяці використання об'єкта (стосовно малоцінних необоротних активів та бібліотечних фондів).</li> </ul>	П(С)БО 7 «Основні засоби»
Строк корисного використання нематеріальних активів	Встановлюється підприємством самостійно	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»
Методи амортизації нематеріальних активів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– прямолінійний ;</li> <li>– зменшення залишкової вартості;</li> <li>– прискореного зменшення залишкової вартості ;</li> <li>– кумулятивний;</li> <li>– виробничий.</li> </ul>	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»
Одиниця обліку запасів	<ul style="list-style-type: none"> <li>– найменування ;</li> <li>– однорідна група (вид).</li> </ul>	П(С)БО 9 «Запаси»

1	2	3
Періодичність визна-чення середньо-зваженої собівартості одиниці запасів	Встановлюється підприємством самостійно	П(С)БО 9 «Запаси»
Порядок обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат	– віднесення прямо до первісної вартості придбаних запасів; - застосування окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат; – оцінка товарів за цінами продажу та окремого субрахунку обліку транспортно-заготівельних витрат (на підприємствах роздрібної торгівлі).	П(С)БО 9 «Запаси»
Методи оцінки виходу запасів	– ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; – середньозваженої собівартості ; – собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO) ; – нормативних витрат ; – ціни продажу .	П(С)БО 9 «Запаси»
Методи калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Самостійно обираються підприємством	П(С)БО 16 «Витрати»
Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Самостійно обираються підприємством	П(С)БО 16 «Витрати»
Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат	Самостійно обираються підприємством	П(С)БО 16 «Витрати»
Бази розподілу загальновиробничих змінних та розподілених постійних загальновиробничих витрат	– години роботи; – заробітна плата; – обсяг діяльності; – прямі витрати тощо.	П(С)БО 16 «Витрати»

1	2	3
Вартість залишку незавершеного виробництва і готової продукції (для суб'єктів малого підприємництва)	– інвентаризацією на кінець звітного року (або кварталу) встановлюється залишок незавершеного виробництва, який оцінюється за прямими матеріальними витратами і прямими витратами на оплату праці – вартість залишку визначається на підставі первинних документів, якими оформляється рух готової продукції. Залишок готової продукції оцінюється за справедливою вартістю (ціна реалізації за вирахуванням непрямих податків, витрат на збут і суми прибутку, виходячи з прибутку для цього конкретного виду готової продукції)	П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємства»

Такий підхід суперечить принципам, визначеним в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», відповідно до яких пріоритетною є оцінка за історичною собівартістю. Прихильники ж оцінки за справедливою вартістю вважають, що в силу специфіки сільськогосподарського виробництва, зміни спричинені біологічною трансформацією найкраще відобразити посиленням на зміни у справедливій вартості, оскільки останні мають прямий взаємозв'язок із змінами в очікуванні підприємством майбутніх економічних вигод. Крім того, оцінка біологічних активів за собівартістю є часто менш достовірною, ніж оцінка за справедливою вартістю, оскільки спільні продукти і спільні витрати зумовлюють ситуації, коли зв'язок із сировиною і продукцією не чітко визначений, що в свою чергу призводить до складного і умовного розподілу витрат на різні продукти біологічної трансформації. Цей розподіл стає ще більш умовним в разі, коли біологічні активи генерують додаткові біологічні активи, або у випадку використання власних біологічних активів та сільськогосподарської продукції у подальшій сільськогосподарській діяльності.

Однак, вказані аргументи, на нашу думку, не досить обґрунтовані і не переконливі, оскільки:

1) історична собівартість є результатом операцій між незалежними сторонами, а тому вона свідчить про вартість на відкритому ринку на цей момент часу і її можна достовірно оцінити;

2) справедливу вартість іноді неможливо достовірно оцінити, і тому користувачі фінансової звітності можуть бути введені в оману цифрами, які представлені, як справедлива вартість;

3) ринкові ціни часто є несталими та циклічними, що підтверджує вітчизняне економічне середовище, а тому не можуть бути надійною основою для оцінки;

4) вимога оцінки за справедливою вартістю на кожен дату балансу є дуже обтяжливою, особливо коли вимагаються проміжні звіти;

5) практика використання методу оцінки за історичною собівартістю є усталеною та широко застосовуваною, а її зміна повинна супроводжуватися змінами в Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, а також в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»;

б) оцінка за собівартістю дає більш послідовне та об'єктивне визначення;

7) для деяких активів може не існувати активних ринків і тому в таких випадках достовірно визначити справедливу вартість не можливо;

8) оцінка за справедливою вартістю призводить до визначення нереалізованих прибутків та збитків, що суперечить принципам Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, а також принципам, визначеним в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» щодо визнання доходу;

9) багато біологічних активів утримуються не для продажу, і значна їх частина іде для подальшого використання в процесі власного виробництва, тому оцінка за справедливою вартістю в таких випадках є недоречною.

Вищенаведене підтверджується практикою застосування, а точніше не застосування вимог П(С)БО 30 «Біологічні активи» в Україні. У більшості сільськогосподарських підприємств облік не ведеться за вимогами даного стандарту, і оцінка за справедливою вартістю не застосовується.

З огляду на це, вважаємо, що оцінка за історичною собівартістю виправдано вважається пріоритетною, що знайшло своє відображення в принципах міжнародних та національних стандартів бухгалтерського обліку. Крім того, вона забезпечує ефективну економічну роботу на підприємстві, і дає можливість керівництву отримувати реальну економічну інформацію про результати діяльності за окремими їх видами і підприємства в цілому.

Зважаючи на результати проведених досліджень вважаємо за доцільне внести зміни до П(С)БО 30 «Біологічні активи» та передбачити

в ньому два альтернативні варіанти оцінки сільськогосподарської продукції та біологічних активів, а саме за історичною собівартістю із збереженням існуючої до прийняття даного стандарту методології обліку в сільському господарстві, а також оцінку за справедливою вартістю, яка передбачена Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [2,4].

Сільськогосподарським підприємствам необхідно надати можливість самостійного вибору підходів до оцінки активів і, відповідно, методику подальшого їх відображення в обліку сільськогосподарської діяльності. Питання застосування відповідного підходу до оцінки біологічних активів і сільськогосподарської продукції входить до методичної складової формування облікової політики підприємства і затверджуватиметься Наказом про облікову політику.

Таким чином, кожна група підприємств, відповідно до своїх виробничо-господарських потреб зможе використовувати прийнятні для себе методи оцінки та обліку сільськогосподарської продукції та біологічних активів.

Що ж стосується формування організаційних та методичних підходів до управлінського обліку, то законодавством не визначено його обов'язкове документальне оформлення. Однак, розробка системи управлінського обліку передбачає вибір та узагальнення організаційної структури, технічного забезпечення, певних методичних підходів, що також має бути відповідним чином задокументовано.

В світовій практиці прийнято, що питання управлінського обліку законодавчо не регламентуються на рівні держави. В Україні аналогічні принципи закладені з початку реформування системи бухгалтерського обліку.

Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» передбачено, що підприємство самостійно розробляє систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій.

Управлінський облік являє собою систему інформаційної підтримки управління. Якщо фінансовий облік спрямований в більшій мірі для зовнішніх користувачів і його метою є достовірне відображення інформації про стан та результати діяльності у фінансовій звітності, то управлінський облік має за мету забезпечення необхідною інформацією осіб, що входять до складу керівництва підприємства, чи його структурних підрозділів. Тобто, він спрямований на внутрішніх користувачів [5].

Для забезпечення ефективного управління діяльністю підприємства, а також контролю за використанням всіх видів ресурсів на підприємствах керівництву та спеціалістам відповідних служб необхідно самостійно розробити основні підходи до організації і ведення управлінського обліку. Дані підходи мають бути відображені в окремому документі – Положенні про управлінський облік на підприємстві. Оскільки інформація управлінського обліку становить в більшості комерційну таємницю, то і даний документ має бути призначений лише для внутрішнього використання, причому для обмеженого кола осіб, які безпосередньо пов'язані з формуванням та отриманням інформації, що забезпечується системою управлінського обліку.

Положення про управлінський (внутрішньогосподарський) облік на підприємстві розробляється самостійно (головним бухгалтером чи комісією, до складу якої входять відповідні спеціалісти), або із залученням аудиторських чи консалтингових фірм. Керівник підприємства затверджує дане Положення, і воно є обов'язковим до виконання вказаними у ньому службами та відповідальними особами. В Положенні вказується перелік посадових осіб, які мають право з ним ознайомлюватися, оскільки підходи викладені в ньому є комерційною таємницею.

Розглянуті два аспекти облікової політики (щодо фінансового та управлінського обліку) потрібно формувати максимально зближено. Інакше підприємствам не уникнути значних витрат часу у роботі бухгалтерського апарату на підготовку відповідної інформації. Крім того, це забезпечить можливість кращого контролю за формуванням відповідної інформації в обох підсистемах бухгалтерського обліку, а також надання більш достовірної і прозорої інформації про діяльність суб'єкта господарювання. Останнє стає все більш актуальним в умовах приєднання України до Світової організації торгівлі і очікуванні посилення інвестиційної активності в Україні.

Одним із шляхів покращення інформаційної функції обліку щодо витрат виробництва є застосування рахунків класу 8. Однак, на сьогодні такий підхід обліку витрат ігнорується в більшості сільськогосподарських підприємств. Рахунки класу 8 не використовуються підприємствами внаслідок невдалої редакції Інструкції про застосування Плану рахунків, а також, в більшій мірі, непристосованістю для цього журнально-ордерної форми обліку в с.-г. підприємствах. Це необхідно врахувати при удосконаленні реєстрів журнально-ордерної форми.

Стан організації бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах свідчить про те, що найбільш зручним для даних підприємств є попроцесний метод обліку витрат. Він передбачає ведення обліку витрат за технологічними операціями, що на стадії бюджетного планування відображається в технологічних картах. Це забезпечує гармонічне поєднання таких функцій управління, як планування, облік, контроль та аналіз, для підвищення ефективності управління витратами. В умовах сезонності виробництва продукції рослинництва та пов'язаного з цим калькулювання собівартості продукції в кінці року, цей метод обліку витрат забезпечує найбільш дієвий контроль за витратами виробництва продукції рослинництва на протязі всього технологічного процесу.

Список використаних джерел до п. 1.4.

1. Звітність сільськогосподарських підприємств за вимогами П(С)БО 30 «Біологічні активи»: Практичний посібник / [За ред. Лузана Ю.Я., Жука В.М.] – К.: Юр-Агро-Веста, 2008. – 230 с.
2. Международные стандарты учета и аудита: сборник с комментариями. Вып. 1-8 / [сост. М.М. Рапопорт]. – М.: Аудит-трейдинг, 1992. – 96 с.
3. Мельничук Б.В. МСБУ 41 «Сельское хозяйство» в контексте реформирования бухгалтерского учета в Украине / Б.В. Мельничук // Конверсия бухгалтерского учета на основе МСФО / Материалы международной научно-практической конференции, посвященной 5-летию Общественного института профессиональных бухгалтеров и аудиторов Республики Таджикистан, 7-8 ноября 2005 г. / – Душанбе, ОИПБА РТ. 2005
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 41 «Сільське господарство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/document/92454/МСБО\\_41.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92454/МСБО_41.pdf).
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18 листопада 2005 р. № 790 // Ліга: еліт Закон Copyright: ІАЦ «Ліга». – 2005–2007.

## **1.5. Розвиток системи оподаткування підприємств туристичного бізнесу в Україні**

Суттєве значення для розвитку економіки на сучасному етапі розбудови України повинно мати зростання доходів від туристичної діяльності. Для майже 40,0% країн туризм – головне джерело доходів, а для близько 80,0% країн туризм є одним з п'яти основних джерел доходу. Незаперечним є факт, що у деяких країнах внесок у внутрішній валовий продукт від туризму сягає 25,0%, а позитивне сальдо платіжного балансу по туристичних послугах перевищує 20,0 млрд доларів, Україна,

водночас, ще довго не зможе наблизитись до таких показників і розраховувати на значні надходження від туристичної діяльності до бюджету.

За ініціативи державної влади здійснюються певні кроки щодо поліпшення ситуації, розробляються і приймаються державні програми фінансової підтримки розвитку туризму в Україні, удосконалюється законодавство. Наприклад: стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», програма «Концептуальні засади реформування податкового законодавства» розроблена Кабінетом Міністрів України у 2014 р. Також було звільнено нові та реконструйовані до «Євро-2012» готелі від сплати податку на прибуток до 2020 р. Але поряд із певними позитивними зрушеннями у розв'язанні організаційних проблем підприємств туристичної галузі, практично невирішеними на сьогодні залишаються питання оптимізації механізму оподаткування туристичних послуг.

Вплив чинної податкової системи на розвиток сфери туризму в країні досі не досліджений в повній мірі. Як наслідок, норми податкового законодавства стосовно особливостей оподаткування туристичної діяльності є застарілими та не враховують сучасних вимог. Основними чинниками, що негативно впливають на рівень формування дохідної частини державного та місцевих бюджетів за рахунок доходів від туристичної діяльності, є значний податковий тягар, недосконале податкове законодавство та неефективна система адміністрування податків і зборів у туристичній індустрії. Зазвичай, при впровадженні конкретних податків і зборів, зміні податкових ставок, законодавець нехтує економічною доцільністю їх введення через необхідність якнайшвидшого наповнення публічних фондів, яким завжди бракує коштів.

Сьогодні туристичні підприємства сплачують близько п'ятнадцяти різних податків та зборів – загальнодержавних і місцевих. Великий податковий тягар значно гальмує розвиток туристичної сфери. Туристичним підприємствам, на відмінну від багатьох інших підприємств, не надаються пільги на розвиток власної виробничої бази чи іноземного туризму. Найбільші внески на розвиток туризму наша країна отримує від іноземних інвесторів, які зацікавлені у наданні якісних послуг споживачам європейського ринку. Іншим негативним фактором, що спричиняє зменшення доходів бюджетів від туристичної діяльності, є недосконалість процедури адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів.

У вітчизняній та зарубіжній літературі оподаткуванню туристичної сфери присвячені праці багатьох науковців. Зокрема, теоретичні та практичні аспекти функціонування й оподаткування підприємств



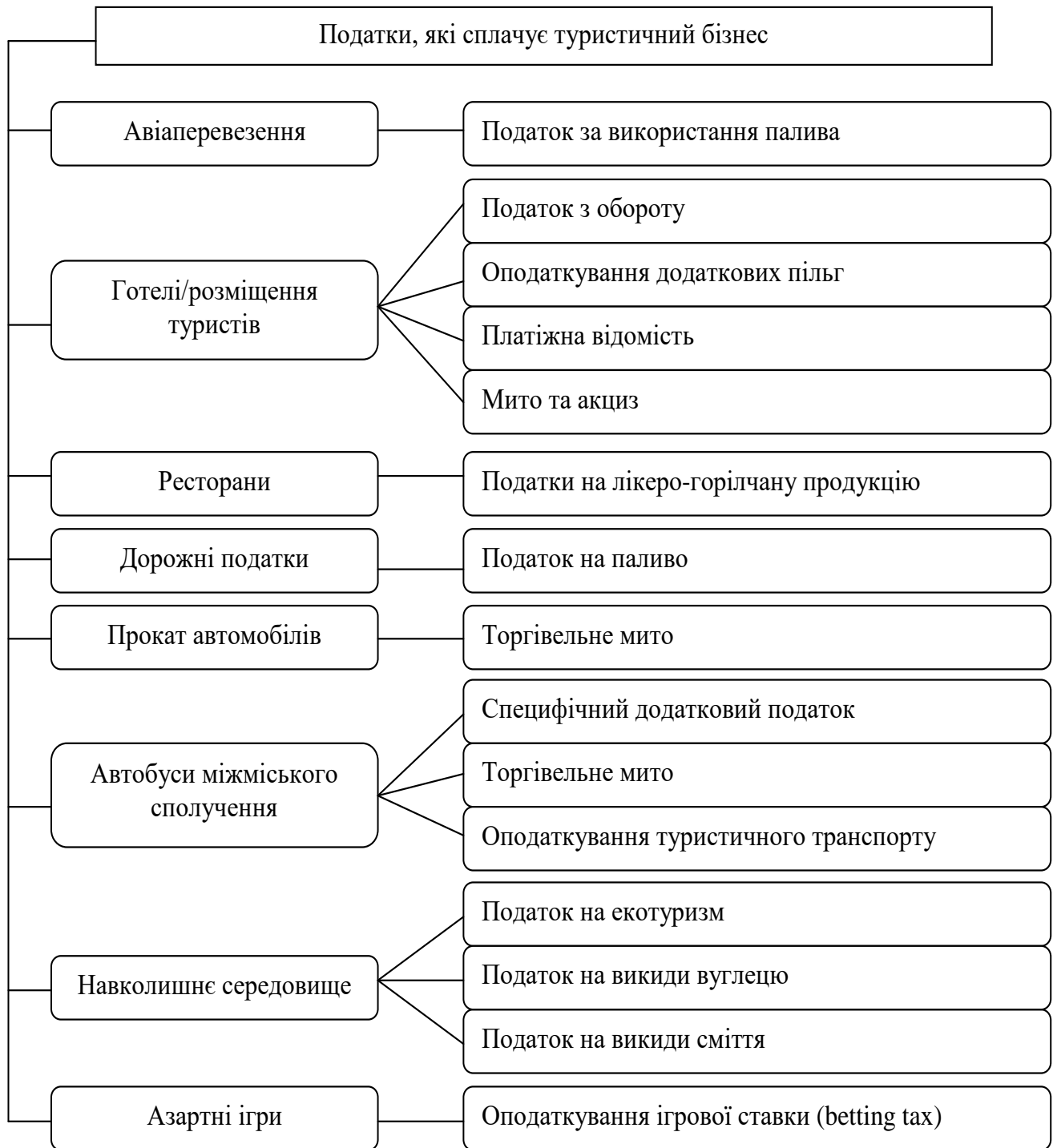
туристичної галузі досліджували: Данканич Т.П., Діденко А.В., Кифяк В.Ф., Мармуль Л.О., Мельник П.В., Новосельська Л.І., Розметова О.Г., Романюк І.А., Старостенко Г.О., Ярошенко Ф.Я. та ін.

Туристична діяльність в Україні має певні особливості щодо оподаткування основними податками і зборами. Це зумовлено особливим характером операцій з надання туристичних послуг, які передбачають широке використання посередницьких схем, та наявністю спеціальних норм у Законі про податок на додану вартість і Законі про прибуток. Відповідно до ст. 1 «Закону про туризм», до суб'єктів туристичної діяльності належать підприємства, установи, організації незалежно від форм власності, фізичні особи, які зареєстровані в установленому чинним законодавством України порядку і мають ліцензію на провадження діяльності, пов'язаної з наданням туристичних послуг. Отже, юридична або фізична особа набуває статусу суб'єкта туристичної діяльності за умови наявності реєстрації та відповідної ліцензії [1]. На сьогодні в Україні існує два основних види оподаткування туристичної діяльності: загальна система оподаткування, обліку та звітності (передбачена законодавством України); спрощена система оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва.

З точки зору оподаткування, найбільшу складність становить облік податку на додану вартість й податку на прибуток за операціями з надання туристичних послуг [2, с. 239]. Особливості обліку податку на додану вартість у туристичних агентствах зумовлені двома моментами: характером послуги, що надається, та спеціальним порядком збільшення податкових зобов'язань і податкового кредиту щодо посередницьких операцій.

Багато дослідників визначає, що дохід, який одержує держава суто фіскальними методами, менш значущий порівняно з економічним збитком, який завдається суб'єктам ринкових відносин [3, с. 93]. Навіть за таких обставин важливо, щоб підприємство мало змогу реально оцінити рівень впливу оподаткування на результати своєї діяльності та ефективно будувати свою податкову політику, забезпечуючи економічне зростання. Визначають це явище, як податковий тягар.

Податковий тягар у туризмі – це комбінація тягаря експортного податку для іноземних туристів і внутрішнього податку для місцевих підприємств [4, с. 194]. Всесвітня організація туризму ідентифікувала різні типи податків, що відносяться до туристичного сектору у розвинутих країнах і в країнах, що розвиваються. Із цих податків, 15 накладені на підприємства туристичної галузі (рис. 1).



**Рис. 1. Податки, які сплачують підприємства туристичного бізнесу**

Є й інші податки, які безпосередньо підлягають оплаті туристами (рис. 2). Дослідження специфіки системи оподаткування туристичного бізнесу в Україні дозволило виявити, що податки впливають на соціально-економічну діяльність підприємств, на їх прибутковість, платоспроможність, фінансову стійкість, конкурентоспроможність продукції [5, с. 271].



**Рис. 2. Податки, які сплачують туристи**

Рівень цього впливу залежить від системи оподаткування – самого складу податків, методів їх стягнення, стабільності та досконалості податкової системи. Вплив окремих податків на доходи бюджету і діяльність підприємств залежить, насамперед, від бази оподаткування – чим більш широка база даного податку, тим суттєвішою може бути сила його впливу.

Система оподаткування України – це сукупність податків і зборів (обов'язкових платежів) до бюджетів та до державних цільових фондів [6, с. 311]. До державних податків і зборів відносяться: збір на обов'язкове державне пенсійне страхування, збір на загальнообов'язкове державне соцстрахування, збір на обов'язкове держстрахування на випадок безробіття, збір на обов'язкове соцстрахування від нещасних випадків і професійних захворювань, плата за землю (земельний податок, а також орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності), державне мито, податок на додану вартість, податок на прибуток підприємств, у тому числі дивіденди, що сплачуються до бюджету державними некорпоративними, казенними або комунальними підприємствами, податок на доходи фізичних осіб [7, с. 116]. Державні податки, які є специфічними для різних галузей економіки, що відносяться до туризму як виду діяльності, відображені у табл. 1.

Таблиця 1

### Специфічні державні податки та їх зміст

Розміщення	Харчування	Транспорт	Дозвілля	Турфірми
1	2	3	4	5
збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства	збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства	єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України	збір за проведення гастро-льних заходів	єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України
	фіксований с.-г. податок	плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	єдиний збір, що справляється у пунктах пропуску через державний кордон України	

1	2	3	4	5
	плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів	плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності	
	МИТО	збір за спеціальне використання природних ресурсів	збір за спеціальне використання природних ресурсів	збір за спеціальне використання природних ресурсів
	акцизний збір	збір за забруднення навколишнього природного середовища	збір за забруднення навколишнього природного середовища	збір за забруднення навколишнього природного середовища

До місцевих податків і зборів відносяться: податок з реклами, комунальний податок, збір за право використання місцевої символіки [8, с. 153].

Місцеві податки, які є специфічними для різних галузей економіки, що мають відношення до туристичного ринку, відображені у табл. 2.

Таблиця 2

### Специфічні місцеві податки та їх зміст

Розміщення	Харчування	Транспорт	Дозвілля	Турфірми
курортний збір	збір за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі	збір за припаркування автотранспорту	збір за припаркування автотранспорту	збір за припаркування автотранспорту
	податок з продажу імпортованих товарів		збір за проведення місцевого аукціону, конкурсного розпродажу і лотерей	
			збір з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі	
			збір за участь у бігах на іподромі	

Однією з проблем оподаткування туристичної галузі є її множинність. Наприклад, податок з реклами, де об'єктом оподаткування є вартість послуг за встановлення та розміщення реклами, який сплачують всі суб'єкти туристичної діяльності: фірма по організації перевезень, інша фірма по організації екскурсій, а також туристична фірма, яка виробляє вже готовий тур. Всі ці податки включаються у собівартість туру. Тобто турист сплачує у декілька разів більше. Складність функціонування податкової системи виявляється при аналізі окремих податків, які найбільше впливають на діяльність туристичних підприємств, зокрема податку на прибуток підприємств та податку на додану вартість [9, с. 7]. Крім того, високі ставки податку на додану вартість негативно впливають на економічну діяльність підприємства внаслідок наявності часового розриву між моментом оплати цього податку у ціні товару і моментом відшкодування його з бюджету.

Таке додаткове оподаткування, як туристичний збір негативно впливає на туристичний імідж держави та суперечить викладеним у ст. 6 Закону № 324 принципам розвитку й доступності туризму, як пріоритетного напрямку державної політики. Окрім цього, даний збір не має суттєвого економічного підґрунтя, адже він створює додаткові витрати суб'єктів туристичної діяльності щодо його розрахунку, процедури стягнення та перерахування, а також додаткові витрати для органів виконавчої влади по адмініструванню [10, с. 736]. Необхідно зазначити, що на сьогодні визначено сукупності недоліків, які існують на рівні туристичних підприємств та туристичної галузі країни загалом:

1. Визначення бази оподаткування та визначення оптимальної податкової ставки.
2. Різниця в базі оподаткування для туроператора і турагента.
3. Проблема збільшення вартості туристичної послуги за рахунок включення до собівартості конкретної послуги витрат на рекламу, які враховують і сплату податку з реклами, кожним економічним агентом, який співпрацює з туроператором, та ним самим.
4. Проблема державного врядування.
5. Однією з головних проблем туризму є детінізація функціонування галузі: тіньової робочої сили, також розміщення громадян без сплати туристичного збору, податку з доходів фізичних осіб.
6. Проблема своєчасності обробки інформаційних потоків. Висвітлення в ЗМІ обґрунтованості податкових ставок, громадський моніторинг ефективності функціонування влади щодо прозорості збору та розподілу бюджетних коштів.

Зазначені недоліки у процесі адміністрування податків призвели до виникнення таких проблем, як: низький рівень податкової культури, як результат зневажливого ставлення з боку платників податків щодо

сплати податків; широке застосування схем для ухилення від сплати податків; значна бюджетна заборгованість з відшкодування податку на додану вартість. Тому заходи з розвитку та удосконалення податкової системи щодо підприємств туристичної галузі повинні враховувати виявлені недоліки та спиратися на концепції підвищення податкової дисципліни платниками податків з однієї сторони, а також на зменшення їх кількості, обсягів, уніфікацію зі сторони фіскальної служби та інших відповідних інститутів – з іншої.

#### Список використаних джерел до п. 1.5.

1. Закон України «Про Туризм» – відомості ВР 1995, № 31, ст. 241, 2001, № 32, ст. 172 (із змінами та доповненнями) – режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/ua/legislation/law/25647>
2. Данканич Т.П. Оподаткування туристичної діяльності в умовах дії податкового кодексу України / Т.П. Данканич // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2011. – Вип. 32. – С. 237-241.
3. Діденко А.В. Проблеми моделювання системи оподаткування туристичного бізнесу в Україні / А.В. Діденко // Вісник Запорізького національного університету. – № 1 (5), 2010. – С. 89-96.
4. Крисоватий А. Діалектика трансформації податкової політики України в контексті європейської інтеграції / А. Крисоватий, Т. Кошун // Журн. європ. економіки. – № 2. – 2005. – С. 185-202.
5. Новосельська Л. І. Переваги та недоліки Податкового Кодексу України / Л. І. Новосельська // Економіка планування і управління галузі. – 2012. – № 6. – С. 269-272.
6. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: [монографія] / Т.І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
7. Мармуль Л.О. Ринок праці та зайнятість населення сільських територій: теорія і практика регулювання: [монографія] / Л.О. Мармуль, І.А. Романюк. – Херсон: Айлант, 2015. – 266 с.
8. Прокопішина О.В. Фінансовий та управлінський облік прибутку підприємств туристичної галузі / О.В. Прокопішина, Н.В. Козубова // Бизнес Информ. – 2012. – № 8. – С. 151-155.
9. Розметова О.Г. Державне регулювання оподаткування суб'єктів туристичної діяльності / О.Г. Розметова // Інноваційна Економіка: Всеукр. наук.-вир. жур. – № 35. – 2012. – С. 6-8.
10. Гуріна Є.С. Специфіка системи оподаткування туристичного бізнесу в Україні / Є.С. Гуріна // Молодий вчений. – № 12 (39). – 2016. – С. 734-738.

## **1.6. Методичні аспекти обліку забезпечень відповідно до національних та міжнародних стандартів обліку та звітності**

Реалії економічних відносин передбачають діяльність ринкових суб'єктів в умовах невизначеності, що викликає необхідність виявляти й ідентифікувати ризики, проводити їх оцінку і аналіз, розробляти та вживати відповідні заходи. Один із способів мінімізації ризиків передбачає процес самострахування підприємства за рахунок створення забезпечень наступних витрат і платежів. Вони виконують функції згладжування коливань фінансового результату та страхування відповідальності адміністрації підприємства, планування величини витрат на майбутні періоди. Мета формування забезпечень полягає в тому, щоб зарезервувати певну суму, що може виявитися необхідною для погашення можливих зобов'язань, якщо ні суму, ні дату виконання таких зобов'язань неможливо з точністю передбачити. Тому завданням обліку на даній ділянці роботи є використання існуючих механізмів формування забезпечень та обрання найкращого варіанту створення таких резервів.

Сьогодні процес створення забезпечення майбутніх витрат і платежів носить дискусійний характер, особливо в частині узгодження вимог національних та міжнародних стандартів обліку та звітності, що визначає актуальність даного питання.

Необхідність у формуванні забезпечень наступних витрат і платежів виникає в результаті здійснення певної події. Подія, що створює забезпечення – це подія по створенню зобов'язання, яке призводить до того, що підприємство не має реальної альтернативи погашенню цієї заборгованості. Тому визначення економічної сутності забезпечення майбутніх витрат і платежів певним чином пов'язано з характеристикою поняття зобов'язання.

Зобов'язання на підприємстві виникають внаслідок здійснення господарських операцій, пов'язаних з отриманням запасів, послуг, кредитів з відстрочкою платежу. Взаємовідносини між суб'єктами зобов'язань виникають на підставі договорів. Суб'єктами зобов'язань можуть виступати як фізичні, так і юридичні особи. Зобов'язання в бухгалтерському обліку виникають після одержання права використання активів.

Зобов'язання - це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Зобов'язання визначаються за умови, що їх оцінка



може бути достовірно визначена, а також існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому, внаслідок її погашення [4].

На сьогоднішній день в економічній літературі немає одностайності щодо визначення поняття «зобов'язання». Його розглядають як борг, як суму витрат, як залучений капітал, як заборгованість. Основними нормативними документами, які регулюють зобов'язання в Україні, є Господарський та Цивільний Кодекси України.

У вітчизняній практиці домінує трактування поняття «зобов'язання» з юридичної точки зору. Як юридична категорія господарське зобов'язання – це господарські відносини, що регулюються правом. В силу існування цих відносин одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій: передачі майна, виконання робіт, надання послуг, а інша сторона зобов'язана виконувати вимоги щодо предмету зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду – сплату коштів, зустрічні послуги. Таким чином, сутність зобов'язання складають права та обов'язки сторін.

З економічної точки зору зобов'язання розглядається як кредиторська заборгованість, що значно звужує це поняття. Проте, саме в такій інтерпретації воно використовується бухгалтерами-практиками. В обліку зобов'язання – це джерело формування фінансових ресурсів для фінансування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. У майбутньому заборгованість за зобов'язаннями має бути погашена шляхом передачі певних активів або послуг.

Таким чином, зобов'язання – це вимоги кредиторів стосовно активів підприємства. Наявність зобов'язань (тобто боргів) зменшує економічні вимоги підприємства і його капітал. У цивільному та господарському праві зобов'язання виникає з договору, незалежно від того, чи відбулися вже певні дії щодо його виконання. В обліку в момент підписання договору зобов'язання не відображається. Тобто, в облікові процедури торкаються тільки зобов'язань, які мають місце при виконанні договорів.

Отже, не всі зобов'язання, які виникають у цивільному та господарському праві, відображаються в обліку. Виділення із усього комплексу зобов'язань підприємства їх обмеженої частини, яка відображається у звітності, передбачає кваліфікацію ряду зобов'язань для цілей бухгалтерського обліку як умовних.

Трактування зобов'язань в ПСБО 11 «Зобов'язання» та МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» ідентичне. Проте, згідно з міжнародними стандартами зобов'язання можуть виникати не тільки з договорів або законів, але й у результаті добровільного

прийняття на себе зобов'язань з метою підтримання добрих ділових стосунків з партнерами або намагання вчинити за справедливістю. Забезпечення - це зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу [1, 4].

Забезпечення відображається у складі зобов'язань, що призводять до правдивого відображення їх у фізичній звітності і відповідає принципу обачності – запобігає заниженню оцінки зобов'язань.

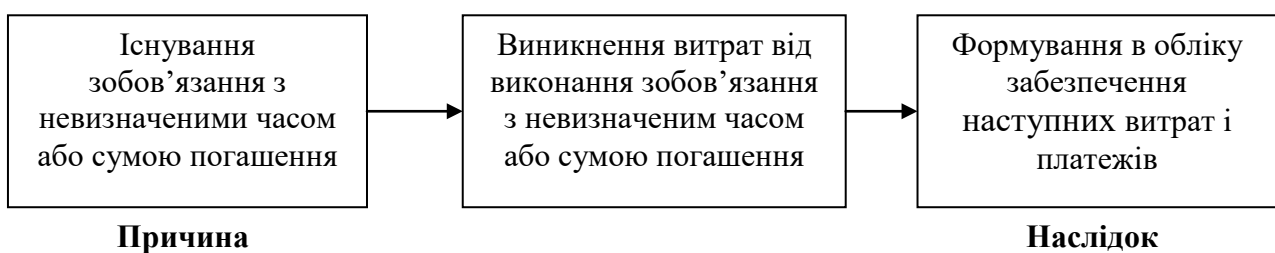
Забезпечення створюється при виникненні зобов'язання, погашення якого імовірно призведе до зменшення ресурсів, що втілюють економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена. Забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства. Суми створених забезпечень визнаються витратами.

Забезпечення використовуються для відшкодування лише тих витрат, для покриття яких вони були створені. Залишок забезпечення переглядається на кожен дату балансу та за потреби коригується (збільшується або зменшується). У разі відсутності імовірності вибуття активів для погашення майбутніх зобов'язань сума такого забезпечення підлягає сторнуванню [2, с.286].

Визначення місця забезпечень у системі джерел фінансування господарської діяльності підприємства передбачає:

– формування забезпечень наступних витрат і платежів є можливим наслідком виникнення у підприємства зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення, а не самим зобов'язанням (рис.1);

– забезпечення наступних витрат і платежів – це резерви спеціального призначення переважно у вигляді високоліквідних активів, що формуються суб'єктом господарювання за рахунок власних джерел фінансування для покриття майбутніх операційних витрат від виконання зобов'язань із невизначеними часом або сумою погашення. Резерв як облікова категорія означає частину доходу звітного періоду, виділену для покриття майбутніх можливих і очікуваних витрат.



**Рис. 1. Причинно-наслідковий зв'язок між категоріями «зобов'язання» і «забезпечення»**

Така характеристика забезпечень відображає їх головні сутнісні ознаки: резервну природу, створення за рахунок власних джерел фінансування, цільовий характер використання.

Виходячи з визначення зобов'язання варто зазначити, що забезпечення містять у собі ймовірність майбутнього вилучення ресурсів підприємства і втрати економічної вигоди внаслідок прийнятих у минулому обов'язків. Разом з тим, підприємство може мати обов'язок діяти певним чином, але це необов'язково призводить до виникнення і відображення у його балансі певного зобов'язання.

У зв'язку з цим, іноді забезпечення ще називають умовним зобов'язанням. Проте в МСБО 37 термін «непередбачений» застосовується до зобов'язань та активів, які не визнаються, оскільки їхнє існування підтвердиться тільки після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, не повністю контрольованих підприємством. Крім цього, термін «непередбачене зобов'язанням» застосовується до зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання.

Забезпечення на підприємстві відіграє важливу роль. Проте, незалежно від його цільового призначення воно, перш за все, являється зобов'язанням. Відмінність полягає перш за все у тому, що забезпечення – це зобов'язання з невизначеним терміном або сумою. Під забезпеченням розуміють теперішню заборгованість підприємства, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди. Таким чином, забезпечення виникають лише тоді, коли підприємство має теперішню заборгованість, яка виникла внаслідок минулих подій.

При формуванні забезпечень майбутніх витрат і платежів необхідно чітко знати в яких випадках його можна визнавати. Отже, забезпечення слід визнавати, якщо:

- підприємство має теперішню заборгованість внаслідок минулої події;

- ймовірно, що вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, буде потрібним для погашення заборгованості;

- можна достовірно оцінити суму заборгованості.

Тож ключовими ознаками забезпечення є:

- невизначеність суми або строку зобов'язання;

- теперішня заборгованість;

- результат минулих подій;

– при погашенні відбудеться вибуття ресурсів, які втілюють у собі економічні ресурси;

– є можливість достовірно оцінити суму заборгованості.

Щоб подія була подією, яка створює зобов'язання, треба, щоб підприємство не мало реальної альтернативи погашенню заборгованості, створеної подією. Це відбувається лише коли погашення заборгованості може бути примусово забезпечене в судовому порядку, або у разі конструктивного зобов'язання, в якому подія (яка може бути дією підприємства) створює обґрунтоване очікування в інших сторін, що підприємство погасить заборгованість.

Лише ті зобов'язання, які виникають унаслідок минулих подій, незалежних від майбутніх дій підприємства (тобто, майбутньої діяльності), визнаються як забезпечення. Прикладами таких зобов'язань є штрафи або витрати на очищення протиправне забрудненого довкілля – обидва (після погашення) спричинять вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, незалежно від майбутніх дій підприємства.

МСБО 37 розглядає вибуття ресурсів чи іншу подію як імовірну, якщо ймовірніше, що подія відбудеться, ніж не відбудеться ймовірність того, що подія відбудеться, перевищує ймовірність що подія не відбудеться. Підприємство розкриває інформацію про непередбачене зобов'язання, якщо існування теперішньої заборгованості не є ймовірним і якщо можливість вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, не є віддаленою.

Якщо є ряд подібних зобов'язань (наприклад, гарантії на вироби або подібні контракти), ймовірність того, що для їх погашення буде необхідним вибуття, визначається шляхом розгляду класу зобов'язань в цілому. Хоча ймовірність вибуття для будь-якої статті може бути малою, цілком імовірно, що певне вибуття ресурсів буде необхідним для погашення класу зобов'язань у цілому. Якщо це так, забезпечення визнається (якщо інші критерії визнання задоволені). Застосування попередніх оцінок – суттєва частина складання фінансових звітів, яка не зменшує їхньої достовірності. Це особливо справедливо у випадку забезпечень, які своїм характером є невизначенішими, ніж більшість інших статей балансу. За винятком надзвичайно рідкісних випадків, підприємство буде спроможним визначити діапазон можливих результатів і таким чином зробити попередню оцінку зобов'язання; така оцінка є достатньо достовірною для застосування до визнання забезпечення.

Основні вимоги, що висуває МСБО 37 при оцінці забезпечення, наступні (табл.1) [3, с.389-390].

## Вимоги МСБО 37 до оцінки забезпечень

№ з/п	Вимоги МСБО 37	Роз'яснення
1	Підприємство повинно враховувати всі ризики та невизначеності	Невизначеність не виправдовує створення надмірних забезпечень чи навмисного завищення зобов'язань. Ризики та невизначеності, неминуче пов'язані з багатьма подіями та обставинами, треба мати на увазі для отримання найкращої оцінки забезпечення.
2.	Необхідно дисконтувати забезпечення	Дисконтувати забезпечення (якщо вплив вартості грошей у часі є суттєвим) із застосуванням ставки дисконту до оподаткування, яка відповідає поточним ринковим оцінкам вартості грошей у часі, а також ризиків, характерних для такого зобов'язання і не відображених у найкращій оцінці видатків. При цьому збільшення забезпечення визнається як витрати на відсотки
3.	Підприємство повинно враховувати майбутні події	До майбутніх подій у міжнародній практиці відносять законодавчі або технологічні зміни, якщо є достатньо об'єктивні свідчення, що вони відбудуться
4	Підприємству слід не враховувати прибутки від очікуваного вибуття активів	Навіть якщо очікуване вибуття тісно пов'язане з подією, яка спричиняє зобов'язання, не слід враховувати прибутки від очікуваного вибуття активів

Невизначеності, пов'язані із сумою, яку слід визначати як забезпечення, розглядаються різними способами залежно від обставин. У випадках, коли оцінене забезпечення включає велику кількість статей, зобов'язання оцінюється зважуванням усіх можливих результатів за пов'язаними з ними ймовірностями. Назва цього статистичного методу оцінки – «очікувана вартість». Отже, забезпечення відрізнятиметься залежно від того, наприклад, чи сягає ймовірність втрати цієї суми 60 або 90 відсотків.

Якщо очікується, що деякі або всі видатки, потрібні для погашення забезпечення, компенсуються іншою стороною, компенсацію слід визнавати тоді і тільки тоді, коли фактично визначено, що компенсація буде отримана, якщо підприємство погасить заборгованість. Компенсацію слід розглядати як окремий актив. Сума, визнана для компенсації, не повинна перевищувати суму забезпечення [6, с.506].

Відповідно до міжнародних стандартів обліку основою для визначення забезпечень є судження керівників підприємства, досвід подібних операцій, висновки незалежних експертів. Методика обліку операцій формування забезпечень майбутніх витрат і платежів являє собою сукупність певних елементів (рис.2) [5, с.34].



**Рис 2. Елементи методики обліку операцій формування забезпечень**

Забезпечення створюються для відшкодування наступних витрат на:

- виплату відпусток працівникам,
- додаткове пенсійне забезпечення,
- виконання гарантійних зобов'язань,
- виплату призового фонду (резерв виплат),
- виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї,
- матеріальне заохочення,
- реструктуризацію;
- виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів забезпечення інших витрат і платежів.

У міжнародній практиці витрати, пов'язані із забезпеченням, можна наводити за вирахуванням суми, визнаної для компенсації.

Ефект фінансування за рахунок забезпечень проявляється завдяки існуванню часового розриву між моментом їх формування (нарахування) та використання (грошових виплат). Залежно від цього визначають можливий строк використання їх як джерела фінансування. Якщо забезпечення мають короткостроковий характер, однак нарахування здійснюються регулярно і зберігаються стабільні залишки на відповідних рахунках, то їх можна трактувати як довгостроковий капітал.

При використанні забезпечень важливо враховувати галузевий аспект. Діяльність, що потребує значних капітальних інвестицій, які, як правило, здійснюються за рахунок зовнішнього фінансування. Це зумовлює постійне зростання зобов'язань у загальній структурі джерел фінансування активів підприємства. Особливо на обсяг зобов'язань впливає широке застосування цільового фінансування.

Тривалість операційного циклу більше року потребує обґрунтованого визначення виміру, в якому здійснюватиметься поділ зобов'язань на довготермінові та поточні: чи це буде операційний цикл чи дванадцять місяців.

Така особливість галузі, як сезонність, посилює роль ще одного виду зобов'язань, а саме забезпечень наступних витрат і платежів, за допомогою яких досягається рівномірність розподілу витрат (виплата відпусток, виконання гарантійних зобов'язань тощо), а також призводить до коливання величини зобов'язань за умови роботи у сезонний та міжсезонний періоди.

Забезпечення слід переглядати на кожну дату балансу та коригувати для відображення поточної найкращої оцінки. Якщо вже немає ймовірності, що вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, буде потрібним для погашення заборгованості, забезпечення слід сторнувати.

Таким чином, вітчизняним підприємствам необхідно переймати міжнародний досвід, щодо формування забезпечень, а також особливо звертати увагу на ризики, що пов'язані з оцінкою забезпечень, адже ризик визначає непостійність результату. Регулювання ризику може збільшити суму, за якою оцінюється зобов'язання. Треба обачно здійснювати судження в невизначених умовах, щоб не завищити дохід активи і не занижити витрати чи зобов'язання.

Список використаних джерел до п. 1.6.

1. Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи : Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 від 01.01.2012р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : [http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO\\_37.pdf](http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO_37.pdf).
2. Омецінська І. Сутність забезпечень, порядок їх визнання та оцінки / І. Омецінська // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 6. – С. 285-288.
3. Петренко Н.І. Удосконалення обліку резервів майбутніх витрат і платежів / Н.І. Петренко, О.О. Пархомчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжн. зб. наук. праць. / Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2011. – Вип. 2 (20). - С.385-396.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання». Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00.
5. Предко І.Ю. Формування резервів майбутніх витрат і платежів в обліково-контрольному забезпеченні як один із шляхів зниження ризиків діяльності підприємств в умовах кризи / І.Ю. Предко // Облік і фінанси. – 2016. – №3 (73). - С.31-37.
6. Хомик П.М. Порівняльний аналіз обліку заборгованості підприємства за П(С)БО та МСФЗ / П.М. Хомик, М.А. Кулик // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : Міжнародний збірник наукових праць. - Випуск 3 (24) – 2012. – С. 503-510.

### **1.7. Організація бухгалтерського обліку на шляху інтеграції**

У сучасному світі на будь-якому підприємстві, в галузі чи державі єдина система обліку забезпечується трьома взаємопов'язаними видами обліку – оперативним, статистичним та бухгалтерським. Бухгалтерський облік є важливою складовою інформаційної системи підприємства. Саме він формує значну частину всієї економічної інформації, яка допомагає мати адекватне уявлення про фінансово-економічне становище підприємства та сприяє ефективному управлінню ним.

Протягом 1999-2015 р.р. сталися великі зміни у системі бухгалтерського обліку в Україні відносно міжнародних стандартів. Реформа бухгалтерського обліку не обмежується його гармонізацією з міжнародними стандартами (МСБО). Потрібна нова система бухгалтерського обліку яка б могла забезпечити потреби як внутрішніх так і зовнішніх користувачів. Враховуючи те, що в єдиній системі рахунків неможливо отримати всі показники, які є необхідними для прийняття управлінських рішень, треба переглянути зміст бухгалтерського обліку. Глобальна система бухгалтерського обліку передбачає застосування сучасних інформаційних технологій і не обмежується грошовим вимірником, системою рахунків, подвійним записом і реєстрацією лише фактів минулого. Це система збору, перетворення та надання зовнішнім і внутрішнім користувачам надійної, доречної та своєчасної інформації про минулі та майбутні господарські операції підприємства. Задоволення інтересів однієї групи користувачів облікової інформації неможливо за рахунок обмеження інтересів інших користувачів. Практичне застосування глобальної системи бухгалтерського обліку потребує узгодження інформаційних потреб різних користувачів і в першу чергу гармонізації податкового законодавства щодо формування звітних показників. Реформа обліку



повинна мати джерела фінансування, час, логіку, мати мету та алгоритм її проведення, про що говорить нам академік НАН України М.Г. Чумачечко. Потрібна така реформа, яка б забезпечила створення такої системи, яка б відповідала інтересам користувачів бухгалтерської інформації та потребам менеджменту. Подальший розвиток методології покращило б створення національного інституту бухгалтерського обліку, який би відповідав соціально- економічним відносинам та механізмів управління ними. Проблема розвитку бухгалтерського обліку постійно знаходиться в центрі уваги багатьох науковців. Загальносвітові тенденції розвитку освіти бухгалтерів свідчать про те, що процес постійного підвищення кваліфікації бухгалтерів-практиків та їх післядипломна підготовка – це задачі професійних бухгалтерських організацій. Таким чином, в Україні необхідно створити таку систему постійного підвищення кваліфікації бухгалтерських кадрів, яка б відповідала стандартам освіти Міжнародної федерації бухгалтерів [3, с.30–31].

У сучасних умовах господарювання система бухгалтерського обліку є цілісною системою знань – наука, теорія та практика, яка виконує в суспільстві одну із центральних функцій управління економікою не тільки в межах підприємства, але й у суспільстві в цілому. Одним із актуальних питань сьогодення є вирішення організаційних проблем, які включають вибір варіантів регулювання бухгалтерського обліку в Україні, визначення суб'єкта відповідальності за впровадження нормативно-законодавчих актів у повсякденну практику бухгалтера. У зв'язку з цим важливе значення набуває вивчення теоретичних основ, тобто змісту основних категорій і принципів організації бухгалтерського обліку, знання яких є невід'ємною умовою для чіткого розуміння питань практики бухгалтерського обліку.

Сьогодні Україна йде шляхом євроінтеграції, тому зростає роль і значення бухгалтерського обліку, адже збільшується потреба управління економічною діяльністю на всіх рівнях. Інформація стає продуктом обліку, який необхідний для прийняття управлінських рішень. Звідси виходить, що бухгалтерський облік є засобом та функцією управління підприємством. В свою чергу процес управління складається з певних етапів, а саме: планування – облік – аналіз – регулювання [4, с.3–13]. Бухгалтерський облік як важлива складова управління підприємством виконує такі функції, як: інформаційна, контрольна, оціночна, аналітична, соціальна.

Інформаційна функція полягає в тому, що бухгалтерський облік за допомогою власних прийомів формує та передає інформацію про

наявність та рух господарських засобів, джерела їх утворення, а також господарські процеси та результати діяльності підприємства. За допомогою бухгалтерських звітів передається облікова інформація. Сутністю контрольної функції є застосування способів документування, інвентаризації та поточної облікової реєстрації господарських операцій бухгалтером у процесі підписання документів, що можуть дозволяти чи забороняти здійснення певних операцій, контролювати ефективність використання ресурсів, виконання завдань бізнес-плану, кошторисів, нормативів та вимог підписаних контрактів. Оціночна функція допомагає здійснювати вартісне вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку, що сприяє визначенню фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання. Суть аналітичної функції полягає в тому, що здійснюється економічний аналіз відхилень від планових завдань, попередніх періодів чи середньостатистичних даних по галузі за допомогою облікових даних з метою виявлення причин певного становища підприємства та розробки заходів щодо виправлення можливих негативних тенденцій. Соціальна функція бухгалтерського обліку спрямована на вирішення глобальних проблем розвитку суспільства. Вона проявляється тоді, коли належним чином побудований облік є рушійною силою ефективного функціонування підприємства, а в кінцевому результаті економічне зростання внутрішнього виробника сприяє вирішенню соціальних проблем [3, с.130-132]. Також слід зазначити, що в сучасній нестабільній економічній ситуації в Україні, кожен підприємець прагне втриматися на ринку. І саме уміння користуватися інформацією як про свій бізнес, яку надає бухгалтерський облік, так і про зовнішні фактори, що мають певний вплив, є одним з важливих факторів, що впливає на утримання підприємства на ринку та можливого його подальшого розширення [3, с.91]. Отже, за допомогою бухгалтерського обліку зовнішні та внутрішні користувачі підприємства можуть отримати інформацію про наявні основні засоби підприємства, джерела їх формування, господарські операції, які відображають господарську діяльність фірми та допомагають в ефективному її управлінні. Завдяки цьому бухгалтерський облік є надійною інформаційною базою для управління діяльністю підприємства та сприяє прийняттю оперативних управлінських рішень [5, с.14–19].

Сучасні інформаційні системи бухгалтерського обліку дають змогу здійснювати збір і зберігання інформації, оперативно й точно передавати її за призначенням, обробляти, виявляти відхилення від прогнозних показників, проводити аналіз даних. На цій підставі з'являється можливість ефективно планувати господарську діяльність, поетапно

здійснювати систематичний аналіз цієї діяльності, координувати та своєчасно вносити відповідні корективи, відстежуючи зміну умов зовнішнього середовища. Віддаючи належне науковим напрацюванням з цієї проблематики, слід зауважити, що на даний час ще цілу низку теоретичних та практичних питань не вирішено і вони потребують подальших досліджень. Такий стан справ пояснюється, передусім, недосконалістю інформаційної системи бухгалтерського обліку, яка ще не націлена на розв'язання складних завдань, що стоять перед сучасним підприємством. Інформаційну систему можна визначити як сукупність організаційних і технічних засобів для збору, збереження, обробки та передачі інформації в інтегровану стратегічну систему управління з метою забезпечення інформаційних потреб користувачів. Акцентування уваги вчених до цієї сторони обліково-аналітичної діяльності пояснюється, насамперед, складністю формалізації компонентів бухгалтерського обліку. Таким чином, застосування сучасних інформаційних систем бухгалтерського обліку створює передумови для посилення централізації й перенесення на вищий рівень керівництва функцій стратегічного планування економічною діяльністю підприємства [7, с.42–45].

Трансформаційна економіка на сьогоднішній день спрямована на розвиток ринкових відносин та проведення інтеграційних процесів, а також на визначення нових задач, що можуть підвищити рівень управління суб'єктами підприємницької діяльності. Внаслідок цього економіка змінюється у позитивну сторону. Інтеграція, як наслідок, тягне за собою реформування бухгалтерського обліку в Україні, яке проявляється у впровадженні вітчизняної фінансової звітності та міжнародних стандартів обліку та звітності.

Питання оновлення бухгалтерського обліку на шляху інтеграції досліджували вітчизняні та закордонні вчені, такі як: П.С. Боровков, Е.В. Глухов, Е.Ю. Добровольський та інші.

Сучасний стан розвитку економіки прийняв курс на ринкові та інтеграційні зміни, що супроводжуються проведенням реформування бухгалтерського обліку. Зміна системи бухгалтерського обліку перш за все потребує перегляду і оновлення нормативно-законодавчої бази. Таким чином, на сьогодні завдання стоїть у розробці та застосуванні методології бухгалтерського обліку, яка буде відповідати міжнародним стандартам. Вони є найбільш уніфікованими вимогами до організації та ведення бухгалтерського обліку й орієнтовані на зближення національних систем [8, с.8-13].

Система бухгалтерського обліку поступово змінюється та адаптується до дійсності, саме цьому сприяє його уніфікація з міжнародними стандартами. Питання невідповідності бухгалтерського обліку України світовій обліковій практиці перешкоджає інтеграції економіки до світової економічної системи. Через це вітчизняна система бухгалтерського обліку потребує суттєвого реформування.

Так як Україна тільки стала на шлях інтеграції у світовий простір, і ще досить невпевнено крокує ним, то в країні ще є час для того, щоб все привести у відповідність до міжнародних стандартів, та для розвитку всіх складових частин економіки, в тому числі і бухгалтерського обліку. Тим паче, що всі передумови для цього створено. Цими передумовами є:

- уточнення та дотримання в умовах активного розвитку різноманітних облікових систем концептуальних основ і методологічної бази бухгалтерського обліку;

- уніфікація методики визначення даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності, термінології бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародної практики стандартизації;

- гармонізація на основі міжнародних стандартів фінансової звітності та з урахуванням вітчизняних потреб і можливостей методики обліку підприємницької та непідприємницької діяльності (підприємств, фінансових установ, органів державного сектора);

- безперервна професійна освіта, реалізація програми сертифікації бухгалтерів та аудиторів із забезпеченням прийнятних для широкого загалу умов та належного рівня оцінювання.

Одним із важливих напрямів удосконалення системи обліку на підприємстві є підвищення рівня її інформативності, оперативності та надійності. Фінансовий й управлінський облік формують єдину інформаційну систему, яка є необхідною для аргументації та оцінки ефективності управлінських рішень і досягнення поставлених суб'єктом господарювання цілей. Саме тому, актуальними є питання їх інтеграції з метою використання в системі управління, визначення результативності діяльності підприємства та усунення невідповідностей діючої системи бухгалтерського обліку вимогам користувачів.

Застосування якісної інтегрованої системи фінансового та управлінського обліку на підприємстві підвищує ефективність тактичного регулювання бізнес процесів при зміні умов внутрішнього і зовнішнього середовища господарювання. Система бухгалтерського обліку в процесі розвитку повинна набути таких характерних ознак, як: інтегрованість, стратегічність (прогнозованість), динамічність, електронна форма, креативність, актуарність, соціальна (екологічна)

спрямованість. Узгодження всіх запропонованих ознак дозволяє сформувати облікову систему, яка на базі використання сучасної комп'ютерної техніки буде спроможна задовольняти інформаційні потреби користувачів з можливістю інтеграції як на локальному рівні бухгалтерського обліку, так і на рівні загальної системи управління компаніями [3, с. 183]. Ефективність роботи підприємства залежить від його адаптації до швидких змін умов ведення бізнесу. Висока непередбачуваність змін ринкового середовища, інтернаціоналізація і глобалізація економіки, розвиток науки, техніки, інформаційних мереж стали поштовхом до зростання ролі стратегічного управління підприємством та його інформаційного забезпечення. Провідна роль в інформаційному забезпеченні цієї управлінської ланки належить інтегрованому фінансовому й управлінському обліку, що включають сукупність статичних показників фінансово-господарської діяльності підприємства, потоки різноманітної обліково-аналітичної інформації та контроль вказаних показників [4, с. 10]. В умовах сьогодення все більш актуально стає стратегічна орієнтація управлінського обліку на підприємстві, тобто спрямованість його на забезпечення інформацією, що використовуються при розробці та аналізі стратегії. Однак, практика діяльності вітчизняних підприємств свідчить про значні недоліки і не доопрацювання в даному напрямку, зокрема, відсутність або формальна наявність стратегії розвитку підприємства, її нечіткість та необґрунтованість, зведення стратегічного управління до виконання неефективних рутинних правил і процедур, які потребують величезних зусиль та великих затрат часу і ресурсів, неефективність інформаційного забезпечення стратегічного управління, що є безпосереднім завданням бухгалтерського обліку. Отже, застосування інтегрованої системи фінансового та управлінського обліку на підприємствах сприяє підвищенню якості, аналітичності, оперативності, системності, стратегічної спрямованості та ефективності інформації для забезпечення потреб менеджменту.

Реформування бухгалтерського обліку в Україні зумовлюється як зовнішніми так і внутрішніми факторами, у тому числі процесами інтеграції у світовий простір і розвитком міжнародних відносин. В умовах трансформаційної економіки саме міжнародні стандарти обліку та звітності треба розглядати, в якості одного з факторів продовження реформи бухгалтерського обліку в Україні. Отже, розвиток бухгалтерського обліку пов'язаний з трансформацією всіх видів обліку і його підсистем в єдину інформаційну систему. Але все ж таки, всі зміни повинні бути науково підтверджені та обґрунтовані, де будуть враховані

особливості національної економіки та економічні інтереси держави у цілому.

Реформування системи бухгалтерського обліку є складовою частиною заходів, орієнтованих на впровадження економічних відносин ринкового спрямування. Головне завдання трансформації національної системи бухгалтерського обліку полягає у прискоренні процесу її приведення у відповідність з вимогами ринкової економіки та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Трансформація економіко – правового середовища, курс на ринкові перетворення в нашій країні супроводжується реформуванням бухгалтерського обліку. Головним нормативно – правовим документом у системі регулювання бухгалтерського обліку Закон «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» називає Положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

За останні щонайменше два десятиліття в Україні відбулися зміни в системі бухгалтерського обліку, спрямовані на її гармонізацію з міжнародними стандартами. Однак реформа бухгалтерського обліку не супроводжувалася необхідними змінами в чинному господарському та бухгалтерському, фінансовому законодавстві. Зміни не торкнулися системи організаційних заходів у таких сферах, як, наприклад, статистика та ін. Негативними наслідками такої невідповідності є обмеженість бухгалтерського обліку (до якої можна віднести застосування подвійного запису та виключно грошового вимірника; пасивне застосування принципів «професійного судження», пріоритетність податкових правил тощо), неефективність наукових досліджень [9, с.25–27].

Як наслідок – не комплексне та непослідовне реформування. Фінансова звітність суб'єктів господарювання, незважаючи на вже тривалий період реформування та вдосконалення правового регулювання вітчизняного бухгалтерського обліку, все ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. Проблеми гармонізації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів в Україні полягають передусім у тому, що система обліку значною мірою підпорядкована податковому законодавству і тому не забезпечує користувачів (як зовнішніх, так і внутрішніх) необхідною інформацією для прийняття ефективних господарських (управлінських) рішень.

Окремим питанням реформування бухгалтерського обліку, його уніфікації, гармонізації та стандартизації, їх значення для розвитку бухгалтерського обліку в Україні присвячено праці таких вітчизняних учених, як Ф. Бутинець, С. Голов, В. Єфіменко, В. Пархоменко,

В. Швець, Л. Нищенко, В. Жук, О. Петрук, Л. Ловінська, Н. Лоханова та ін. Більшість авторів констатує необхідність реформування системи бухгалтерського обліку в Україні, економічно обґрунтовуючи її. Однак нормативно-правовій складовій відповідної реформи приділяється недостатня увага

Тільки лише чітко сформована, налагоджена система бухгалтерського обліку може протистояти хаосу, чому і служить організація обліку. Тому, грамотна організація обліку – обов'язкова умова успішної та стабільної роботи підприємства.

Питання розвитку бухгалтерського обліку відповідно до умов сьогодення та перспективного розвитку економіки країни завжди було, є і буде актуальним. Україна не є винятком з цього правила, а скоріше потребує прориву наукової думки в означеному напрямі.

Облік надзвичайно важливий для управління господарством. В основу його мають бути покладені інформаційна, контрольна та аналітична функції. Свої вимоги до нього ставлять також внутрішні та зовнішні користувачі облікової інформації. Облікові системи (стосовно конкретних правил і процедур ведення бухгалтерського обліку і складання звітності) історично формувались в країнах чи групах країн під впливом національних особливостей їхнього економічного і політичного розвитку. Проте інтернаціоналізація господарського життя, з одного боку, та його ринкова уніфікація, з іншого, обумовили необхідність міжнародної стандартизації обліку як основи інформаційного ділового взаєморозуміння і ефективного господарювання.

Україна, як і більшість країн з перехідними економіками, пішла шляхом розроблення національних стандартів, оснований на МСБО. Важливо, що гармонізацію національних стандартів з МСБО розуміють не як одноразовий акт, а як складний багатоаспектний процес і щодо повноти та порядку відображення різних видів господарської діяльності, і щодо термінів впровадження стандартів, і щодо забезпечення умов їх ефективного використання. Успіх реформи багато в чому залежатиме від посилення позицій і координації зусиль професійних організацій бухгалтерів і аудиторів, ефективності їх співробітництва з державними органами.

У цілому приведення національних систем обліку і звітності до вимог міжнародних стандартів – це шлях до інтернаціоналізації обліку і його гармонізації, підвищення якості облікової інформації та довіри до неї з боку різних користувачів [6, с.18]. Водночас реформування системи обліку – процес складний і потребує кропіткої роботи законодавців,

науковців і практиків. Першочергової уваги потребує наукове обґрунтування, вироблення концепції такого реформування, а вже потім на основі науково - обґрунтованих положень їх узаконення на вищому державному рівні.

Загалом інтеграційні процеси й уніфікація, стандартизація обліку зокрема – явища закономірні і безповоротні, оскільки це вимоги життєвих реалій сьогодення. Питання в тому, як саме ці процеси адаптуються в національному масштабі, якими наслідками супроводжуються і наскільки продуманими є шляхи і методи їх реалізації.

#### Список використаних джерел до п.1.7.

1. <http://buklib.net/books/27211/>
2. <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік в Україні. Міфологія. Ч.2. / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир, 2010. – 524 с.
4. Голов С. Ретроспективний погляд на реформування бухгалтерського обліку в Україні. Антиміфологія [Текст] / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2016. - №2. – с. 3-13
5. Гуцайлюк З. Сучасні проблеми розвитку теорії бухгалтерського обліку [Текст] / З. Гуцайлюк // Бухгалтерський облік і аудит.- 2015.-№2- С.14-19
6. Кірейцев Г.Г. Методологічні засади формування та розвитку національної системи бухгалтерського обліку в Україні [Текст] / Г.Г. Кірейцев // Вісник ЖДТУ. - №2 (24)
7. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир, 2012. – 548 с.
8. Моссаковський В., Кононенко Т. Концепція обліку в Україні [Текст] / В. Моссаковський, Т. Кононенко. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. - №11. – с.8-13
9. Системи обліку в Україні: трансформація до міжнародної практики / за ред. проф. М.П. Войнаренка. – К: Наукова думка,2012. – 718 с.
10. Теорія бухгалтерського обліку : [навчальний посібник]. – 2-ге вид., / за ред. Швець В. Г. – К.: 2014. – 444 с.



## РОЗДІЛ 2.

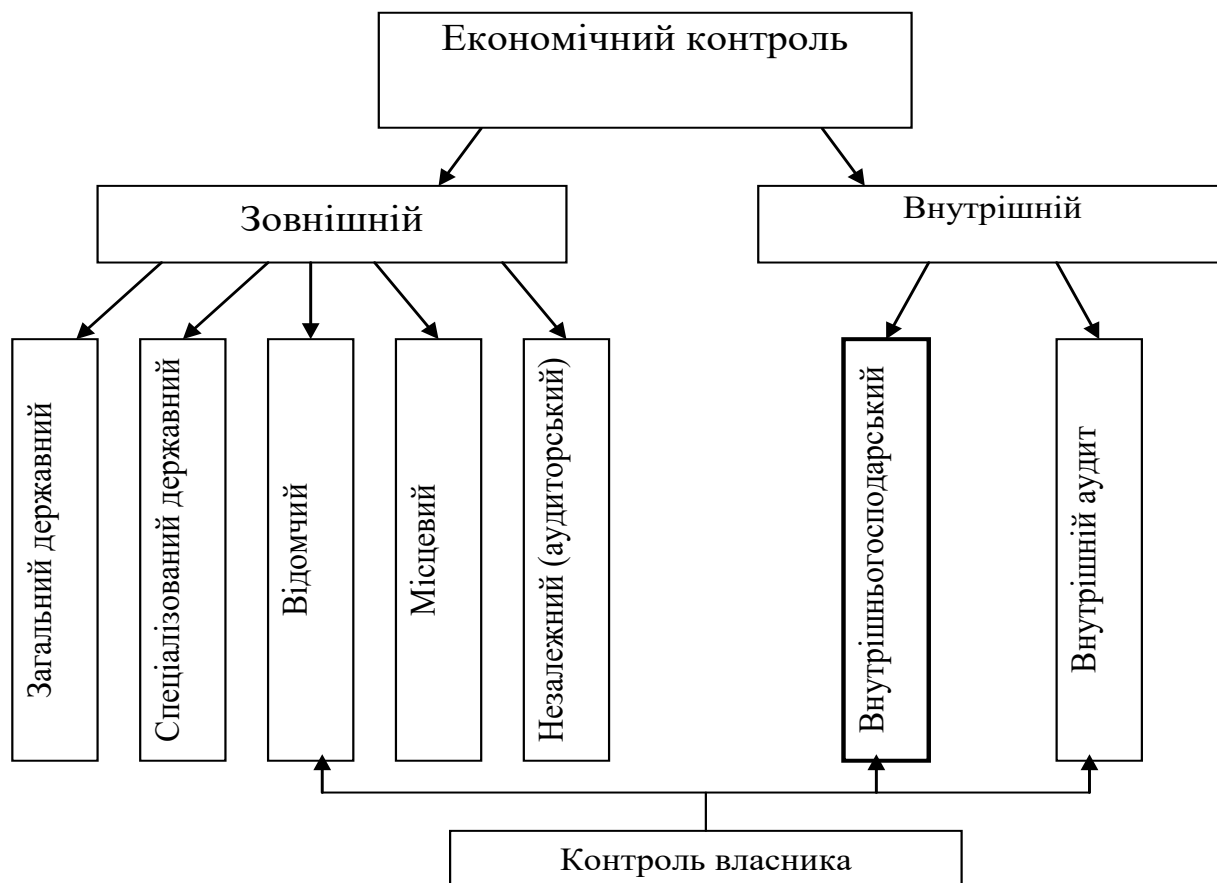
# АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ КОНТРОЛЮ ТА СУЧАСНОГО ПРОФЕСІЙНОГО АУДИТУ

### 2.1. Суть системи внутрішньогосподарського контролю та її елементів

В умовах становлення та розвитку ринкової економіки підвищення ефективності виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільно необхідного продукту неможливе без організації належної системи контролю. Поняття "контроль" походить від французького *controle* (спостереження з метою перевірки або реєстр, перевірочний список), що у свою чергу утворилося від латинського *contrarotolus*, що означає зіставлення, протиставлення, тобто дослівний переклад терміну розкриває суть механізму контролю як діяльності [1, с. 912].

Справді, щоб виявити відхилення, потрібно зіставити фактичний стан справ, рівень показників із нормативними, плановими чи іншими бажаними показниками. Механізми контролю діють всередині підприємств, між ними, між органами управління, тобто в усіх підсистемах економічної діяльності, на всіх етапах виробництва. Це свідчить про важливе місце контролю в системі управління. Тому більшість дослідників цього питання розглядають контроль саме як функцію управління.

Результати дослідження думок провідних вчених показують, що деякі з них внутрішньогосподарський контроль вважають підвидом контролю власника (М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, Л.В. Дікань, Б.Ф. Усач, інші – окремим видом поряд з державним та незалежним (аудиторським) контролем (В.В. Бурцев, Н.І. Дорош, Є.В. Калюга, Н.П. Кузик, Л.П. Кулаковська, В.М. Мурашко, М.І. Протасов, О.І. Шапіро, Л.С. Шатковська. Але обидві групи вчених визначальною рисою даного виду контролю називають те, що він є внутрішнім, тобто суб'єкти здійснення контролю та об'єкти, на які він направлений, знаходяться в межах однієї й тієї ж господарської одиниці. Таким чином, синтезуючи дослідження провідних вчених, місце внутрішньогосподарського контролю в системі економічного можна визначити за допомогою схеми (рис. 1.).



**Рис. 1. Місце внутрішньогосподарського контролю в системі економічного контролю**

Крім того, служба внутрішнього аудиту може ефективно функціонувати лише у великих підприємствах із достатньо розгалуженою управлінською системою для того, щоб забезпечувалося дотримання основного принципу аудиту – принципу незалежності. В усіх інших випадках, тобто коли мова йде про пересічні вітчизняні сільськогосподарські підприємства із традиційною для них організаційною й управлінською структурою, визначення будь-яких систем внутрішньогосподарського контролю як систем внутрішнього аудиту є щонайменше некоректним.

Крім того, додатковими факторами необхідності подальшого розвитку внутрішньогосподарського контролю в аграрних підприємствах, на нашу думку, є наступні:

1. Фактор невизначеності. Нестабільність як зовнішніх (наявність конкуренції, нестабільна цінова політика, пошук ринків збуту, політична ситуація та ін.), так і внутрішніх факторів (обсяги виробництва, заборгованості по заробітній платі, рівень забезпеченості технікою та ін.) спричиняють додаткові вимоги до системи управління виробництвом. У зв'язку з цим виникає необхідність удосконалення системи управління та

контролю як її складового елемента, які забезпечували б гнучкість і надійність функціонування підприємства.

2. Фактор ефективності. Внутрішньогосподарський контроль дає змогу оперативно дізнатися, які напрямки діяльності підприємства є найефективнішими та перспективними, й у відповідності до цього скоригувати дії керівництва, спрямувавши їх на використання сприятливих можливостей.

3. Фактор децентралізації. Сучасні підприємства вирізняються складністю структури, а керівники середніх ланок управління – достатньо високим рівнем кваліфікації, тому керівнику підприємства не завжди доцільно вникати у деталі та проблеми, делегуючи їх вирішення своїм підлеглим. Ефективність таких рішень і забезпечує система внутрішньо-господарського контролю.

4. Інформаційний фактор. Суттєві зміни в організації та методології системи інформаційного забезпечення в зв'язку з процесами тотальної комп'ютеризації також зумовлюють необхідність існування оперативного й ефективного внутрішньогосподарського контролю [2, с.71].

Контроль суб'єктів господарювання за всіх часів був суттєвим аспектом будь-якої системи управління. За різних економічних обставин він має свою мету, завдання, принципи та функції. Чим складніша система, яка контролюється, тим вагомішим стає контроль за її функціональними структурами. Особливе значення надається внутрішньогосподарському контролю в тому разі, коли економічна система має деякі ознаки непередбаченості. Нестабільна економічна ситуація в аграрному секторі економіки України, вплив особливостей агропромислового виробництва зумовлюють прояви непрогнозованих процесів, що потребує особливих видів, форм і методів контролю. Одним із пріоритетних видів контролю на даному етапі і є внутрішньогосподарський контроль, тобто той, що здійснюється внутрішніми підрозділами та працівниками підприємства.

На наш погляд, завдання внутрішньогосподарського контролю повинні розкривати не лише управлінську його сутність, а визначатися у єдності чотирьох основних аспектів, наведених нижче.

1. Забезпечення процесу прийняття управлінських рішень:

– збір, обробка та передача інформації про об'єкти та процеси, що відбуваються;

– визначення фактичного стану об'єкту або його частини в даний момент;

– попередження, виявлення й оцінювання відхилень від заданих параметрів (планів, бюджетів, стандартів, норм, нормативів, лімітів та ін.) і прийняття рішень на підставі цієї оцінки;

– оцінка правильності, своєчасності прийнятих рішень і результативності їх виконання;

– коригування діяльності окремих суб'єктів і структурних підрозділів.

2. Забезпечення збереження активів, ресурсів і документації.

3. Ефективне використання ресурсів:

– своєчасне виявлення й усунення умов і факторів, що перешкоджають ефективному веденню виробництва, забезпечення доцільності господарських операцій, цільового та ефективного використання ресурсів (активів) підприємства;

– раціональне використання кадрового потенціалу підприємства.

4. Дотримання встановлених принципів ведення обліку:

– забезпечення достовірності облікових даних;

– дотримання вимог діючого законодавства та облікової політики підприємства.

Принципи внутрішньогосподарського контролю, аналогічно його меті та завданням, мають здатність змінюватися і розвиватися у відповідності з розвитком наукових, економічних, політичних (як об'єктивних, так і суб'єктивних) чинників (рис. 2).

Загальнонаукові принципи передбачають застосування загальних наукових концепцій в процесі здійснення внутрішньогосподарського контролю. До професійних принципів відносяться якісні характеристики, якими повинні володіти суб'єкти здійснення внутрішньогосподарського контролю. З огляду на виділені нами завдання та принципи внутрішньогосподарського контролю, слід виокремити такі основні його функції: інформаційну, захисну, діагностичну, інвестиційну, прогностичну та виховну. Суть інформаційної функції полягає в тому, що внутрішньогосподарський контроль надає суб'єктам управлінської діяльності всебічну інформацію про об'єкти, їх стан, відхилення від нормативних (планових) показників, причини відхилень, порушення у веденні обліку, факти зловживань тощо. Ця інформація в подальшому є підставою для прийняття відповідних рішень. Захисна функція виявляється в тому, що внутрішньогосподарський контроль сприяє збереженню власності, ефективному витрачання ресурсів, запобігає крадіжкам і марнотратству на підприємстві.



**Рис. 2. Принципи внутрішньогосподарського контролю та їх класифікація**

Діагностична функція полягає в тому, що внутрішньогосподарський контроль дозволяє виявити сильні та слабкі сторони в поточній і перспективній діяльності та спрямовує зусилля підприємства на підвищення ефективності господарювання.

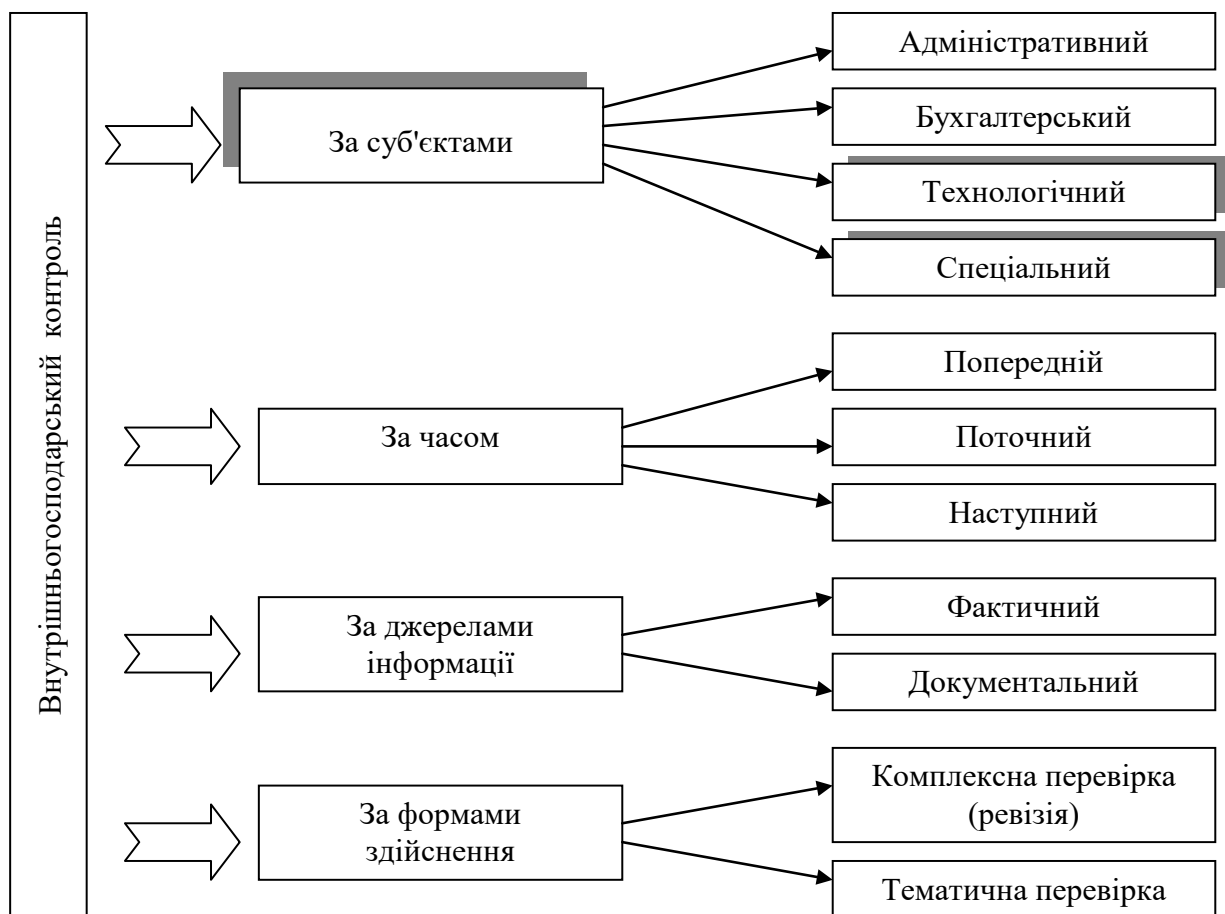
Сутність інвестиційної функції, на наш погляд, проявляється у тому, що підприємства з ефективно діючою системою внутрішньогосподарського контролю є більш привабливими для потенційних інвесторів, акціонерів, пайовиків й інших зацікавлених осіб, що пояснюється більшим ступенем довіри до звітності та фінансових показників діяльності даного підприємства й сприяє залученню необхідних коштів або формуванню і розширенню власного капіталу. Крім того, внутрішньогосподарський контроль виступає гарантією збереження та ефективного використання інвестованих коштів.

Контроль, що здійснюється на ранніх стадіях управління (попередній), дозволяє передбачити майбутню ефективність господарських операцій, а отже, визначити доцільність їх здійснення. У

цьому проявляється *прогностична функція* внутрішньогосподарського контролю.

За результатами внутрішньогосподарського контролю приймаються рішення щодо заохочення або накладення стягнень на окремих посадових осіб, працівників, що сприяє дотриманню фінансової, виконавчої та трудової дисципліни. Без налагодження ефективної системи контролю на підприємстві неможливо досягти злагоджених дій колективу, організації чіткої взаємодії усіх працівників. З цього приводу Е.А. Уткін зауважує, що "контроль, за результатами якого не карають людину, а радяться з нею, завжди зустрічається з розумінням. При цьому людину не принижують, а допомагають їй піднятися, в тому числі й у власних очах. Якщо працівник і піддається критиці, то на справедливій основі, зрозумілій йому, і при спільному з керівником усуненні недоліків." [3, с. 233].

Спираючись на проведені дослідження, вважаємо за доцільне виділити класифікаційну ознаку внутрішньогосподарського контролю залежно від суб'єктів його здійснення та завдань, які вони ставлять перед собою. Загальна схема видів внутрішньогосподарського контролю в авторському варіанті наведена на рис. 3.



**Рис. 3. Класифікація внутрішньогосподарського контролю**

Слід зазначити, якщо система обліку чітко організована та налагоджена на підприємстві, то бухгалтерський контроль у певній мірі здійснюється автоматично і не потребує додаткових заходів. Зокрема, система документообігу, система подвійного запису, стандартні форми первинних і зведених бухгалтерських документів, взаємоув'язка форм фінансової звітності тощо вже містять у собі важливі елементи контролю. Професор Ф.Ф. Бутинець [4, с. 197] наголошує, що система бухгалтерського контролю повинна бути досить надійною та відповідати ряду вимог (рис. 4).



**Рис. 4. Вимоги до системи бухгалтерського контролю**

У працях багатьох вчених зустрічається поняття системи внутрішньогосподарського контролю. У теорії управління під поняттям "система" (від грецького *systema* – ціле, що складається із частин) розуміють сукупність елементів, які знаходяться у взаємозв'язку один із одним та утворюють певну цілісність, єдність [5, с.200]. Для того, щоб окреме явище можна було визначити як систему, воно повинно відповідати двом вимогам: відповідати властивостям системи; складатися

з окремих взаємопов'язаних елементів, які утворюють єдине ціле (структурність системи).

Й.С. Завадський виділяє наступні системні властивості: детермінованість, динамічність, цілісність, стійкість, стохастичність, автономність, адаптованість[6,с.69]. Також важливою властивістю системи є її синергійність. Про відповідність внутрішньогосподарського контролю наведеним властивостям свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

### **Характеристика системних властивостей внутрішньогосподарського контролю**

№ з/п	Системні властивості	Характеристика властивостей
1.	Детермінованість	Внутрішньогосподарський контроль є закономірною та логічною діяльністю, що зумовлено потребою в ефективному управлінні підприємством.
2.	Динамічність	Наявність активних процесів, явищ і рухомих зв'язків, що зумовлено активними діями суб'єктів внутрішньо-господарського контролю через застосування методів і процедур. Внутрішньогосподарський контроль має здатність до розвитку й удосконалення в умовах зміни та розвитку зовнішніх чинників.
3.	Цілісність	Внутрішньогосподарський контроль є окремою функцією управління, тому виступає цілісним явищем із визначеною метою, завданнями та принципами функціонування.
4.	Стійкість	Внутрішньогосподарський контроль є сталим явищем при незмінних (слабо змінних) зовнішніх чинниках.
5.	Стохастичність	Внутрішньогосподарський контроль може мати імовірнісний характер за умов дії непередбачуваних збурювальних зовнішніх факторів.
6.	Автономність	Внутрішньогосподарський контроль функціонує за власними, притаманними лише йому, закономірностями та принципами.
7.	Адаптованість	Внутрішньогосподарський контроль має здатність пристосовуватися до нестабільних умов зовнішнього середовища шляхом відповідних змін і розвитку його складових елементів.
8.	Синергійність	Функціонування окремих елементів внутрішньогосподарського контролю у результаті взаємодії та цілісності призводить до виникнення додаткового (об'єднаного) ефекту порівняно з їх відокремленою дією.



Як бачимо, внутрішньогосподарський контроль відповідає основним властивостям системи. При цьому система внутрішньогосподарського контролю є досить тісно інтегрованою із системами обліку, аналізу та управління в цілому, тому її слід класифікувати як відкриту систему.

При розгляді другої вимоги щодо визначення системи – її структурності, слід виходити з того, що теорія управління структурними елементами будь-якої системи називає вхід, процесор, вихід, управління за допомогою зворотного зв'язку і обмеження [6, с. 67]. Тому необхідно визначити такі елементи внутрішньогосподарського контролю, які б відповідали названим параметрам. Лише в цьому випадку внутрішньогосподарський контроль можна буде впевнено називати системою.

В англо-американській економічній літературі та Міжнародних стандартах аудиту [7] внутрішньогосподарський (внутрішній) контроль трактується як система, що складається з трьох елементів: середовище контролю; облікова система; контрольні процедури (табл.2).

Таблиця 2

**Елементи системи внутрішньогосподарського контролю  
(за Міжнародними стандартами аудиту)**

Середовище контролю	Облікова система	Контрольні процедури
<i>Елементи середовища контролю</i>	<i>Поставлені цілі</i>	<i>Категорії контрольних процедур</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– філософія адміністрації та стиль управління;</li> <li>– організаційна структура;</li> <li>– аудиторський комітет;</li> <li>– розподіл повноважень і відповідальності;</li> <li>– контрольні методи адміністрації;</li> <li>– внутрішньогосподарський аудит;</li> <li>– кадрова політика;</li> <li>– зовнішній вплив</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність господарських операцій і їх законність;</li> <li>– повнота;</li> <li>– арифметична точність;</li> <li>– класифікація за рахунками;</li> <li>– дозвіл;</li> <li>– своєчасність;</li> <li>– підготовка звітності</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– адекватний розподіл обов'язків;</li> <li>– система санкціонування;</li> <li>– документування та системні облікові записи;</li> <li>– контроль активів і облікових записів;</li> <li>– незалежні контрольні процедури</li> </ul>

У багатьох високорозвинених зарубіжних підприємствах усі названі елементи системи внутрішньогосподарського контролю функціонують надзвичайно ефективно.

Так, наприклад, у компаніях і корпораціях США у зв'язку з тим, що вища ланка керівництва не займається контролем повсякденної діяльності підприємств, але потребує такої інформації, яка збирається на нижчих рівнях, створюються спеціальні органи внутрішнього контролю – відділи аудиту. При цьому внутрішні аудитори разом із менеджерами по фінансах займаються розробкою управлінських рішень, спрямованих на підтримку стабільного фінансового стану та проведення контролю за їх реалізацією. Завдання та функції внутрішнього аудиту можуть бути різними залежно від потреб компанії: оцінка достовірності інформації; перевірка дотримання конкретних процедур, норм або правил діяльності; контроль за роботою окремих посадових і матеріально відповідальних осіб; контроль за збереженням і раціональним використанням коштів, майна та ін. [8].

У практиці країн Західної Європи спостережна рада компанії також, як правило, створює Комітет з питань аудиту, що певною мірою нагадує ревізійну комісію, але має дещо іншу структуру. У децентралізованих компаніях Японії створюється багаторівнева система управлінського контролю [9, с. 64], коли служби контролю пронизують усю діяльність підприємства – від виробничих підрозділів до вищого керівництва.

Як бачимо, зарубіжні вчені й економісти-практики розвинутих країн розглядають питання функціонування системи внутрішньогосподарського контролю з позиції аудиту. Тому про внутрішньогосподарський контроль йдеться з погляду його особливостей, які мають бути враховані зовнішніми аудиторами. Крім того, у багатьох зарубіжних підприємствах функції планування, обліку, контролю і аналізу настільки тісно інтегровані, що утворюють єдину систему контролінгу, яка забезпечує вироблення альтернативних підходів при здійсненні оперативного та стратегічного управління в процесі досягнення кінцевої мети та результатів діяльності підприємства.

У зв'язку з цим, вважаємо, що застосування більшістю вітчизняними вченими підходу, при якому система внутрішньогосподарського контролю складається з трьох елементів: середовище контролю, облікова система та контрольні процедури, для підприємств нашої країни є недоцільним. Крім того, такий підхід не дає можливості враховувати організаційні та функціональні особливості вітчизняних підприємств.

Об'єктами внутрішньогосподарського контролю як функції управління можуть бути окремі складові та процеси господарської діяльності підприємства: виробничі та технологічні процеси, умови праці та техніка безпеки, організація управління. Оскільки такі об'єкти

контролю максимально наближені до місць виникнення витрат, то, як вважають деякі науковці, їх доцільно називати центрами витрат.



**Рис. 1.8. Класифікація об'єктів внутрішньогосподарського контролю**

Враховуючи суть, мету та основні завдання внутрішньогосподарського контролю, погоджуємося із думкою Л.В. Нападовської [10, с.112], що його специфічними методами є зіставлення та оцінка. Перший характеризує змістовий аспект внутрішньогосподарського контролю, який полягає у зіставленні фактичних показників із запланованими, бажаними чи нормативними. Другий є засобом для визначення суттєвості встановлених відхилень за даними результату зіставлення. Однак, для визначення фактичних показників слід використовувати як загальнонаукові методи, так і методи, запозичені з інших сфер контролю й аналізу. При цьому останні пропонуємо поділити на дві підгрупи: методичні прийоми проведення та методичні прийоми організації контролю.

Система внутрішньогосподарського контролю є свого роду комунікаційною мережею, за допомогою якої управляють діяльністю підприємства в поточний період і яка забезпечує основу для здійснення

правильних дій і рішень у майбутньому. Тому однією з основних її складових є *інформаційне середовище*. Інформаційне середовище як елемент системи внутрішньогосподарського контролю полягає у формуванні її входу та виходу. При цьому вхід системи формується за рахунок фактичних (результативних) та планових, нормативних чи інших бажаних показників. Вихід системи представлений інформаційними даними, що отримані у процесі здійснення самої процедури контролю.

Отже, внутрішньогосподарський контроль поряд із тим, що він є функцією управління, засобом зворотного зв'язку та складовою процесу розробки, прийняття, реалізації управлінських рішень, має ще один сутнісний аспект: виступаючи елементом системи управління, він є водночас самостійною системою з її основними складовими, до яких відносяться суб'єкти, об'єкти, методи та інформаційне середовище.

У своїй цілісності система внутрішньогосподарського контролю забезпечує зворотний зв'язок між суб'єктом та об'єктом управління щодо оцінки ефективності прийнятих управлінських рішень. Найвагомим результатом зворотного зв'язку є надання суб'єкту управління об'єктивної, неупередженої, логічно виваженої інформації щодо реалізації прийнятих управлінських рішень і їх ефективності на рівні окремих структурних підрозділів системи. На підставі проведених досліджень можна стверджувати, що внутрішньогосподарський контроль покликаний допомагати керівництву сільськогосподарських підприємств реалізувати тактичні та стратегічні цілі ефективного господарювання шляхом інформаційного забезпечення та безпосередньої участі в процесі управління. Врахування визначених нами сутності, мети, завдань, принципів, функцій та елементів системи внутрішньогосподарського контролю має важливе значення для подальшого вивчення практичних аспектів контрольної діяльності в аграрних підприємствах та розробки пропозицій щодо удосконалення організаційних і методологічних засад функціонування внутрішньогосподарського контролю.

#### Список використаних джерел до п.2.1

1. Большой экономический словарь / [ред. А.Н. Азрилиян]. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
2. Рибалко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль – запорука ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств / Л.В. Рибалко // Наука і освіта '2005: VIII Міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2005. – С. 71-73.
3. Уткин Э.А. Курс менеджмента: учеб. / Э.А. Уткин. – М.: Зерцало, 1998. – 448 с.

4. Організація бухгалтерського обліку: підруч. / [за ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир: Рута, 2002. – 592 с.
5. Герасимук І.В. Методика внутрішнього господарського контролю за повнотою і своєчасністю розрахунків з бюджетом / І.В. Герасимук // Науковий вісник НАУ. – 2002. – Випуск 56. – С. 200-203.
6. Завадський Й.С. Менеджмент: підруч. / Й.С. Завадський. – К.: УФІМБ, 1997. – Т. 1. – 1997. – 543 с.
7. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики / [пер. з англ. мови О.В. Селезньова та ін.]. – видання 2006 р. – К.: ТОВ "ІАМЦАУ"СТАТУС", 2006. – 1152 с.
8. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: Руководство для высшего управления персонала: Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы / В.В. Гончаров. – М.: МНИИПУ, 1998. – Т. 2. – 1998. – 784 с.
9. The experience of "Matsusita" // The Economist, 1994. - № 7875, p. 64.
10. Нападівська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: монографія/Л.В. Нападівська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.

## **2.2. Проблеми та перспективи сучасного професійного аудиту в Україні**

Перехід економіки України на ринкові шляхи призвів до радикальних змін в плануванні, обліку та контролю виробничо-господарської діяльності, трансформації системи управління комерційними організаціями. Зовсім іншими стали цілі підприємництва, засоби їх досягнення, економічна основа суспільства. Методи економічного управління та контролю, які використовувались в період адміністративно-командної системи управління нашим суспільством, не можуть вже дати добрих результатів. Першочергово відтепер враховуються інтереси власників комерційних організацій, їх акціонерів, пайовиків, трудового колективу. Перед комерційними організаціями України в умовах ринкової конкуренції постає завдання структурної перебудови системи корпоративного управління з метою забезпечення конкурентноздатності, ефективного функціонування та розвитку організації.

Сучасний стан економіки характеризується поглибленням взаємозв'язків між суб'єктами господарювання. Динамічне ускладнення господарських процесів опосередковується глобалізаційними явищами й обумовлює підвищення концентрації управлінських впливів. Зростання ризикових операцій і прийняття економічних рішень в умовах невизначеності вимагає професійного захисту інтересів власників капіталу.

Практика підтверджує, що найкращим на сьогодні інструментом ринкових перебудов діяльності комерційної організації є впровадження системи внутрішнього аудиту та використання послуг аудиторських фірм. Проблеми розвитку аудиту є досить різні, всі вони пов'язані з розвитком аудиторської діяльності в Україні, і потребують нагального вирішення [2].

На початковому етапі розвитку вітчизняного аудиту значення такому виду діяльності ніхто з потенційних замовників не надавав. Аудит був нав'язаний державними органами під тиском Світового банку і Міжнародного валютного фонду. Такі обставини певною мірою уповільнювали розвиток вітчизняного аудиту. За період незалежності в Україні створено національну систему аудиту, покликаною сприяти розвитку національного господарства та демократизації суспільного життя країни. Структура, забезпечення та функціонування цієї системи продовжують удосконалюватися, нині відбувається активний розвиток незалежного аудиту й інтенсивне становлення ринку аудиторських послуг, проте залишається ряд проблем, які потребують пильної уваги зі сторони практиків та науковців [6,7].

Складність, запутаність обліку, особливо податкового, зміна фінансового обліку, істотна суперечливість законодавства, реальність значних фінансових санкцій підштовхують менеджерів, які прагнуть застрахуватись від відповідальності і можливих фінансових втрат, до рішення скористатися послугами аудиторської фірми. У світовій практиці аудит набув значного поширення. Аудит є обов'язковою частиною цивілізованого функціонування ринкової економіки кожної країни світу. Якщо взяти до уваги зарубіжну аудиторську практику останніх ста років, то можна констатувати, що аудиторська діяльність пройшла три стадії еволюції.

Тому за характером перевірки виокремлюють такі види аудиту: підтверджуючий, системно-орієнтований та аудит, який базується на ризику, або ризикоорієнтований. На це звертають увагу більшість науковців і такий поділ концепцій розвитку аудиту дійсно відображає еволюцію розвитку аудиторської діяльності у світі [5, 9,10].

Аудит в Україні виник на соціальне замовлення і, ще не маючи глибокої теорії, почав виконувати практичні завдання щодо підтвердження відповідної фінансової інформації. В своєму арсеналі аудитори, що прийшли на ринок серйозно і надовго, мають теорію і практику зарубіжного аудиту та вітчизняну методику проведення різного роду перевірок. Розвиток України на сучасному етапі характеризується залученням зовнішніх та внутрішніх інвестиційних кредитів,

проведенням емісії цінних паперів, роздержавленям власності, приватизації майна і т. ін. Учасники цих процесів потребують достовірної і неупередженої інформації про фінансово-майновий стан, перспективи розвитку та фінансову стабільність суб'єктів господарювання. Подання достовірної та неупередженої інформації зацікавленим особам забезпечується через аудиторський висновок, про що свідчить віковий досвід зарубіжних країн, а також робота вітчизняних аудиторів.

Проблеми розвитку аудиту є досить різними, всі вони пов'язані з розвитком економіки України, і потребують нагального вирішення [3, 11]. До основних проблем розвитку аудиту належать такі:

- недостатня кількість кваліфікованих аудиторських кадрів, а звідси - і неосвоєний ринок аудиторських послуг;

- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;

- відсутність типових форм документів з аудиту;

- відсутність методичних рекомендацій з питань комп'ютеризації аудиту;

- відсутність розробленого економічного механізму щодо регулювання аудиту, який включає в себе великі штрафні санкції за неякісні аудиторські перевірки, страхування аудиторської відповідальності (страхові фірми не здатні і не підготовлені до масового страхування аудиторської відповідальності), розвиток цивілізованої конкуренції на ринку аудиторських послуг тощо;

- недосконалі законодавча база і досвід судового розгляду позовів щодо аудиторів (аудиторських фірм), немає методики оцінки розмірів збитку користувачів від не якісного аудиту;

- недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю.

Отже, в Україні виникла нагально потреба вирішення проблем, наявних у професійній діяльності аудиторів, аудиторських фірм, які унеможливають успішний розвиток аудиту. Передусім потрібно створити адекватну нормативну та методологічну основу для проведення аудиту, зокрема розробити й затвердити єдину концепцію розвитку фінансового контролю в Україні. Слід також внести зміни і доповнення в чинне законодавство [4]. Крім того, необхідно розробити з урахуванням найкращої міжнародної практики загальні стандарти професійної етики аудиторів і контролерів. З метою вдосконалення інформаційної бази, яка є обов'язковою для проведення аудиту, потрібно завершити впровадження механізмів програмно-цільового методу, забезпечивши не тільки формування, а й застосування повної та достовірної звітності про

результативні показники діяльності підприємств. Важливу роль у вдосконаленні методології і практики контролю та запровадженні механізмів аудиту відіграє створення умов для підготовки і атестації аудиторів, що працюють у секторі управління. Необхідно напрацювати комплексний підхід до підбору відповідних фахівців, їх подальшої теоретичної і практичної професійної підготовки [8]. У цьому контексті мають бути розроблені відповідні програми навчання, а також порядок атестації фахівців з контролю й аудиту.

Серйозну стурбованість викликає якість роботи більшості українських аудиторських фірм. Це питання піднімається не лише користувачами аудиторських послуг і державними органами, але й самими аудиторами, які зацікавлені в стабільному розвитку ринку аудиторських послуг, підвищенні престижу аудиторської професії. Не кваліфікованість аудиторів дуже серйозна проблема, яка вимагає швидкого вирішування шляхом підвищення контролю при отриманні сертифікатів аудиторів та збільшення державного контролю при проведенні аудиторської діяльності. Підвищувати податковий тиск не є доцільним, оскільки аудитори сплачують немало суму при отриманні сертифіката і їх податкове навантаження є досить серйозним.

Для вирішення такого роду проблем аудиторські фірми намагаються враховувати рівень професійної компетентності своїх співробітників у вигляді кваліфікаційних вимог, що висуваються до посад, передбачених структурою їх управління. Тому серед фірм, які користуються високим попитом на ринку аудиторських послуг немає у штаті некваліфікованих працівників та тих, які не мають професійного стажу у даній галузі.

В Україні контроль за якістю аудиту та аудиторських послуг, які включають у себе не лише ведення аудиту, а й надання інших аудиторських послуг, здійснює Аудиторська Палата України (АПУ). Тому у першу чергу поліпшення аудиту покладатиметься на їхню відповідальність. Основними завданнями АПУ з метою поліпшення аудиту в Україні є:

- контроль якості та професійної етики через Комісію АПУ з контролю якості та професійної етики та організовує проведення зовнішніх перевірок систем контролю якості;
- моніторинг з питань контролю аудиторської діяльності;
- застосування додаткових процедур щодо забезпечення контролю якості та дисциплінарних заходів за наслідками контролю;
- інформування суспільства про функціонування систем контролю якості аудиторських послуг в Україні;



– затвердження стандартів аудиту, адаптованих до економічної ситуації України.

– затвердження порядку та вдосконалення системи сертифікації аудиторів, підвищення якості аудиторських послуг за рахунок провадження регулярних програм навчання, підготовки та перепідготовки аудиторів;

– здійснення ретельного контролю за дотриманням аудиторськими фірмами та аудиторами вимог Закону України «Про аудиторську діяльність», стандартів аудиту, норм професійної етики аудиторів;

– забезпечення незалежності аудиторів у процесі здійснення аудиторської діяльності та у разі необхідності застосування до них штрафів і грошових стягнень;

– створення умов для виконання етичних принципів аудиторів.

Важливою умовою вдосконалення методики та організації аудиту на сучасному етапі його розвитку є застосування інформаційних систем і комп'ютерних технологій. Для чіткого визначення особливостей проведення аудиту в умовах комп'ютерної обробки даних і його нормативного регулювання доцільно розробити роз'яснення та методичні рекомендації щодо його застосування. Аудит стає окремою складовою інфраструктури економіки України, яка потребує відповідного регулювання. Для ефективнішого регулювання аудиту в Україні слід забезпечити оптимальну комбінацію державного, професійного та економічного механізмів регулювання із поступовим послабленням першого. Необхідно розробити кожній аудиторській фірмі внутрішні програми їх діяльності, які становитимуть опис комплексного підходу до організації технології та методики здійснення аудиту. Оскільки актуальною проблемою аудиту є ціноутворення, її вирішення має бути формування співвідношення «ціна – якість». Такий підхід, на нашу думку, надасть аудиторським фірмам сучасних цивілізованих рис, забезпечить можливість залучення та збереження клієнтів за рахунок не зниження ціни обслуговування, а підвищення якості аудиту. Поліпшенню якості аудиту в Україні сприятиме лише система цілісних і комплексних заходів, які будуть спрямовані на розвиток правового поля аудиту, запровадження якісної системи комп'ютеризації аудиту, здійснення контролю над рівнем компетентності аудиторів та якості наданих послуг, забезпечення реальної незалежності аудитора та запровадження санкцій і покарань аудиторів щодо недостовірності надання аудиторських послуг.

Поряд з цим обов'язковими умовами якісного проведення аудиту є планування і документування цього процесу. Аудиторською палатою

України затверджено вимоги обов'язковості таких елементів організації процесу аудиту, які аудиторські фірми неухильно повинні виконувати, щоб не залишитися без сертифіката на проведення роботи [1]. Поряд з цими недоліками аудит має і свої переваги, які протягом років роботи аудиторів вдосконалюються і стають нормою для кожної аудиторської фірми та аудитора-підприємця:

- значна економія державних коштів, які витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату. Оплата аудиторських послуг відбувається за рахунок клієнта і не потребує витрат з боку держави;

- надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати аудиторськими фірмами (аудиторами-підприємцями) податків. Оскільки аудиторські фірми – це юридичні особи, то вони сплачують податки до держави, тим самим збільшуючи надходження державного бюджету;

- незалежність, конкурентна боротьба, професіоналізм аудиторів, що сприяє підвищенню якості перевірок. Конкурентність на українському ринку аудиторських послуг є досить високою і тому потрібно бути висококваліфікованим спеціалістом, щоб задовольняти потреби та умови замовників;

- можливість вибору аудитора замовником. Це досить позитивне явище, оскільки аудитор не нав'язується державою. Підприємство-замовник може опиратися на поради інших при виборі аудиторської фірми, або ж звертатися до аудитора, який працював на підприємстві і повністю задовольнив вимоги замовника, тобто опиратися на власний досвід.

Аудиторські послуги в Україні розвиваються швидкими темпами, хоча і має проблеми у його застосування. На вирішення проблем впливатиме збільшення конкурентів на ринку аудиторських послуг, тобто кількість аудиторів збільшується і тому потрібно мати високу обізнаність у цій сфері, щоб мати постійних клієнтів, які були б задоволені роботою аудитора. Таким чином, питання про необхідність змін в аудиті має винятково позитивний характер.

Таким чином, можна констатувати, що на сьогодні існує низка проблем у процесі становлення та здійснення аудиту в Україні. І лише комплексна програма подолання кожної з них забезпечить ефективне та якісне здійснення аудиту та сприятиме подоланню негативних явищ в економіці України, пов'язаних з недостатнім контролем за суб'єктами підприємницької діяльності. На основі вищевикладеного, вважаємо, що основними напрямками ефективного розвитку аудиторської діяльності в Україні можуть стати:

- з метою подолання проблем з організації та проведення зовнішніх перевірок якості аудиторських фірм, вважаємо, що необхідно поліпшити

планування, в тому числі встановити чіткі критерії вибору об'єкта контролю;

- розробка відповідних заходів для підвищення кваліфікації спеціалістів, що зайняті проведенням зовнішнього контролю якості;

- з метою забезпечення гласності результатів зовнішнього контролю якості роботи для вільного доступу пропонуємо на офіційному сайті АПУ в Інтернеті [1] та у професійних виданнях щорічно розміщувати звіти про проведеній зовнішній контроль якості роботи аудиторських фірм і аудиторів;

- внесення необхідних змін і доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» з метою приведення його у відповідність до інших законодавчих актів України;

- поглиблення співпраці професійних аудиторських організацій України з міжнародними та європейськими професійними організаціями бухгалтерів і аудиторів;

- розробка механізму практичного застосування МСА в Україні, створення до них коментарів у повному обсязі;

- розробка типові методики аудиторської перевірки фінансової звітності підприємств у розрізі галузей їх діяльності на основі узагальненого практичного досвіду роботи міжнародних і вітчизняних аудиторських фірм;

- розробка механізму ціноутворення на аудит та аудиторські послуги на основі вивчення міжнародного досвіду з цього питання;

- зосередження зусилля професійних організацій на таких напрямках своєї діяльності, як підтримка та розширення кваліфікації своїх членів, моніторинг якості та незалежності, популяризація в суспільстві професії, зокрема фундаментальних принципів, таких як незалежність, чесність, об'єктивність.

Здійснення системи заходів, спрямованих на усунення проблемних питань і недоліків у процесі проведення аудиту, матиме безліч позитивних наслідків не лише у структурі діяльності підприємств, але й в економіці України загалом. Поліпшення розвитку аудиторської діяльності в Україні надасть змогу:

- значно заощадити державні кошти, котрі витрачаються на утримання контрольно-ревізійного апарату;

- отримати надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок виявлення підприємств, що частково або повністю приховують результати своєї економічної діяльності;

- уникнути шахрайства, помилок і грошових махінацій на підприємствах;

– забезпечити незалежність, конкурентну боротьбу, професіоналізм аудиторів, що сприятиме підвищенню якості перевірок.

На шляху становлення, розвитку та функціонування аудиту в Україні постає багато проблемних питань, що негативно позначаються як на результатах діяльності підприємства, так і на економічній ситуації держави загалом. Лише комплексне та системне подолання цих недоліків сприятиме підвищенню авторитетності вітчизняного аудитора на міжнародному рівні та підвищить довіру користувачів фінансової звітності до аудиту.

#### Список використаних джерел до п.2.2.

1. АПУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apu.com.ua>. – Назва з екрана.
2. Аудит : практ. пособие / [А. Кузьминский, Н. Кужельный, Е. Петрик и др.] ; под ред. А.Н. Кузьминского. – К. : Учётинформ, 2008. – 283 с.
3. Аудит в Україні: зб. нормативних актів. – К. : Юрінком Інтер, 2010. – 320 с.
4. Аудит та реформування бухгалтерського обліку в Україні : зб. тез та текстів виступів на четвертій міжрегіон. наук.-практ. конф. / Запорізьке регіональні відділення САУ та АПУ. – Запоріжжя, 2005. – 288 с.
5. Баклан В. П. Независимый финансовый контроль во Франции / В.П. Баклан // Контроллинг. – 1991. – № 4. – С. 82–99.
6. Бутинець Ф.Ф. Аудит: стан і тенденції розвитку в Україні та світі : монографія / Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, Н.І. Петренко. – Житомир : ЖДТУ, 2004. – 564 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Проблеми аудиту в Україні / Ф.Ф. Бутинець // Реформування обліку, звітності та аудиту в системі АПК України: стан та перспективи: зб. тез та виступів на II міжнар. наук.-практ. конф. – К. : ННЦ Інститут аграрної економіки, 2006. – С. 184–186.
8. Бухгалтерській облік і фінансова звітність: об'єкти фінансового контролю : метод. посіб. / упоряд. І.Б. Стефанюк, С.М. Каруца, М.В. Бариніна-Закірова [та ін.]. – К. : Атака, Ельга-Н, 2008. – 304 с.
9. Бычкова С.М. Аудит для руководителей и бухгалтеров / С.М. Бычкова. – С.Пб. : ПИТЕР, 2008. – 384 с.
10. Опыт развития и регулирования аудиторской деятельности (на примере Швеции и России) / под общ. ред. А.В. Крикунова. – С.Пб. : Юридический центр Пресс, 2000. – 270 с.
11. Про аудиторську діяльність [Електронний ресурс] : Закон, затв. Постановою ВР України від 22.04.1993 р., № 3125-ХІІ. – Режим доступу : <http://www.zakon.gov.ua>. – Назва з екрана.

### **2.3. Організація внутрішньогосподарського контролю операцій з грошовими активами та дебіторської заборгованості**

Господарська діяльність підприємства неможлива без застосування контролю, тобто без систематичного спостереження і перевірки фактів господарського життя. В умовах формування і становлення нових соціально-економічних відносин з урахуванням існуючих організаційно-правових форм підприємницької діяльності виникають завдання створення ефективного внутрішньогосподарського контролю та вдосконалення його структури, тому питання його організації є актуальними. Потребує подальшого дослідження організація та методика внутрішнього аудиту в аспекті ринкової економіки, адаптованої до українських умов. Постала необхідність ретельної наукової і практичної розробки актуальних питань, пов'язаних з організацією і плануванням внутрішнього аудиту, враховуючи той фактор, що він особливо є необхідним для підприємств зі складною організаційною структурою.

Внутрішньогосподарський контроль представляє собою оцінку суб'єктом контролю відповідності діяльності підприємства поставленим завданням. Необхідність у внутрішньогосподарському контролі зумовлюється тим, що вище управління безпосередньо не займається контролем поточної діяльності, проте, йому необхідна інформація про діяльність нижчих рівнів управління та підтвердження достовірності звітів керівників нижчих рівнів.

Одним з найбільш відповідальних етапів по налагодженню ефективної діяльності підприємства є організація системи внутрішньогосподарського контролю на підприємстві. Сам термін "організація" представляє собою чітке впровадження, належне впорядкування будь-чого і розглядається як процес, так і як явище. Вважаємо, що організація внутрішньогосподарського контролю представляє собою комплекс заходів, направлених на створення, постійне впорядкування та удосконалення системи внутрішньогосподарського контролю з метою забезпечення інформацією керівництва про використання майна підприємства для прийняття управлінських рішень та складання звітності.

При організації системи внутрішньогосподарського контролю повинні братися до уваги основні принципи її ефективності, дотримання яких є ключовою умовою успішного функціонування системи і які включають ряд основних правил: відповідальності, збалансованості, своєчасності повідомлення про відхилення, інтеграції, відповідності контролюючої і контрольованої систем, постійності, комплексності,

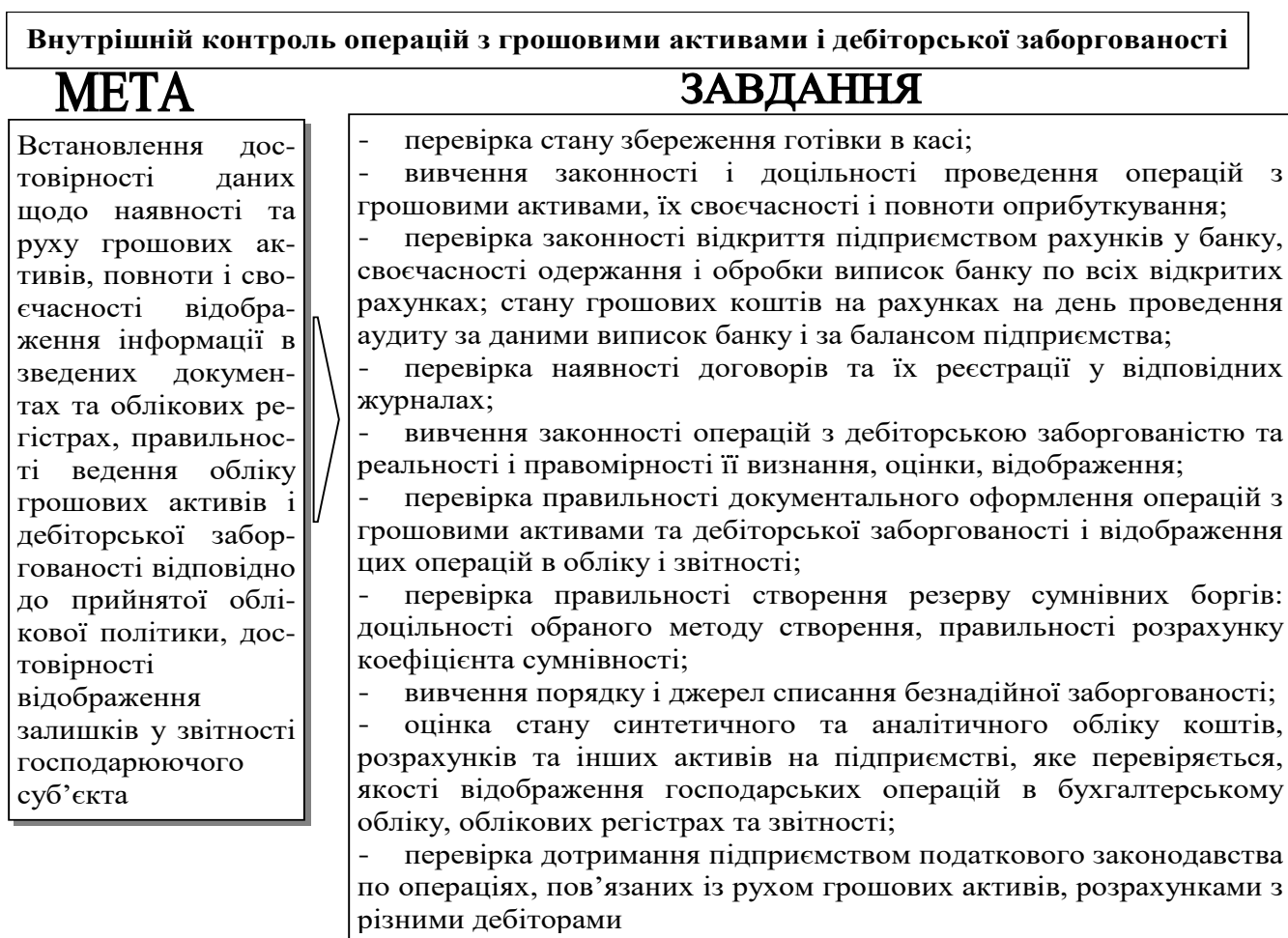
узгодженості пропускну́ї здатності різних ланок системи внутрішнього контролю, розподілу обов'язків, дозволу і схвалення. Всі вони взаємопов'язані, порядок їх поєднання залежить від конкретних обставин. Принципи є основою ефективного функціонування системи внутрішньогосподарського контролю, дотримання яких на практиці дозволяє: забезпечувати ефективне функціонування, стійкість і максимальний розвиток підприємства в умовах багатопланової конкуренції; зберігати та ефективно використовувати ресурси і потенціал (можливості) підприємства; своєчасно виявляти і мінімізувати комерційні, фінансові і внутрішні ризики в управлінні суб'єктом; формувати адекватну сучасним перманентним мінливим умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, яка дозволяє своєчасно адаптувати функціонування господарюючого суб'єкта до змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі; забезпечувати більш ефективну, налагоджену і чітку роботу підрозділів підприємства тощо. Дієвість контролю також підвищується завдяки вмілому поєднанню різних методів, способів і прийомів здійснення контролю. Традиційно серед основних методів контролю виділяють ревізію, інвентаризацію, тематичну перевірку, обстеження, внутрішній аудит, економічний аналіз тощо. Крім того методи здійснення контролю мають різні способи організації їх проведення: суцільний, вибірковий, комбінований і з використанням комп'ютерної техніки. Узагальнюючи наведене вище, схему організації внутрішньогосподарського контролю на підприємстві можна представити наступним чином (рис. 1).

В спеціалізованій літературі практично не піднімаються питання щодо суб'єктів внутрішньогосподарського контролю. На жаль, сьогодні в більшості ПрАТ діяльність деяких органів управління, зокрема, Спостережної ради та Ревізійної комісії, які зокрема повинні займатись питаннями внутрішнього контролю, має суто декларативний характер. Фактично, після обрання вони є бездіяльними, що пов'язано з недостатнім розумінням функціонального призначення цих органів, а ефективність їх роботи погіршується через неналежну організацію. Оптимізувати діяльність пропонуємо шляхом затвердження відповідних положень про органи управління (зокрема, Положення про посадових осіб управління ПрАТ) і забезпечення правонаступності в діяльності органів управління.

На великих підприємствах доцільно створювати спеціальні служби з метою контролю, зокрема, службу внутрішнього аудиту. При налагодженні її діяльності, на нашу думку, слід, по-перше, враховувати:



Одним з найважливіших етапів організації внутрішньогосподарського контролю є визначення його методики. Виходячи з теми дослідження, зупинимось більш детально на розробці методики проведення внутрішнього контролю операцій з грошовими активами та дебіторської заборгованості, що представляє собою “сукупність способів і прийомів, що дають можливість провести перевірку системно та в найбільш доцільній послідовності, тобто це система способів, прийомів і правил, призначена для вивчення господарської діяльності підприємств” [1, с. 346] і включає розробку програми проведення перевірки і конкретних прийомів і способів при здійсненні внутрішнього контролю операцій з грошовими активами та дебіторською заборгованістю. Для встановлення методики внутрішнього контролю операцій з грошовими активами та дебіторської заборгованості визначимо мету і завдання такого контролю (рис. 2).



**Рис. 2. Мета і завдання контролю операцій з грошовими активами та дебіторської заборгованості**

Методику внутрішнього контролю операцій з грошовими активами та дебіторською заборгованістю необхідно поділяти на загальну (що



ґрунтується на застосуванні єдиних правил, підходів, прийомів при вивченні операцій з грошовими активами та дебіторською заборгованістю на підприємствах будь-якої галузі економічної діяльності, містить обов'язкові для цих об'єктів аудиту способи, прийоми, техніку і тактику) та і часткову (що розробляє особливості аудиту вузьких місць, шляхом узагальнення практики виявлення нетипових порушень, включаючи способи їх здійснення).

По-перше, об'єкти контролю – це те, що підлягає вивченню або перевірці. І через це автори, які називають касу об'єктом контролю, припускаються теоретичної і практичної помилки. Звісно, перевірити можна і касу, як спеціалізоване приміщення, тобто яким чином обладнана каса, і готівку – на наявність знаків захисту, але це не буде предметом ні ревізії, ні аудиту, ні перевірки. Контролюється не каса, а операції щодо ефективного використання грошових активів.

По-друге, наприклад, ревізія носить ретроспективний характер, що означає відтворення та вивчення ревізором здійснених фактів господарського життя на підставі документів [2, с. 12]. Постає запитання, що є здійсненим фактом господарського життя при “ревізії каси” чи “ревізія касової готівки” і в яких документах знаходять такі факти відображення, якщо каса – це обладнане згідно вимог приміщення, а готівка – це банкноти і монети.

По-третє, під інвентаризацією частіше за все розуміють “перевірку наявності та стану об'єкта контролю, яка здійснюється шляхом спостереження, вимірювання, реєстрації та порівняння отриманих даних” [1, с. 49]. Каса може виступати об'єктом інвентаризації як основний засіб, тобто як приміщення, що належить до основних засобів. Якщо об'єктом інвентаризації є грошові активи, слід вживати поняття: “інвентаризація касової готівки” – коли мова йде про перевірку наявності і стану готівки, що зберігається в касі підприємства, “інвентаризація грошових активів” – перевірка наявності і стану всіх грошових активів підприємства, “інвентаризація грошових документів” – перевірка наявності і стану грошових документів, що знаходяться на підприємстві і, найчастіше, зберігаються в касі.

В процесі планування внутрішнього контролю важливим етапом є розробка програми проведення перевірки операцій з обліку грошових активів та дебіторської заборгованості, що визначає характер, терміни і обсяги запланованих прийомів і способів аудиту, необхідних для того, щоб здійснити загальний план аудиту. Від правильності і повноти складання програми залежить ефект всієї перевірки. Загальний план перевірки повинен визначити її цілі та масштаб, дати можливість

контролювати роботу всередині групи контролерів, підвищувати ефективність внутрішнього контролю, допомагаючи наперед виявити прийоми і способи, у виконанні яких немає необхідності, визначати галузі, які повинні бути перевірені більш ретельно, і рахунки, для яких існує імовірність, що вони неправильні.

Перевірку операцій з грошовими активами рекомендуємо розпочинати з інвентаризації готівки в касі, коштів на рахунках в банку та дебіторської заборгованості, що дає можливість виявити недостачі або лишки грошових коштів, підтвердити реальність дебіторської заборгованості та виявити порушення. Після перевірки фактичної наявності коштів, заборгованості та інших активів контролер проводить документальну перевірку.

При перевірці касових операцій слід з'ясувати: наявність встановленого ліміту залишку каси; повнота оприбуткування готівки; забезпечення щоденного дотримання встановлених банком лімітів залишків готівки у касі, строків та порядку здачі грошової виручки, своєчасність повернення в банк не виплачених у встановлений термін сум заробітної плати, допомоги, стипендій, винагород та інших сум; правильність витрачання готівки із виручки та готівки, отриманої в банку, враховуючи, що підприємства та індивідуальні підприємці не мають права її використовувати на інші цілі, крім вказаних в чеку при отриманні грошей; правильність ведення касової книги, своєчасність і повнота обліку в ній надходжень та видачі готівки; правильність оформлення касиром касових ордерів.

Перш, ніж почати вивчати касові операції, контролер має уважно вивчити нормативні документи, що регламентують порядок ведення касових операцій, збереження готівки в касі, та ознайомитися зі списком осіб, що несуть відповідальність за порушення цього порядку. Також слід обов'язково вивчити матеріали попередніх перевірок, акти раптових інвентаризацій касової готівки та грошових цінностей, акти передачі касової готівки на період відпустки касира та наявність наказу по підприємству. При перевірці також слід встановити коло посадових осіб, які мають право підписувати касові документи. Контролерам слід звертати увагу на умови збереження грошових коштів: забезпечення обладнання каси пожежною та охоронною сигналізаціями, сейфами й вогнетривкими шафами, дотримання умов транспортування готівки з банку до підприємства. В умовах автоматизованого ведення касової книги перевіряють правильність роботи програмних засобів обробки. Підсумкові перевірки пропонуємо оформлювати наступним чином (табл. 1-табл. 7).

## Відомість перевірки дотримання касової дисципліни

Питання	Відмітка (+/-)	Примітка
Наявність наказу про призначення касира		Дата затвердження
Наявність укладеного з касиром договору про повну індивідуальну матеріальну відповідальність		Дата затвердження
Наявність договору з банком про розрахунково-касове обслуговування		Дата затвердження
Чи встановлений ліміт залишку готівки в касі		Дата затвердження, згідно з яким договором
Чи правильно складено заявку-розрахунок ліміту залишку готівки		Відхилення (за наявності)
Чи забезпечується збереженість грошових коштів в касі, а також при доставці їх з банку і здачі в банк		Умови зберігання готівки
Чи є касова книга		Кількість
Чи правильно ведеться касова книга		Виявлені відхилення
Чи встановлені терміни здачі звітів касирів		Терміни здачі звітів касирів
Чи дотримуються терміни здачі готівки		Відхилення
Чи створена на підприємстві комісія по проведенню інвентаризації готівки		Дата, за яким наказом
Чи проводяться інвентаризації готівки		Періодичність, дата останніх, наявність відповідних документів

## Відомість перевірки записів в касовій книзі і в звітах касира

№ з/п	Номер звіту	Дата	Відповідність звіту касира записам в касовій книзі	Номер документа, відображеного у звіті	Відмітка про наявність документа, відображеного у звіті	Відхилення	Підсумок операцій за день		
							за даними касової книги	за перерахунком	відхилення

**Реєстр касових документів з перевищенням ліміту  
готівкових коштів**

№ з/п	Номер звіту	Дата	Фактичний залишок	Ліміт	Відхилення

Таблиця 4

**Відомість дотримання встановлених граничних норм  
використання готівки**

№ з/п	Номер звіту	Дата	Сума коштів, виданих одній особі	Ліміт	Відхилення

Таблиця 5

**Відомість звірки надходжень і витрачання готівки з каси**

Дата	Одержано з банку					Оприбутковано в касу	Використано					Депоновано із сум заробітної плати	Відхилення	Здано в банк		Відхилення із сум заробітної плати
	разом	в т.ч. на					разом	в т.ч. на						згідно з випискою банку	згідно з касовими документами	
		оплату праці	відрядження	господарські потреби	інше			оплату праці	відрядження	господарські потреби	інше					

Таблиця 6

**Реєстр перевірки касових документів**

№ з/п	Документ	Наявність підписів				Наявність позначки у відомості при видачі за довіреністю	Наявність паспортних даних при видачі по видатковому ордеру	Інші відхилення по документу
		керівника	головного бухгалтера	касира	одержувача			

**Реєстр касових документів, на яких відсутній  
або викликає сумнів підпис одержувача коштів**

Видатковий ордер		Одержувач			Виявлені відхилення	Дані опитування одержувача	Примітки
№	Дата	ПІБ	Дата	Документ			

Вивчення банківських операцій розпочинається із з'ясування контролером питання, які рахунки відкрито підприємству в обслуговуючих установах банку. Кожному підприємству для зберігання коштів відкривають поточний рахунок, на який надходить виручка від реалізації продукції, ведення робіт і надання послуг, здійснюються розрахунки за виконані роботи, оплата товарно-матеріальних цінностей, робіт і послуг. Крім поточного рахунку, підприємства можуть мати й інші рахунки в банках: валютний, лімітованої чекової книжки, акредитивний тощо.

При перевірці розрахунків з використанням різних форм безготівкових розрахунків контролер повинен звернути увагу на наявність всіх виправдовуючих документів, а в ряді випадків – провести зустрічну перевірку в банку або в організації, з якої були здійснені розрахунки.

При розробці методики аудиту грошових активів та дебіторської заборгованості важливим є врахування досвіду і знання контролерів про ймовірні типові помилки. Доцільною є розробка перевіряючим до початку перевірки класифікатору можливих порушень і помилок, ймовірність виникнення яких на конкретному підприємстві є значною. Попереднє складання класифікатора допомагає ефективніше здійснювати перевірки (з меншим затратами часу і більшою результативністю пошуку порушень).

При перевірці розрахункових операцій особливо ретельно слід проводити звіряння залишку заборгованості в облікових регістрах і з актами взаємозвірки розрахунків з контрагентами. Така перевірка проводиться з кожним рахунком і місяцем послідовно. При виявленні у місячних (квартальних) балансах і Головній книзі значних відхилень у розмірах дебіторської заборгованості контролер повинен мати на увазі, що вони можуть бути результатом свідомого викривлення балансу: об'єднання дебіторської заборгованості з кредиторською; перенесення її на інші рахунки балансу; сторнування проведених нарахувань;

необґрунтованого списання заборгованості на витрати виробництва тощо. Також контролеру необхідно впевнитись, чи справді відбулося погашення заборгованості, чи вона знижена штучно, що встановлюється за даними аналітичного обліку і первинних документів.

При перевірці розрахунків з покупцями та замовниками необхідно встановити, чи є в наявності всі договори на постачання продукції, чи зареєстровані ці договори в журналі реєстрації договорів та гарантійних листів. При аналізі договорів та інших юридичних документів на постачання готової продукції необхідно встановити достовірність, законність та реальність заборгованості покупців та замовників на кожному субрахунку рахунка 36. Важливою умовою організації обліку розрахунків з покупцями є правильне оформлення документів на відпущену на місці або відвантажену продукцію і вчасне подання цих документів до бухгалтерії для пред'явлення покупцям рахунків. На підставі реєстрів обліку контролеру необхідно перевірити повноту і своєчасність оплати рахунків. Відмітки про оплату рахунків-фактур покупцями порівнюються з виписками банку. При цьому слід звертати увагу на організацію аналітичного обліку розрахунків з покупцями за відвантажену їм продукцію.

Організація обліку повинна забезпечити виявлення оплаченої (включеної до обсягу реалізації) і неоплаченої продукції (по розрахункових документах, які не здані до банку на оплату: по розрахункових документах, термін сплати яких не настав; по неоплачених вчасно документах; по документах, які були передані на оплату для забезпечення позик з порушенням строку; по продукції, яка знаходиться на відповідальному зберіганні у покупців продукції через відмову від акцепту) [3, с. 54]. Результати такої перевірки пропонуємо відображати наступним чином (табл. 8).

Таблиця 8

### Відомість перевірки безнадійних боргів

Дебітор	Дата		Причина визнання заборгованості сумнівною	Наявність підтверджуючих документів (+;-)	Сума, що відображена на позабалансовому рахунку	Погашення боргу дебітором				
	виникнення заборгованості	визнання безнадійності				виписка банку		відображення в обліку		відхилення
						дата	сума	дата	сума	

Перевіряючи розрахунки з використанням векселів необхідно звернути увагу на своєчасність та правильність відображення вексельного проценту по отриманих векселях; визначити причини неплатежів, якщо є факти простроченої заборгованості, чи немає порушень строку позовної давності, чи правильно проводилось ціноутворення при реалізації продукції (робіт, послуг) при використанні націнок (знижок).

Контролеру слід також звернути увагу на законність проведених операцій щодо кожної суми заборгованості, виявити строки і умови виникнення заборгованості, а також винних у цьому осіб (табл. 9)

Таблиця 9

### Відомість перевірки складу резерву сумнівних боргів

№ з/п	Дебітор	Дата			Наявність документів-підстав, що підтверджують		Перелік вжитих заходів щодо погашення	Сума, що віднесена до РСБ	Відмітка про правильність розрахунку
		виникнення заборгованості	визнання заборгованості сумнівною	нарахування резерву	вжиті заходи щодо погашення	необхідність нарахування РСБ			

Вивчаючи документи на придбання товарів, потрібно пересвідчитись, чи не зроблено підпис і текст від імені однієї і тієї ж особи, але різними почерками. При перевірці рахунків і товарних чеків, які стверджують придбання товарів, потрібно звернути увагу на штамп і печатку. За їх зовнішнім виглядом іноді можна здогадатись, що вони підроблені.

У ході вивчення операцій по придбанню цінностей через підзвітних осіб також необхідно з'ясувати: чи надходили насправді в господарство цінності, які оформлено документами, що перевіряються; чи мала місце в дійсності господарська операція по придбанню цінностей і якщо мала, то куди, яким транспортом і в якій тарі фактично завезено цінності; чи правильно списані на витрати придбані цінності; які саме суми грошових коштів, призначені на придбання цінностей, необґрунтовано списано на витрати; хто причетний до оформлення безтоварної операції, до внесення підроблень в оригіналах документів, необґрунтованого списання цінностей на витрати.

На тих підприємствах, де бухгалтерія веде сумовий облік цінностей, рекомендується за прибутковими і видатковими документами повністю відновити кількісно-сортний облік їх і прослідкувати за рухом цінностей, що перевіряються. Також рекомендується провести зустрічну перевірку документів, які знаходяться на підприємстві і видані іншими підприємствами. Це допомагає виявити виправлення в примірниках документів, які знаходяться в бухгалтерії підприємства, що перевіряється. Трапляються випадки, коли виправдовуючі документи однієї підзвітної особи додають до авансового звіту іншої. Це можна виявити суцільною перевіркою записів у авансових звітах, цільової видачі авансу, а також аналізом руху підзвітних сум.

При перевірці іншої дебіторської заборгованості вивчають основні операції по розрахунках з працівниками і службовцями з отриманих позик, по депонентських сумах, з різними підприємствами та операції некомерційного характеру. Під час перевірки розрахунків за претензіями необхідно звернути увагу на: обґрунтованість, своєчасність та правильність оформлення претензійних документів. Під виглядом пред'явлення претензії можуть бути приховані факти присвоєння посадовими особами товарів, або недотримання строків пред'явлення претензії може бути використано для приховування фактів крадіжок матеріальних та інших запасів; правильність складання кореспонденції рахунків; правильність ведення аналітичного обліку в розрізі кожної пред'явленої претензії постачальниками тощо; відповідність даних аналітичного обліку записам в оборотній відомості (журналі, відомості), Головній книзі, балансі. Результати пропонуємо оформлювати наступним чином (табл. 10).

Таблиця 10

**Перелік виставлених претензій на адресу дебіторів за \_\_\_ рік**

Дебітор (повна назва підприємства, без скорочення)	Код рядка в реєстрі обліку	Сума заборгованості	Дата виникнення заборгованості	Підстава виникнення заборгованості	Пред'явлена претензія на адресу дебітора		З них сума, визнана дебітором
					сума	дата	

Під час перевірки записів в облікових реєстрах і документах по розрахунках з дебіторами слід перевірити обґрунтованість списання дебіторської заборгованості на витрати. Для цього кожен суму, списану на витрати, перевіряють за первинними документами, встановлюють



осіб, винних у виникненні заборгованості і пропуску позовної давності. Також встановлюють, хто з посадових осіб винен у необґрунтованому або неправильному оформленні та пред'явленні позову та з'ясовують причини відмови суду в задоволенні позову.

Перевірка дотримання національних стандартів бухгалтерського обліку. В процесі проведення аудиту і ревізії контролери вивчають дотримання норм П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», вимоги якого поширюються на всі підприємства незалежно від форм власності, крім бюджетних установ [4]. Виявлені контролером порушення заносяться до його робочих документів, а пізніше знаходять відображення у відповідних узагальнюючих документах. По кожному питанню програми перевірки складаються висновки контролера. Фактичним матеріалом для складання висновків контролера є документально відображена інформація в робочих документах. Зроблені в ході перевірки цих питань зауваження доцільно використовувати при підготовці аудиторського звіту [5, с. 112].

При застосуванні підприємством системи комп'ютерної обробки даних аудитор повинен узгодити з керівником господарюючого суб'єкта наступні питання:

- можливість залучення незалежного експерта з метою вивчення комп'ютерної системи підприємства;
- характер виконання прийомів і способів перевірки з використанням системи комп'ютерної обробки даних (виведення на дисплей або роздрукування документів, підготовлених в середовищі комп'ютерної обробки даних клієнта).

При проведенні перевірки в умовах комп'ютерної обробки даних аудитор повинен з'ясовувати питання про технічне, програмне і математичне забезпечення комп'ютерів, а також системи обробки інформації. Аудитор повинен визначити, як впливають на організацію та проведення аудиту використання системи комп'ютерної обробки даних у господарюючого суб'єкта.

#### Список використаних джерел до .2.3.

1. Бутинець Ф.Ф . Контроль і ревізія/ Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І.// Підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит” вищих навчальних закладів. – За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., доп., і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 544 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2001. – 895 с.
3. Класифікація дебіторської заборгованості: нові підходи / С.Л. Береза // Вісник ЖІТІ, 2001. – № 14 / Економічні науки. – С. 54-61.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 “Дебіторська заборгованість”, затверджено Міністерством фінансів України від 08.10.99 р. № 237 // Бухгалтерія. – 2001. – № 52/2(467). – С. 55-56.
5. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 1999. – с. 422.

#### **2.4. Контролінг як система управління реальними інвестиціями підприємства**

Ефективна діяльність підприємства в довгостроковому періоді, забезпечення економічного росту та підвищення конкурентоспроможності в умовах економічного підйому значною мірою визначається рівнем інвестиційної активності підприємства. Нестабільність факторів функціонування зовнішнього та внутрішнього середовища: загострення конкуренції на внутрішніх і світових ринках в умовах посилення глобалізації, ненадійність партнерів та постачальників, змінність обсягів виробництва та продажу, дефіцит фінансових ресурсів і т.ін. висувають додаткові вимоги до вдосконалення управління фінансово-господарської діяльності підприємства, інвестиційною зокрема. Як наслідок цього - формування інноваційного підходу до створення системи управління, що здатна забезпечити гнучкість, стабільну ефективність функціонування підприємства, високу результативність його інвестиційної діяльності.

У цій ситуації неодмінною умовою ефективного управління інвестиційною діяльністю підприємства є системне використання механізмів планування, координації і контролю реальних інвестицій. Це можна в повній мірі визначити як передумови створення системи інвестиційного контролінгу. Контролінг, в тому числі й інвестиційний контролінг, досить широко використовується в практиці підприємств економічно розвинутих країн і з високою результативністю. Проте, в управлінні вітчизняними підприємствами контролінг іще не сприйнятий належним чином, і насамперед, внаслідок несформованості чіткої вітчизняної наукової концепції і модельного інструментарію здійснення контролінгу.

Контролінг як інструмент менеджменту дає методологічну, методичну та інструментальну можливість вирішення питання інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління діяльністю підприємства. В рамках впровадження системи контролінгу в управління підприємствами пріоритетним є визначення структур, через які такий процес буде здійснений. Аналізуючи діяльність таких структур

за допомогою обраної системи показників, використовуючи методи математичної статистики, ставиться задача - дослідити процес впровадження контролінгу в управління підприємством на підставі виявлених взаємозв'язків між обраними показниками. Передбачається, що показники, що максимально корелюють між собою, швидше реагуватимуть на процес впровадження контролінгу.

Оскільки контролінг направлений на забезпечення та підтримання тривалого і ефективного функціонування підприємства та його структурних одиниць, то при розробці показників, перш за все, повинні враховуватись загальні задачі, що стоять перед підприємством, а також конкретні умови та реальні можливості його структурних підрозділів. Система показників, покликана охарактеризувати ступінь рішення кожної поставленої загальної або окремої задачі, повинна відповідати цілям та задачам підприємства. При цьому обов'язково повинна бути збережена внутрішня їхня єдність.

Складність формування системи показників полягає в тому, що процеси економічного розвитку представляють комплекс великої кількості нерозривно діючих, постійно змінюваних факторів та отриманих результатів. Закінчення одного процесу та отримані при цьому результати є одночасно початком наступного процесу, який, в свою чергу, дає вже інші результати. Саме тому вибір показників залежить від конкретної ситуації, від виду задач, що вирішуються. Для оцінки діяльності підприємств в цілому в системі контролінгу деякими науковцями пропонується використовувати дві групи показників: показники ефективності управління підприємством; показники оцінки продуктивності та успіху підприємства. Але запропоновані показники більш пристосовані до оцінки діяльності іноземних компаній, що є елементами вільної ринкової економіки. Припускається, що вдало підібрані, розраховані та проаналізовані показники дадуть змогу оцінити діяльність підприємства та виявити тенденції його розвитку в перспективі. При цьому необхідним є формулювання послідовності визначення сучасного економічного стану підприємств.

Дослідження генезису контролінгу свідчить, що контролінг виникнув під впливом виробничого буму кінця ХІХ ст., в той же час основною причиною популярності та розвитку сучасного контролінгу є перехід суспільства до інформаційної формації, що призводить до необхідності удосконалення управлінських процесів та переходу управління на якісно новий рівень. Сучасне управління потребує чіткого функціонування систем планування, контролю, аналізу та моніторингу діяльності підприємства. Контролінг, що виникнув на стику

економічного аналізу, планування, контролю, управлінського обліку та менеджменту, переводить управління на більш високий рівень, інтегруючи, координуючи і спрямовуючи діяльність служб підприємства на досягнення оперативних, тактичних і стратегічних цілей. Контролінг в країнах Заходу, де він виникнув, далеко не однорідний: в ньому чітко просліджується два напрямки - американський та європейський, який представлений, головним чином, німецькими вченими. Основні відміни між цими напрямками полягають в функціональному домінуванні. В першому випадку акцент ставиться на спостереженні за ходом реалізації планів, встановлення системи планових показників і нормативів, вимірювання відхилень від норм та їх коригування. В другому - контролінг розглядається більш глобально. Перелічені функції німецькі автори доповнюють плануванням, бюджетуванням, інформаційним забезпеченням, а основною задачею вважають точне визначення і управління собівартістю продукції. Було б помилковим сприйняти контролінг як дещо нове для вітчизняних економістів, з 20-х - 30-х років теоретико-методологічні аспекти елементів контролінгу: планування, аналіз, контроль фінансово-господарської діяльності та управлінський облік досить ретельно досліджувались радянськими фахівцями.

Вивчення сучасних літературних джерел з обраної теми дослідження дали можливість зробити висновок, що контролінг є одним з понять економічної науки, що стоїть в центрі дискусій як вітчизняних так й іноземних фахівців. Основна полеміка в наукових кругах ведеться стосовно функціонального наповнення контролінгу, а також термінологічного конфлікту з контролем, управлінським обліком та менеджментом. В цілому дослідження свідчать, що на сучасному етапі розвитку економічних відносин намітилось формування трьох укрупнених концепцій контролінгу: концепція, зорієнтована на облікову систему, концепція, зорієнтована на інформаційну систему, концепція, зорієнтована на управління. В рамках цієї концепції контролінг розглядається як синтез планування, обліку, аналізу, контролю, координації та інформаційного забезпечення підприємства і виконує функцію “управління управлінням” на підприємстві.

Різноманіття інтерпретацій сутності контролінгу в сучасній іноземній та вітчизняній економічній літературі в значному ступеню обумовлено широтою сутнісних сторін цієї складної системи. Уточнення змісту контролінгу здійснювалось на основі визначення напрямків розвитку управлінських технологій на сучасному етапі як концепції та філософії управління підприємством, як інструменту управління

підприємством, як систем, сукупності методів, методології управління процесом досягнення цілей підприємства, як процесу управління.

Етимологічний аналіз та узагальнення досвіду вітчизняних та іноземних науковців-дослідників процесу обґрунтування і впровадження контролінгу дозволив нам сформулювати характерні риси та визначення поняття контролінгу як цілісної синтетичної системи управління підприємством, основним об'єктом якого є відхилення, як різниця між плановими та фактичними показниками фінансово-господарської діяльності підприємства, і довести, що така система на практиці має впроваджуватись в автоматизованому вигляді, а значить бути спроможною оперативно виявляти відхилення та інформувати про них суб'єктів управління і вбирати риси традиційного контролю. Таким чином, можна вважати, що контролінг є автоматизованою системою управління по відхиленням, яка сприяє здійсненню фінансово-господарської діяльності підприємства у відповідності до запланованих показників.

В економічній літературі поруч з операційним (виробничим), фінансовим, маркетинговим, логістичним та контролінгом персоналу, виділяють один з центральних блоків - інвестиційний контролінг.

На основі уточнення поняття контролінгу, інвестиційний контролінг визначається як саморегуляційна система управління, яка забезпечує своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів від запланованих та прийняття оперативних управлінських рішень щодо нормалізації інвестиційної діяльності підприємства. У відповідності до сутності інвестиційного контролінгу, його основною метою є забезпечення реалізації інвестиційної стратегії підприємства на базі системи дій щодо координації реалізації його інвестиційних проектів, виявлення відхилень, їх обробки і трансформації на інформаційний масив, який є достатнім для прийняття управлінських рішень. Така інформація є нестандартною, призначена для виявлення тенденцій і закономірностей явищ та процесів в інвестиційній діяльності підприємства, допомагає розробити заходи, які забезпечують ефективне управління інвестиційним портфелем підприємства. Для досягнення цієї мети інвестиційний контролінг має забезпечити виконання наступних функцій: координація інвестиційної діяльності з метою забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства; спостереження за ходом реалізації пріоритетних напрямків інвестиційної діяльності; інформаційну і консультаційну підтримку прийняття управлінських рішень в інвестиційному менеджменті; створення і забезпечення функціонування інформаційної системи управління інвестиційним

проектом на всіх стадіях його життєвого циклу; розробка заходів щодо підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємства.

В ході теоретичного обґрунтування дослідження і формулювання методологічних засад контролінгу інвестиційної діяльності підприємства визначені його основні функціональні елементи - система інформаційного забезпечення; управлінський облік; система цілей проекту, індикаторів ступеня їх досягнення підсистеми інвестиційного планування, моніторингу, аналізу, контролю та формування рекомендацій, основні особливості використання даних систем, що полягають у створенні спеціальних підходів у відборі методів і рекомендацій з їх використання в інвестиційному контролінгу. На основі організаційно-інформаційних моделей контролю та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства розроблена загальна та локальні організаційно-інформаційні моделі інвестиційного контролінгу та його активних функціональних елементів – контролю, моніторингу та аналізу.

Дослідження методичного інструментарію інвестиційного контролінгу, що пропонується в сучасній економічній літературі, довело, що більшість фахівців пропонують використовувати лише загальновідомі статичні та динамічні методи оцінки інвестиційних проектів, загострюючи тим самим конфлікт термінів “інвестиційний контролінг” – “інвестиційний менеджмент”. В той же час пограничний стан інвестиційної діяльності між оперативною та стратегічною діяльністю підприємства вимагає застосування, наряду з методами інвестиційного менеджменту, методів оперативного та стратегічного контролінгу.

Активізація операційної та інвестиційної діяльності аграрних підприємств на даному етапі економічного розвитку України та загострення конкуренції в аграрному секторі обумовлює необхідність впровадження сучасних систем управління реалізацією інвестиційних проектів в сільському господарстві і саме цю задачу може вирішити впровадження системи інвестиційного контролінгу. Анкетне опитування дозволило зробити висновки, що на відміну від вітчизняних аграрних підприємств, де на даному етапі їх розвитку лише розглядаються економічні, організаційні та технологічні можливості та умови впровадження системи контролінгу, абсолютна більшість іноземних торговельних мереж в Україні, які обслуговують аграріїв, вже впровадили систему інвестиційного контролінгу. Таким чином, створення служби інвестиційного контролінгу на вітчизняних аграрних підприємствах є не тільки теоретично обґрунтовано, але й доведено практикою діяльності іноземних підприємств в Україні.

Аналіз організаційної складової впровадження системи контролінгу в аграрних підприємствах сприяв визначенню найбільш придатних варіантів впровадження контролінгу, їх недоліків та переваг, обов'язкових вимог щодо застосування такої системи, відмінні риси між традиційним менеджментом та системою контролінгу, функціональну схему служби контролінгу, джерела групового та індивідуального опору впровадження, а також шляхи їх невілювання.

Дослідження технологічної складовій впровадження системи контролінгу - процедур вибору та інсталяції програмного забезпечення, що забезпечує реалізацію його функцій, свідчить про існування неоднотайності розуміння системи контролінгу у розробників відповідних програмних продуктів і, як наслідок, існування різноманітних концепцій даних продуктів. Загалом на даному етапі на ринку України представлені продукти, що розроблені на основі всіх відомих сучасній теорії і практики підходів, в той же час більшість з програмних продуктів, що анонсують спроможність реалізації функцій контролінгу не відповідають необхідним вимогам. Загалом сформовано 42 вимоги (по шести групах: стандартні можливості програмного забезпечення, вимоги для модулю планування та бюджетування, для модулів обліку та контролю, для модулів аналізу та внесення коректив, технічні вимоги та вимоги до впровадження, підтримки і систем поширення програмного продукту), відповідність яким забезпечить цим програмним продуктам ефективну реалізацію функцій.

Анкетне дослідження сучасних програмних продуктів контролінгу та відповідність їх запропонованим вимогам дало можливість сформувати їх рейтинг. До лідерів рейтингу ввійшли як і визнані світові лідери (SAP R/3 – I місце, Oracle Business Suite – III місце), так і вітчизняні наукові-прикладні розробки (Менеджер 2.0. та “Контроллинг и бюджетирование”), які відповідають більшості вимог до таких продуктів, і засвідчують наявність можливостей забезпечити впровадження системи контролінгу технологічною складовою на сучасному рівні.

Сучасна модель управління реальними інвестиціями аграрних підприємств є складною аналітичною і управлінською системою, забезпечення функціонування якої і її удосконалення можна розглядати в площині автоматизації розрахункових процедур при впровадженні в програмному продукті, що дозволяє здійснювати управління інвестиційними проектами по відхиленням. Запропонована модель включає сім етапів: визначення системи планових пріоритетних показників оцінки, фіксація та презентація фактичних значень оціночних показників, порівняння та сигналізування системи про відхилення

фактичних показників від запланованих, кількісна та якісна оцінки відхилень, а також діагностичний висновок в відповідності до наявної ситуації та формування рекомендацій, щодо нормалізації відхилень.

Пріоритетними показниками інвестиційного контролінгу, що визначені в моделі управління реальними інвестиціями підприємств, пропонується: чистий приведений дохід - (Net Present Value, NPV), індекс доходу - (Profitability Index, PI), внутрішня норма доходу - (Internal Rate of Return, IRR), термін окупності - (Payback Period, PP), додаткові - коефіцієнти ліквідності - (Liquidity Ratios), коефіцієнти ділової активності (Activity ratios), показники структури капіталу та платоспроможності підприємства (Gearing ratios), коефіцієнти рентабельності (Profitability ratios). Формалізація основних параметрів моделі дозволяє визначити чотири фактори впливу на дані показники: чистий грошовий потік проекту (ЧГП), інвестиційні витрати (ІВ), період реалізації проекту (n) та дисконтну ставку (q). Відповідно контролінгові процедури зосереджені саме на причинах та наслідках відхилень зазначених факторів.

Основні та додаткові показники розраховуються як планові, так і фактичні, на кожному етапі життєвого циклу інвестиційного проекту коригуються у відповідності до змін основних показників. Під час розрахунку задається область визначень даних показників, що заноситься у спеціально відведену базу даних автоматизованої системи, для подальшого їх використання у якості еталонних.

Дослідження сучасних результатів наукових розробок вітчизняних та іноземних науковців і практиків щодо оцінки ефективності інвестиційного контролінгу на підприємстві довело, що на даному етапі його розвитку інвестиційного контролінгу не існує єдиної, цілісної методики як попередньої так і поточної оцінки ефективності впровадження контролінгу на аграрному підприємстві. Найбільш розповсюдженими методами оцінки є аналоговий метод, метод оцінки ефекту за період впровадження системи контролінгу, система оцінки ефективності застосовуваних інформаційних технологій у автоматичних управлінських комплексах, а також аналіз ефективності інвестицій у інформаційні технології з використанням доходного методу оцінки бізнесу компанії. Однак всі перелічені методичні підходи, не позбавлені певних недоліків, що обмежує їх використання. В зв'язку з цим було запропоновано консолідовану систему оцінки ефективності інвестиційного контролінгу за такими модулями:

- попередній (нульовий) етап оцінки на основі економіко-технологічних показників;



- перший етап, з використанням якісних методик оцінки;
- другий етап оцінки ґрунтується на основі використання фінансових показників;
- третій етап - обґрунтування рішень про доцільність впровадження інвестиційного контролінгу на основі дослідження впливу впровадження системи контролінгу на вартість підприємства в цілому.

При використанні запропонованої методики оцінки ефективності інвестиційного контролінгу можна зазначити, що на кожному етапі, існує низка певних недоліків, які виключаються при розрахунках на наступних етапах. Таким, чином запропонована етапність методик має певний перелік потенційних переваг, які відсутні при уособленому використанню кожної методики. За рахунок наявного ефекту синергізму можна отримати наступні переваги: досягнення найкращого співвідношення ціна/якість; включення суб'єктивних оцінок; можливість оцінки ефективності виконання певних окремих функцій чи їх набору; поглиблення сприйняття підприємством інновацій; можливість прогнозування рівня ризиків; підвищення ступеню задоволеності працівників; забезпечення принципу гнучкості реагування системи у часі і пріоритетності бізнесу, можливість порівняння проекту із альтернативним, включення параметрів цінності персоналу проектів, взаємодоповнення методів оцінки економічної ефективності.

#### Список використаних джерел до п.2.4.

1. Бутко М. П. Актуалізація застосування системи контролінгу в управлінні інтегрованими агроформуваннями / М. П. Бутко // Моделювання регіональної економіки. - 2013. - № 1. - С. 413-417.
2. Єфименко Т.І., Підпригора І.В. Методологічні результати дослідження контролінгу, як позафункціонального інструменту в системі управління підприємствами залізничної галузі // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. - №29. – С. – 320-325.
3. Плаксієнко В. Я. Роль контролінгу в управлінні прибутком сільськогосподарських підприємств / В. Я. Плаксієнко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. - 2013. - № 11. - С. 58-62.
4. Подаков Є.С. Сучасні проблеми та перспективи організації системи контролінгу на підприємствах України/ Є.С. Подаков// Таврійський науковий вісник: збірник наукових праць. - Вип. 99. - Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2017.-С. 50-58.
5. Пушкар М.С., Пушкар Р.М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія.–Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370с.

## 2.5. Контролінг як новий підхід до удосконалення системи управління підприємством

Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, характеризуються високим рівнем нестабільності та невизначеності. На багатьох вітчизняних підприємствах існує необхідність в інтегрованій методичній інструментальній базі для підтримки основних функцій менеджменту – планування, контролю, обліку й аналізу, координації різних аспектів управління бізнес-процесами. Наразі новим у вітчизняному управлінні є поява контролінгу як універсальної функції управління підприємством.

Контролінг як нова філософія управління уже давно зайняв чільне місце як об'єкт досліджень у наукових колах, набув практичного застосування на багатьох високорозвинутих підприємствах.

Тому одним з актуальних питань, яке періодично обговорюється вітчизняними науковцями, є сутність, межі та концепції застосування контролінгу з метою удосконалення системи управління підприємством.

Контролінг часто зводять до поняття «контроль». Однак, помилковість такого погляду очевидна й підтверджується сутністю функцій контролю й контролінгу. Контроль спрямований у минуле, на виявлення помилок, відхилень, прорахунків і проблем. Контролінг – це управління майбутнім для забезпечення тривалого функціонування підприємства і його структурних одиниць.

Формування системи контролінгу на вітчизняних аграрних підприємствах передбачає не лише необхідність застосування передового досвіду щодо аналітичного забезпечення управління, а й адаптацію його до вітчизняної практики менеджменту підприємства, що значно дозволить підвищити ефективність управління.

Значний внесок у розвиток теоретичних та практичних питань контролінгу здійснили західні вчені-економісти: І. Ансофф, Ю. Вебер, А. Дайле, Е. Майєр, М. Мескон, Р. Манн, Г. Піч, М. Постер, Т. Райхман, К. Серфлінг, Х. Фольмут, Д. Хан, К. Хомбург, П. Хорват, У. Шеффер, Б. Шрайт, а також вчені-економісти України, зокрема: О.Амоша, С.Аптекарь, О. Ананькін, В. Анташов, І.Балабанов, О.Благодатний, М.Білуха, І.Булеєв, С. Голов, Т. Головін, О. Градов, Г. Губерна, Д. Гулін, Н. Гладких, С. Голов, С. Данілочкін, Н. Данілочкіна, В. Івашкевич, А. Криклій, Ю. Лисенко, Ю. Макогон, О. Максименко, С. Петренко, Л. Попова, М. Пушкар, В. Савчук, Г. Семенов, В. Сопко, Л. Сухарева, О. Терещенко, М. Чумаченко, Н. Шульга, Г. Уварова, Е. Уткін та ін.

В цілому, теоретичні здобутки вітчизняного контролінгу стали надбанням з перекладених робіт німецьких вчених. Однак в умовах

сучасних інтеграційних процесів ця проблема залишається не досить вивченою.

Причому в більшості основних робіт в області менеджменту й контролінгу недостатньо досліджені питання їх спільного використання. Одні автори описують пріоритети системи менеджменту, абстрагуючись від системи контролінгу, інші бачать поліпшення діяльності підприємства завдяки тільки контролінгу. Розгляду взаємодії даних систем з метою підвищення ефективності загальної системи управління в теорії й практиці господарювання авторами не приділено належної уваги.

Основними завданнями даного наукового дослідження є аналіз можливостей використання концепції контролінгу у системі управління вітчизняними підприємствами; обґрунтування підходу щодо здійснення контролінгових функцій на базі існуючих функціональних підсистем менеджменту з метою удосконалення системи управління підприємством.

На сучасному етапі керівники підприємств все частіше задають собі питання, як здійснювати керівництво, коли чисельність персоналу збільшується, конкуренція зростає, а рентабельність знижується. Більшість з них починають цікавитися темою контролінгу, яка все частіше обговорюється українськими підприємцями. Тож необхідно розібратися, що являє собою контролінг у системі управління.

Слово “контролінг” англійського походження („to control” – керувати, спостерігати, контролювати), яке, у свою чергу, пішло від французького слова, що означає “реєстр, перевірочний список”. Термін “контролінг” запозичений з англійської управлінської лексики. Хоча джерела контролінгу знаходяться в Німеччині, де концепція зародилася приблизно в 50-х роках ХХ століття.

Традиційно виділяють дві школи організаційного управління - німецьку та американську. В Німеччині переважає наукове обґрунтування принципів та методів контролінгу, а в США більше уваги приділяють його інструментам, які використовуються на практиці [5, с. 10]. Слід зазначити, що термін “контролінг” майже не використовується в англійських джерелах: у Великій Британії та США, де вживається термін управлінський облік (managerial accounting, management accounting). Термін “контролінг” використовується у Німеччині, звідки його запозичено Україною. Німці позначили якісне нове явище в теорії та практиці управління підприємством (die Controlling).

Єдиного розуміння цього терміну не існує, так як концепція контролінгу постійно розвивається. Нижче наводимо визначення

контролінгу, запропоновані видними зарубіжними та вітчизняними вченими в різних джерелах:

1) контролінг визначає процес, який розуміється як оволодіння економічною ситуацією на підприємстві (підхід А. Дайле [2, с. 85]);

2) контролінг – це функціонально відокремлений напрямок економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції, що функціонує у менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень;

3) контролінг – це система регулювання затрат і результатів діяльності, яка допомагає у досягненні цілей підприємства та дозволяє запобігти несподіванкам та своєчасно включити червоне світло, коли економіці підприємства загрожує небезпека, яка потребує прийняття заходів по протидіянню;

4) контролінг – це новітня концепція ефективного управління підприємством для забезпечення її довгострокового існування на ринку [4, с. 124];

5) контролінг – це орієнтована на досягнення цілей інтегрована система інформаційно-аналітичної та методичної підтримки керівників в процесі планування, контролю, аналізу й прийняття управлінських рішень за всіма функціональними сферами діяльності підприємства;

6) в економічному розумінні контролінг – це управління та спостереження. Контролінг містить комплекс заходів із планування, управління та спостереження за діяльністю компанії, що неможливо без постановки конкретних цілей;

7) контролінг – це принципово інша концепція інформації і управління, яка забезпечує підтримку внутрішнього балансу економіки підприємства шляхом формування інформації про витрати та доходи як основи для прийняття оптимальних управлінських рішень [3, с. 82].

Узагальнення результатів дослідження зарубіжних джерел дозволяють виділити існуючі підходи щодо трактування терміну “контролінг” як:

1) системи управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності фірми та системи управління прибутком підприємства;

2) процесу оволодіння економічною ситуацією на підприємстві;

3) концепції інформації і управління;

4) синтезу елементів обліку, аналізу, контролю та планування.

Під метою контролінгу розуміють створення системи своєчасного забезпечення менеджменту підприємства повною та достовірною інформацією, необхідною для прийняття оптимальних управлінських

рішень. Безумовно, що основною задачею контролінгу є приведення підприємства до поставленої мети та створення ефективної системи управління.

Отже, необхідність і доцільність впровадження системи контролінгу визначається готовністю вітчизняного менеджменту мати сучасні технології управління та економіко-управлінський сервіс. Тому одним із ключових завдань контролінгу є вимір ресурсів, процесів і результатів виробничо-господарської діяльності для прийняття управлінських рішень [1, с. 48].

Критичний аналіз різних точок зору показав, що контролінг реалізує не тільки управлінську, а і консультуючу функцію. Контролінг - це інструмент менеджменту, але сам по собі він не може забезпечити успіх підприємства й не може звільнити менеджерів від виконуваних ними функцій управління. Характер виконуваних функцій контролінгу консультуючий на різних етапах робіт: планування, облік, контроль й аналіз.

Одні автори, що вивчають тематику контролінгу, порівнюють його із сигнальною системою, що вимагає перегляду існуючих цілей (прогнозів, планів) менеджменту, проводячи аналогію системи контролінгу із технічною системою автоматичного регулювання, в основі якої лежить негативний зворотний зв'язок. Основною відмінністю даних систем є ступінь автоматизації керуючого впливу: в економічних системах його здійснює менеджер, у технічних - система-автомат.

Інші автори порівнюють його із процесом саморегуляції, що функціонує у внутрішній структурі підприємства, так званому «саморегулюючому контурі». Організація такого контуру може бути заснована на наступних принципах:

- управління за відхиленнями (в основі лежить інформація про відхилення фактичних даних від нормативних);
- варіативність (множинність);
- порівнянність альтернатив;
- теорія порівняльного аналізу.

Виробляючи альтернативні варіанти в прийнятті управлінських рішень, контролінг готує широкий спектр можливих шляхів реалізації намічених цілей із обґрунтуванням і поясненням кожної з них [7, с. 29].

Він визначає важливу інформацію для:

- визначення стратегії підприємства (стратегічний аналіз для планування майбутніх процесів і результатів діяльності підприємства);
- прогнозування й планування (надання прогнозової інформації, координація окремих планів стосовно загального в рамках

короткострокового й довгострокового планування, складання відомостей, бюджетів тощо);

- обліку (оптимізація витрат);
- контролю (контроль за поточною діяльністю);
- аналізу (аналіз відхилень, оцінка ефективності діяльності);
- управлінських рішень (розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень менеджментом підприємства).

При цьому право вибору того чи іншого варіанту залишається незмінно за менеджментом.

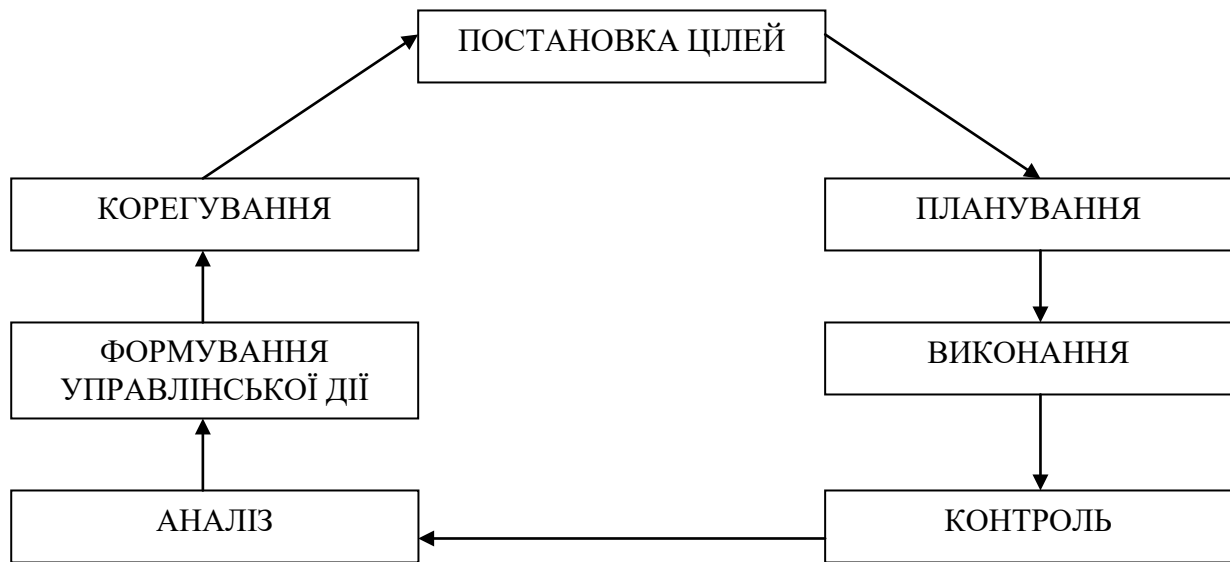
До основних завдань контролінгу слід віднести наступні:

- 1) постановка цілей – визначення кількісних і якісних критеріїв діяльності підприємства;
- 2) планування – перетворення цілей підприємства в плани;
- 3) управлінський облік – основний елемент контролінгу, відображення всієї фінансово-господарської діяльності в ході виконання плану;
- 4) організація інформаційних потоків – збір інформації, забезпечення інформаційної підтримки управління;
- 5) моніторинг – відстеження процесів реального часу, що протікають на підприємстві;
- 6) контроль – фіксування й оцінка фактів, що відбулися.

Порівнюючи та аналізуючи зміст визначень, з усією очевидністю можна стверджувати, що контролінг є найважливішим засобом успішного функціонування підприємства, тому що він забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації; надає інформацію для управління трудовими та фінансовими ресурсами; сприяє оптимізації залежності “дохід-витрати-прибуток” [8, с. 334].

Узагальнюючи вищенаведене, концепцію контролінгу можна представити у вигляді процесу управління на кожному етапі циклу управління підприємством (рис.1):

- 1) визначення цілей діяльності підприємства;
- 2) відображення їх у системі показників;
- 3) планування діяльності та визначення планових значень показників;
- 4) розробка на цій основі варіантів управлінських дій із мінімізації відхилень.



**Рис. 1. Цикл управління як технологія контролінгу**

Цикл управління включає наступні етапи: визначення цілей; декомпозиція й формалізація цілей через систему показників; планування заходів і бюджетування для досягнення цілей; виконання планових заходів; контроль показників й аналіз відхилень; прийняття управлінських рішень.

Отже, результатом від впровадження контролінгу стане система, що сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства і дозволяє: передбачати результати діяльності підприємства; планувати діяльність з метою підвищення ефективності використання ресурсів підприємства; вчасно одержувати точну інформацію, необхідну для прийняття управлінських рішень; підвищувати конкурентоспроможність підприємства.

Ефективність системи контролінгу визначається ефективністю управління підприємством. Таким чином, контролінг забезпечує зворотній зв'язок в контурі управління за рахунок вибору методичного забезпечення [9, с. 71].

Безумовно, що контролінг необхідний українським підприємствам і повинний істотно підвищувати ефективність їхньої роботи, зробити їх більш конкурентоздатними. Отже, стратегічною метою українських підприємств на шляху інноваційності та підвищення конкурентоспроможності має стати створення ефективної системи контролінгу. Початком впровадження контролінгу на вітчизняних підприємствах можна вважати спробу створення системи управлінського обліку, синхронізувавши її зі стратегічним та оперативним плануванням.

На основі аналізу досліджень наведемо необхідні заходи для впровадження системи контролінгу на підприємстві:

1) поточні і стратегічні завдання по підприємству в цілому і за окремими структурними підрозділами і службами (центрами витрат і відповідальності);

2) схема організаційної структури, центрів витрат і відповідальності;

3) формування аналітичного і регулятивного блоку в системі контролінгу;

4) положення функціональних обов'язків і прав служби контролінгу і окремих спеціалістів;

5) критичні величини за окремими показниками в системі аналізу відхилень між нормативними (плановими) і фактичними показниками;

6) терміни проведення аналізу фактичного стану за центрами витрат і відповідальності, підприємством в цілому;

7) способи повідомлення керівникам про виявлені недоліки.

Процес впровадження контролінгу відбувається шляхом інтеграції методів планування, обліку, контролю й аналізу в єдину систему обробки інформації для прийняття кінцевих рішень менеджментом підприємства [6, с. 90]. Виступаючи у якості розробника «технології» ефективного управління, контролінг забезпечує ефективне досягнення стратегічних й оперативних цілей підприємства.

До основних етапів впровадження контролінгу слід віднести такі:

1. Постановка цілей та їх відображення в системі показників результативності роботи підприємства на протязі певного періоду. Як правило, показники повинні базуватися на місії та стратегії розвитку підприємства.

2. Процес порівняння досягнутих результатів та встановлених показників. На цьому етапі необхідно зафіксувати відхилення, оцінити, наскільки вони значимі, отримати по даному питанню максимально повну, точну і своєчасну інформацію.

3. Виявлення помилок і розробка корегуючих заходів.

Отже, контролінг – це цілісна концепція економічного управління підприємством, спрямована на виявлення усіх шансів та ризиків, пов'язаних з отриманням прибутку в умовах ринку і орієнтована на довгострокове і ефективне функціонування підприємства; система раціоналізації ціледосягнення; сучасна концепція управління підприємством, основна ідея якої полягає у підвищенні ефективності оперативного й стратегічного управління підприємством за допомогою створення методичної й



інформаційно-аналітичної системи, що представляє собою синтез елементів планування, обліку, контролю й аналізу.

Контролінг є інструментом комплексного управління діяльністю підприємства, що забезпечує методичну й інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту. Його головна мета – це досягнення на усіх рівнях ієрархії підприємства припустимого рівня ієрархії численних аспектів управління бізнес-процесами. Тому є сенс говорити про контролінг, як про новий підхід до удосконалення системи управління підприємством.

Таким чином, контролінг орієнтований на постійне вдосконалення єдиної системи менеджменту в частині координації й інтеграції управлінської діяльності із вироблення й досягнення цілей підприємства. Він забезпечує інтеграцію й координацію робіт із функціонування всіх систем і процесів на підприємстві на всіх стадіях циклу управління.

#### Список використаних джерел до п.2.5.

1. Адаменко М. Перспективи використання системи контролінгу на підприємствах України / М. Адаменко // Економіка України. – 2012. – № 32. – С. 45-53.
2. Дайле А. Практика контроллинга / А. Дайле; пер. с нем. / под ред. и с предисл. М.Л. Лукашевича и Е.Н. Тихоненковой. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
3. Заговора А.С. Місце і роль контролінгу в ефективному управлінні підприємством / А.С. Заговора // Вісник СНАУ. – Випуск 5/1. – 2010. – С. 81-84.
4. Загороднюк О.В. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством / О.В. Загороднюк // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 121–127.
5. Ивашкевич В.Б. Контроллинг: сущность и назначение / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет и аудит. – 2011. - № 7. - С. 8–12.
6. Гусева И. Менеджмент и контроллинг в системе управления предприятием / И. Гусева // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 3. – С. 88–91.
7. Прокопенко О.В. Економічна суть контролінгу, його місце в системі управління підприємством / О.В. Прокопенко, Л.Б. Криворучко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2011. – № 4. – С. 27–34. – [Електронний ресурс].  
– Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/25419/>.
8. Смоквіна Г.А. Контролінг як складова частина управління підприємством / Г.А. Смоквіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 2 (42). – С. 329–335.

9. Жирнова Т.В. Система управления предприятием с учетом контроллинговой деятельности / Т.В. Жирнова // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Экономика и право. – 2013. – № 7. – С. 70–72.

## **2.6. Аналіз та прикладні аспекти страхування ризиків АПК в Україні**

Сільське господарство – одна з найдавніших, найважливіших і найбільш ризикованих галузей економіки. В Україні на нього покладено завдання дедалі повніше забезпечувати внутрішні потреби країни в сировині і продовольстві та нарощувати відповідні експортні можливості. За належних інвестицій аграрний потенціал України може досягти рівня, достатнього для того, щоб нагодувати більш як половину населення Європи. Фактичні показники - на порядок нижчі.

АПК нашої країни вже давно зазнає дефіциту фінансових ресурсів, який був і певною мірою лишається наслідком низької врожайності сільськогосподарських культур, нееквівалентного міжгалузевого обміну, недосконалої податкової та митної політики. Ціни на сільськогосподарську продукцію нерідко занижуються через погану організацію її закупівлі, монопольне становище деяких заготівельників. Матеріально-технічні засоби продаються селу за цінами, не завжди адекватними якості добрив, машин обладнання. Останніми роками багатократно зросла вартість енергоносіїв. Триває вплив із села найактивнішої частини трудових ресурсів. Вельми низькою лишається платоспроможність більшості населення - споживача продукції. Ось ті головні чинники, які зумовили відчутне зниження темпів розвитку вітчизняного аграрного сектору порівняно не лише з іншими державами, а й із середніми макроекономічними показниками України.

Важливим стратегічним напрямом будь-якого регіону країни залишається стратегія розвитку аграрного сектору економіки. Це, перш за все, пов'язане з необхідністю забезпечення загальної продовольчої безпеки регіону, що не втрачає своєї актуальності навіть в умовах трансформаційних і глобалізаційних процесів.

Україна займає провідні позиції у світі з виробництва й експорту сільськогосподарської продукції. На сучасному етапі розвитку аграрного сектору найважливішим завданням являється подальша його розбудова, адже країна має значний потенціал до збільшення і підвищення якості виробництва. Аграрне виробництво – одна з важливих, специфічних і водночас найбільш ризикованих сфер діяльності людини. Специфічні особливості аграрного ринку: висока вартість об'єктів через значну площу земельних угідь, підвищений ступінь ризикованості виробництва,

кумулятивність збитків внаслідок природних катастроф і прогресуючих кліматичних змін, довготривалість циклу виробництва, що впливає на доходність аграріїв, зумовлюють необхідність використання одного з найважливіших інструментів мінімізації ризиків – страхування і за необхідності подальшої диверсифікації ризиків за допомогою перестраховування. В умовах складної політико-економічної ситуації в Україні, скорочення всіх реальних показників ринку страхування, зокрема й аграрного, важливого значення набуває дослідження тенденцій його розвитку, виявлення проблем і шляхів їх вирішення за допомогою об'єднання зусиль страховиків, агровиробників і держави.

Сільськогосподарські виробники використовують ефективні "інструменти" для вирощування багатого врожаю. Йдеться про добрі сорти культур, прості та комплексні добрива, велику кількість засобів захисту рослин, розумну техніку. Однак несподівана буря, ураган, землетрус, град, повінь, тривала посуха, заморозки чи інші чинники, що мають об'єктивний та випадковий характер, можуть згубно вплинути на майбутній врожай, поголів'я худоби чи птиці і навіть зовсім знищити плоди тяжкої праці. Такі чинники, що негативно позначаються на кінцевій продукції виробництва, називаються ризиками. Найефективнішим методом керування ризиками є їх перекладання на інших осіб через підписання страхової угоди. Важливим елементом інфраструктури аграрного ринку є система фінансово-кредитного забезпечення, зокрема системи страхування сільськогосподарського виробництва.

Вітчизняний досвід і досвід розвинених країн Європи та Америки свідчить, що страхування – це найбільш ефективний механізм управління ризиками в аграрному секторі економіки. Якщо врахувати той факт, що за останні роки збитки у сільському господарстві були значні, то без залучення резервів страховиків та перестраховиків відшкодувати такі збитки лише за рахунок коштів державного бюджету неможливо.

Наукові розробки постійно удосконалюють окремі елементи страхування врожаїв сільськогосподарських культур, але до цього часу є невирішеним питання в структурі страхових тарифів, а також співвідношення обов'язкового та добровільного страхування та регулювання державної політики в сфері страхування ризиків АПК. Страхування ризиків сільськогосподарського виробництва є важливим елементом системи фінансово-кредитного забезпечення сільськогосподарських виробників. Перша і головна мета страхування сільськогосподарських ризиків – це частково чи повністю компенсувати фермеру втрату врожаю, що відбулася через несприятливі природні явища,

такі як посуха, град, ураган тощо. Другою метою страхування є покращення фінансового становища сільськогосподарського виробника з точки зору його кредитоспроможності. Кредитні організації всіх типів, чи то банки, кредитні спілки, чи приватні джерела, віддають перевагу тому сільськогосподарському виробнику, який має гарантію збереження певного рівня свого доходу при настанні стихійних лих та втраті врожаю.

Страхове покриття збитків має захищати економічні інтереси сільськогосподарських товаровиробників, а, отже, певною мірою забезпечувати продовольчу безпеку держави. Саме на це і спрямована державна політика в галузі страхування. Прийнято цілу низку законодавчих та нормативних документів, які передбачають запровадження обов'язкового страхування посівів та врожаю сільськогосподарських культур від стихійного лиха [2].

Страхування ризиків аграрного виробництва у розвинених країнах є найбільш дієвим механізмом забезпечення безперервності, збалансованості та стабільності розвитку аграрного ринку й одним із ефективних методів компенсації збитків у цьому сегменті. Рівень страхування аграрних ризиків у цих країнах перевищує 60% (США, Канада, Австралія – 78%; Кіпр страхує 100% сільськогосподарських угідь). В Україні цей показник характеризується низьким рівнем охоплення страхового поля (не перевищує 5%), хоча статистика збитків підтверджує підвищену ризикованість цього сегмента [1].

На сучасному етапі назріла необхідність принципового обмеження юридичної обов'язковості як методу реалізації страхової політики в АПК і розширення сфери дії економічної обов'язковості, а також широкої суспільної підтримки саме економічних важелів розвитку, тому одним із найважливіших завдань розвитку сільськогосподарського страхування є: орієнтація на корпоративного та індивідуального страхувальника та забезпечення такого співвідношення обов'язкового та добровільного страхування, яке відповідає характеру ринкової економіки. Сучасний стан розвитку страхових послуг на Україні поки що не дозволяє ефективно виконувати функції зменшення ризиків та покращення доступу до кредитних ресурсів: кількість компаній, які надають страхові послуги сільськогосподарським виробникам, є незначною, інформація про умови та порядок страхування є неповною та важкодоступною, перелік ризиків, від яких страхують наявні на ринку страхові компанії, часто не містить саме тих ризиків, які найбільше турбують сільськогосподарських виробників. Отже, перед учасниками страхового ринку постає завдання активізації зусиль щодо створення умов для розвитку страхування в аграрному секторі.

Як спосіб дати поштовх розвитку страхування сільськогосподарського виробництва було обрано шлях запровадження обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, а також страхування врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності. Аби пом'якшити тягар такого страхування для сільськогосподарських виробників, було вирішено, що обов'язкове страхування здійснюватиметься лише за умови державної підтримки, яка надаватиметься у формі часткового відшкодування страхових внесків сільськогосподарських виробників. Проте, оскільки державним бюджетом України кошти на програму підтримки обов'язкового страхування не були передбачені, то обов'язкове страхування врожаю культур не здійснювалось.

Щодо добровільного страхування, то його розвиток відбувається вкрай повільно. На думку страхових компаній страхування сільськогосподарського виробництва є більш ризиковим та більш затратним видом страхування порівняно з іншими видами. Підвищена ризикованість страхування врожаю полягає в тому, що в разі настання страхового випадку, скажімо, стихійного лиха, втрат можуть зазнавати не лише окремі страхувальники, а цілі території, отже кількість звернень щодо отримання відшкодування може бути надто великою і негативно відобразитися на фінансовому стані страхової компанії. Щодо витрат на ведення діяльності, то моніторинг дотримання підприємствами умов страхування, зокрема, дотримання ними технології, вимагає спеціальної підготовки персоналу та додаткових витрат на транспорт до місця розташування сільськогосподарського підприємства. З огляду на викладені чинники, страхові тарифи, що склалися сьогодні, страхові компанії вважають заниженими. З іншого боку, ті самі тарифи є надто високими для сільськогосподарських виробників.

По-перше, сільськогосподарські виробники ще не отримують достатніх прибутків, аби таке страхування не відобразалося негативно на їх фінансовому стані. По-друге, вони ще не усвідомлюють переваг страхування як способу мінімізації ризиків свого виробництва. Нарешті, значна частина з них не довіряє страховим компаніям, вважаючи, що в разі настання страхового випадку їх шанси отримати страхове відшкодування є незначними. Як результат, страхування врожаю культур здійснюється сьогодні, головним чином, у формі страхування застави з метою отримання кредиту.

Макроекономічні показники функціонування вітчизняного агроринку, свідчать про такі особливості розвитку: за даними 2005–2007 рр. спостерігаємо значне зростання основних показників, що пов'язано з підтримкою держави аграріїв через введення субсидій на страхові премії; з 2009 р. помітне різке скорочення показників через відміну субсидіювання;

Удонаступ

роботи в складних умовах; починаючи з 2013 р. показники ринку мають спадний характер через погіршення загальної економічної ситуації у країні. Значне скорочення з 2014 р. обсягу страхових премій у страхуванні аграрних ризиків обумовлено знеціненням національної валюти, що спричинило відмову багатьох сільгоспвиробників від укладення договорів страхування.

Зменшення показника застрахованої площі за цей же період можна пояснити політично-економічною ситуацією у країні. Так, анексія частини території України спровокувала втрату можливостей для розвитку аграрного страхування, адже відповідно скоротились площі в Донецькій, Луганській областях і в Криму. У територіальному розрізі за кількістю укладених договорів в 2016 р. у страхуванні сільськогосподарських культур найбільшу питому вагу займає Вінницька область (130 договорів), далі – Дніпропетровська (101), Полтавська (86). За показником застрахованої площі лідерство утримують Хмельницька область (18,7% у загальному обсязі), Вінницька (9,2%) і Харківська (8,9%). За обсягом зібраних премій найбільшу частку займають: Хмельницька область (15,2% у загальному обсязі), Дніпропетровська (14,6%) і Вінницька (11,6%). За показником страхового відшкодування першість належить Хмельницькій області, на яку припадає 70 % від усіх виплат. Дослідження ринку агрострахування свідчить про досить незначну кількість продавців цих послуг в Україні. Активних учасників українського ринку аграрного страхування в 2015 р. було всього 16 страхових компаній, котрі отримали ліцензії на проведення страхування врожаю сільськогосподарських культур [3]. В 2016 р. можна виділити з 12 страховиків на ринку 7 найбільш активних у сегменті аграрного страхування. Найбільшу питому вагу у показниках застрахованої площі і надходжень страхової премії займають такі страховики: ПАТ «Інго Україна» – 29,1% і 17%; ПАТ «PZU Україна» – 20,1% і 20,9%; ПАТ «Фініст» – 14,6% і 27,8%; ПАТ «Теком» – 9,8% і 5,8%. Частка у виплатах страхового відшкодування переважає у страхових компаніях ПАТ «Інго Україна» і «Теком» 44,5% і 38,7% відповідно. Показник збитковості у цих страховиків найбільший, що свідчить про високий рівень виплат, а отже, виконання ними своїх

зобов'язань перед страхувальниками. Високий рівень виплат за 2016 р. припадає на сільськогосподарські культури: озиме жито (65,4%); кукурудза (20,3%); озима пшениця (15,4%). Серед переліку запропонованих програм страхового захисту сільськогосподарських культур переважає «повна загибель» (93,9% від усіх надходжень страхових премій). В основному це договори страхування озимих культур на час перезимівлі. Поіменовані ризики займають значно меншу частку – всього 7% від усіх укладених договорів .

Частка страхування сільськогосподарських ризиків в загальному страховому портфелі страхових компаній України є незначною. Таке страхування переважно здійснюється з метою отримання кредиту, адже 85% від загальної кількості договорів страхування сільськогосподарських об'єктів складають договори страхування банківської застави. Страхування майбутнього врожаю чи іншої застави, яку фермер пропонує як забезпечення повернення кредиту, є досить розповсюдженою практикою скрізь у світі. Проте в Україні з цим пов'язана проблема, яку називають проблемою псевдострахування, тобто формального страхування застави, яке здійснюється за заниженими тарифами і не може дати реального захисту в разі настання страхового випадку.

Проте міжнародний досвід засвідчує, що страхові послуги в аграрному секторі можуть бути прибутковими на рівні зі страховими послугами, які надаються іншим секторам економіки. Не існує поганих ризиків, а існують невідповідні тарифи. Отже, перспективи розвитку страхування сільськогосподарських ризиків значною мірою залежатимуть від професійного рівня тих страховиків, які працюватимуть з цими ризиками, зокрема, від їхньої здатності адекватно оцінити та ефективно управляти ризиками.

Якщо проаналізувати структуру обраних страхувальниками програм страхового захисту посівів культур в Україні за 2016 р, необхідно відмітити, що сільгоспвиробники використовують обмежений перелік ризиків за програмами страхового захисту і невеликій асортимент послуг. Відсутнє повноцінне мультиризикове страхування врожаю ярих та озимих культур на весняно-літній період. Майже не укладаються договори в страхуванні врожаю на весь цикл вирощування. Така ситуація свідчить про високу вартість цих продуктів і прагнення аграріїв знизити ціну на захист. Загалом розмір страхового тарифу є найважливішим показником для страхувальника при прийнятті рішення щодо укладення договору страхування сільськогосподарських культур. Середньорічна ставка страхової премії за останні 5 років зменшується (2012 р. – 3,74%; 2015 р. – 3,1%; 2016 р.– 2,0 %), «що пояснюється

укладанням договорів страхування з безумовною франшизою у 50%, котрі передбачають компенсацію лише катастрофічних збитків» [4]. Знижує тарифну ставку і використання аграріями в деяких випадках формального страхування, наприклад, при отриманні кредиту.

Проведений аналіз сучасного стану ринку аграрного страхування в Україні свідчить про його уповільнення, що пов'язано з такими проблемами:

- обсягом і частотою настання можливих збитків і необхідністю їх належної диверсифікації;
- недосконалістю системи законодавчого регулювання ринку агрострахування, а також невиконанням у повному обсязі певних чинних нормативних положень (державне субсидювання);
- недовірою фермерських господарств щодо гарантування виплат страховими компаніями;
- штучним заниженням ціни на страховий захист для активізації укладення договорів страхування;
- складністю у реалізації програм страхового покриття для аграріїв;
- недостатністю статистичної або вимірювальної бази для запровадження нових страхових продуктів (страхування за погодним індексом);
- заниженістю активності сюрвеєрських компаній;
- відсутністю регламентованих норм проведення оглядів відповідно до міжнародних стандартів.

Розглянемо детальніше кожен з визначених проблем у страхуванні агроризиків, обґрунтуємо напрями їх вирішення. Сьогодні страхові компанії не завжди зацікавлені у прийнятті аграрних ризиків на страхування через величезні суми потенційних об'єктів, їх кумулятивність і малоефективну систему перестраховального захисту. «Підтвердженням цьому є присутність страхових компаній на ринку, котрі мають ліцензії на здійснення агрострахування, але не виявляють активності (ПАТ «Агрополіс», «Український Страховий Дім», «Фініст» тощо)». І відповідно раніше активні страховики, які відмовляються в останні роки приймати аграрні ризики на страхування» [5, с. 17]. Нівелювати такі ризики страховикам можна, насамперед, за допомогою перестраховальних операцій, оскільки підвищення франшизи до 50% (сценарій попередніх років) призводило до погіршення фінансової стійкості аграрних підприємств, адже компенсувати збитки у розмірі 50% виробники мали самостійно. На міжнародних страхових ринках зацікавленість перестраховиків агрострахуванням постійно підвищується. Якщо двадцять років тому середній рівень утримання



перестраховиком у страхуванні сільськогосподарських культур становив 10 млн дол., то сьогодні навіть брокери можуть легко розмістити за договорами перестраховування суму на порядок більшу. Основною формою покриття в цьому сегменті ринку залишаються пропорційні договори, а в непропорційному – договори ексцедента збитковості (Stop Loss). Якість послуг учасників ринку перестраховування також покращилася: сильні компанії з високими рейтингами збільшують свою участь у перестраховуванні агроризиків. «Найбільш відомі сьогодні міжнародні перестраховики по захисту сільськогосподарських ризиків: «Munich Re», «Swiss Re», «Patner Re», «Hannover Re», лондонські компанії «QBE / LIMIT» [6]. Міжнародні страховики, порівнюючи продукти фондового ринку та ринку перестраховування, надають зазвичай перевагу перестраховувальним операціям. Перестраховики, маючи віковий досвід із оцінки аграрних ризиків і їх територіального розподілу на основі довгострокових договорів, обирають оптимальний перестраховувальний захист. «В Україні агрострахування практично не захищено перестраховувальними операціями. Причин цьому декілька. По-перше, пропозиції щодо укладення договору перестраховування надходять в останній момент, коли тільки підписаний договір страхування або страховики прогнозують його укладення з великою часткою власного утримання. В цей період портфелі західних рейтингових перестраховиків закриті для небезпечних ризиків. Отже, перестраховування стає можливим лише за високої ціни на перестраховувальний захист. По-друге, значно підвищують вартість перестраховувального покриття на міжнародних ринках і договору на факультативній основі. Облігаторні покриття мають довгостроковий характер, тобто учасники мають можливість їх щорічного поновлення з деякими уточненнями умов договору. Адміністративні витрати перестраховика значними є лише на етапі первинного підписання. В наступних періодах такі договори дають стабільний дохід при невеликих витратах» [7]. Як свідчить світова практика, ще одним важливим чинником у розвитку й ефективному функціонуванні сільськогосподарських ринків розвинутих країн вважають державне субсидіювання. На міжнародних страхових ринках можна виокремити кілька моделей участі держави у стимулюванні розвитку аграрних ринків: пасивна участь – здійснення сільськогосподарського страхування без участі держави; активна – з повною участю держави (введення держмонополії); стимулююча – здійснення страхування з «непрямою» участю держави (підтримка різних суб'єктів ринку, сприяння розвитку певних видів страхування).

За результатами проведеного дослідження можна дійти таких висновків. За досліджуваний період (2005–2016 рр.) всі показники, котрі характеризують діяльність ринку агрострахування, мають тенденцію до повільного скорочення. На початок 2017 р. приблизно лише п'ята частина всіх ліцензованих страховиків укладають договори страхування врожаю сільськогосподарських культур. Асортимент страхових послуг у цьому сегменті звужений, ставка страхової премії штучно занижена. Відсутні програми страхового забезпечення гарантій інвесторам, кредиторам, лізингодавцям.

Отже страхування – як спосіб відшкодування збитків необхідне, так як ситуація, що склалася на страховому ринку в Україні в цілому говорить про те, що система страхування ризиків в аграрному секторі, для того, аби бути стабільною та ефективною має задовольняти таким базовим принципам, як актуальна збалансованість, досконалість (симетричність) інформації та добровільність участі у страхуванні.

Згідно з міжнародним досвідом, досягти збалансованості системи можна за рахунок концентрації страхової системи (утвердження на ринку невеликої кількості страхових компаній, що займаються страхуванням ризиків аграрного виробництва), або шляхом зосередження на страхуванні окремих ризиків. Зосередження на розвитку приватного страхування від окремих ризиків більше відповідає умовам, що склалися в Україні, ніж варіант створення концентрованої системи за участі держави.

Принципу достовірності інформації можна досягнути шляхом реального моніторингу поведінки страхувальника з боку страхової компанії, або шляхом звернення до новітнього на сьогоднішній день виду страхування – страхування на основі погодного індексу.

Добровільність участі у страхуванні є одним з базових принципів при страхуванні ризиків сільськогосподарського виробництва у розвинених країнах, оскільки обов'язковість веде до викривлення стимулів поведінки обох сторін страхового процесу. На нашу думку, рішення про запровадження в Україні обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур варто переглянути, не чекаючи, поки ця система доведе свою недієздатність.

Завжди існуватимуть ризики, які не підлягатимуть страхуванню. Отже, Україні потрібно виробити найбільш прийнятний спосіб накопичення коштів у спеціальному резервному фонді, який має бути використаний на ці цілі, а також ефективні та прозорі процедури здійснення відшкодування.

Водночас ринок аграрного страхування має потенціал для подальшого розвитку. Необхідні зміни, які б створили передумови для його ефективного функціонування. Основними напрямками реформування агрострахування мають стати: впровадження новітніх програм страхового захисту з перестраховою гарантією; прискорена розробка заходів зі страхового захисту інвестицій і кредитування. Також ринок агрострахування потребує зусиль із боку держави у його підтримці та введення змін до чинного законодавства і механізмів щодо їх виконання.

#### Список використаних джерел до п.2.6.

1. В Украине разработан и обсуждается проект Концепции развития агрострахования [Електронний ресурс] // Проблеми економіки № 3, 2016 Економіка та управління національним господарством // Фориншурер. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/news/14/06/23/31086>
2. Якубович В. Ринок агрострахування України. Фокус на 2014–2016 роках. Проект «Розвиток фінансування аграрного сектору в Європі та Центральній Азії» [Електронний ресурс] / В. Якубович. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00564.pdf>
3. Татаріна Т. В. Перспективи розвитку агрострахування в Україні // Збірник тез доповідей X Міжнародної науково-практичної конференції «Інноваційний ресурс страхового ринку в сучасних умовах» (4–5 грудня 2014 р., м. Київ) / За заг. ред. проф. В. Д. Базилевича. – Київ : Логос, 2014. – 432 с.
4. Рынок Агрострахования Украины в 2013 г. : анализ. исследование [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://agroinsurance.com/files/documents/Agroinsurance\\_in\\_Ukraine\\_2013\\_report\\_final](http://agroinsurance.com/files/documents/Agroinsurance_in_Ukraine_2013_report_final)
5. Шинкаренко Я. Огляд ринку агрострахування України в 2013 році / Я. Шинкаренко // Страхова справа. – 2014. – № 2 (54). – С. 16–18.
6. Guy Carpenter. Обзор мирового рынка страхования и перестрахования сельскохозяйственных рисков [Електронний ресурс] / Guy Carpenter // Фориншурер. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/06/11/10/2702>
7. Сосенко Е. Перестрахование сельскохозяйственных рисков в Украине [Електронний ресурс] / Е. Сосенко // Фориншурер. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/public/07/04/13/3009>

### **2.7. Систематизація етапності ефективного контролю виробництва продукції м'ясного скотарства**

Галузеві особливості сільського господарства суттєво впливають на побудову бухгалтерського обліку та контролю. До таких специфічних об'єктів обліку відносяться поточні біологічні активи тваринництва. У процесі їх вирощування відбуваються біологічні перетворення, збільшується поголів'я тварин за рахунок одержання приплоду, придбання худоби,

тварини дають приріст, змінюють статевовиробничі групи тощо. Саме визначення етапності контролю формування ефективного виробництва продукції м'ясного скотарства є актуальним для аграрного виробництва.

Питання ефективної організації контролю виробництва продукції поточних біологічних активів тваринництва аграрних підприємств вивчали багато українських вчених: М.Ф. Огійчук, В.Г. Андрійчук, В.Я. Месель-Веселяк, В.М. Жук, С.П. Азізов, П.Т. Саблук, В.М. Панасюк, Т.Ф. Плахтій, Т.І. Перепелиця, Л.Г. Столяр, В.М. Яценко тощо.

Відповідно до Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку поточних біологічних активів тваринництва, “метою внутрішнього контролю є забезпечення достатньої впевненості керівництва у досягненні належного рівня економії, ефективності та результативності відповідно до завдань; достовірності фінансової, статистичної та управлінської звітності; виконання встановлених законодавством і керівництвом норм і правил; належному захисті активів від втрат” [4, с.30].

Стан внутрішнього контролю на аграрних підприємствах України є незадовільним. Найчастіше мають місце такі порушення, як зловживання службовим становищем, невиконання або неякісне виконання обов'язків, неправильна оцінка операцій із заготівлі, виробництва або реалізації з точки зору доцільності та економічності.

Основними об'єктами внутрішнього контролю агропідприємства є: організаційна структура, системи комунікацій та його управління; процес планування та нормування витрат та інших показників його фінансово-господарської діяльності. Поточні біологічні активи тваринництва як елемент майна підприємства, є частиною його ресурсного потенціалу; важливою системою фінансової стійкості й платоспроможності та забезпеченість його власними оборотними коштами.

Суб'єктом проведення внутрішнього контролю є структурний підрозділ підприємства або штатний його працівник. Всі контрольні функції в межах функціональних повноважень може виконувати керівник підприємства або головний бухгалтер. [5, с.24].

Оцінка етапності ефективного контролю виробництва продукції м'ясного скотарства здійснюється найефективніше за умови її систематизації. Внутрішній контроль на агропідприємствах галузі м'ясного скотарства здійснюється з метою успішного підвищення рівня рентабельності, збереження та збільшення поточних біологічних активів, конкурентоспроможності продукції, отримання мінімуму ризиків.

Матеріали і методи дослідження внутрішньогосподарського контролю виробництва продукції м'ясного скотарства — це процес збирання та аналізу інформації, необхідної для прийняття управлінських

рішень. Цілі контролю можуть бути пошуковими – збір попередніх даних, які висвітлюють проблему та допомагають виробити гіпотезу; описовими – вони передбачають опис окремих явищ; експериментальними – перевіряють причини і наслідки та їхній взаємозв'язок.

За умови інформаційних запитів суб'єктів внутрішнього контролю, організацію і методику проведення внутрішнього контролю операцій з поточними біологічними активами м'ясного скотарства необхідно здійснювати з урахуванням галузевих особливостей діяльності агропідприємств.

При цьому необхідно виявити вид інформації, яка цікавить, або наявність того чи іншого виду інформації. Інформація поділяється на: первинну — збирається з певною метою та безпосередньо учасниками контролю; вторинну — інформація, яка вже існує і була зібрана для інших цілей. Найтриваліший етап дослідження – це збір інформації, де застосовуються кабінетні та польові дослідження. Кабінетні дослідження використовуються для збору вторинних джерел інформації, а польові — для збору первинної інформації [6, с.137].

При проведенні внутрішнього контролю поточних біологічних активів м'ясного скотарства необхідно затвердити накази, положення, інструкції, та забезпечити дотримання їх працівниками підприємства. Організація внутрішнього контролю, покладена на керівника і головного бухгалтера підприємства.

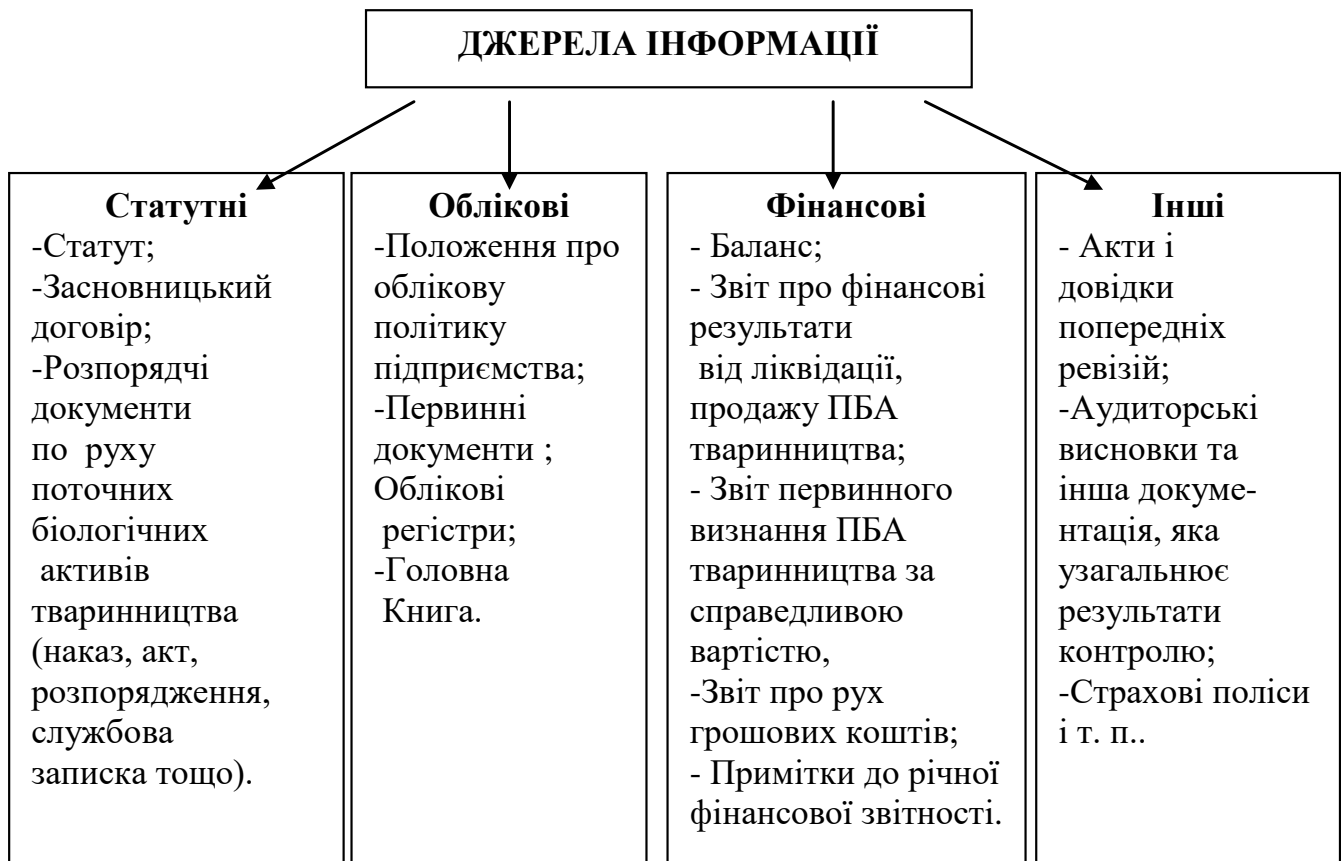
Джерела інформації внутрішнього контролю операцій з виробництва продукції м'ясного скотарства відображені на авторському рисунку (рис. 1).

Для досліджень використовується три способи оперативного аналізу витрат: за циклами робіт; за роботами, які об'єднують комплекс технологічних операцій та поопераційний аналіз. Поопераційний аналіз витрат відповідає вимогам внутрішньогосподарського управління і його можна використовувати для організації обліку витрат за центрами відповідальності [3, с.54].

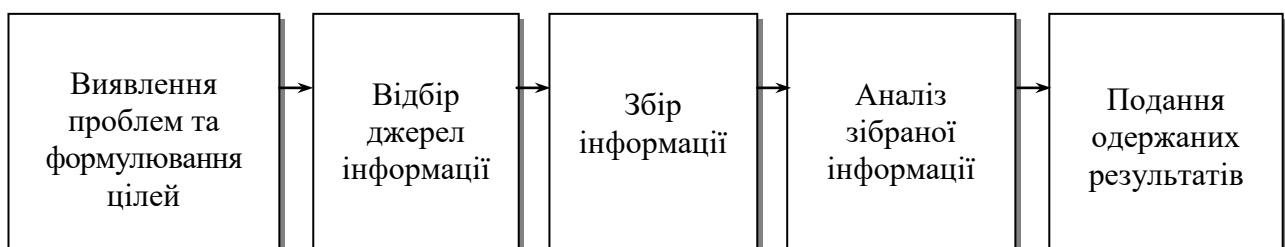
Аналіз зібраної інформації — це виявлення з усієї сукупності зібраних даних найважливішої інформації та результатів. Одержані дані зводяться в таблицю, і проводиться їх аналіз за допомогою статистичних методів. На останньому етапі, на основі одержаних даних, складається звіт про результати контролю. Схематично зобразимо систематизацію етапності проведення контролю виробництва продукції м'ясного скотарства (рис.2).

Центр витрат м'ясного скотарства підзвітний тільки за витрати, при цьому необхідно вести їх облік і аналіз. Встановлення причин витрат дозволить виявляти і розробити заходи зі скорочення непродуктивних

витрат і втрат. Метою обліку витрат є нагромадження даних про витрати щодо кожної операції технологічного процесу для віднесення перевитрат на відповідальну особу.



**Рис.1 Джерела інформації для якісного контролю виробництва продукції м'ясного скотарства**



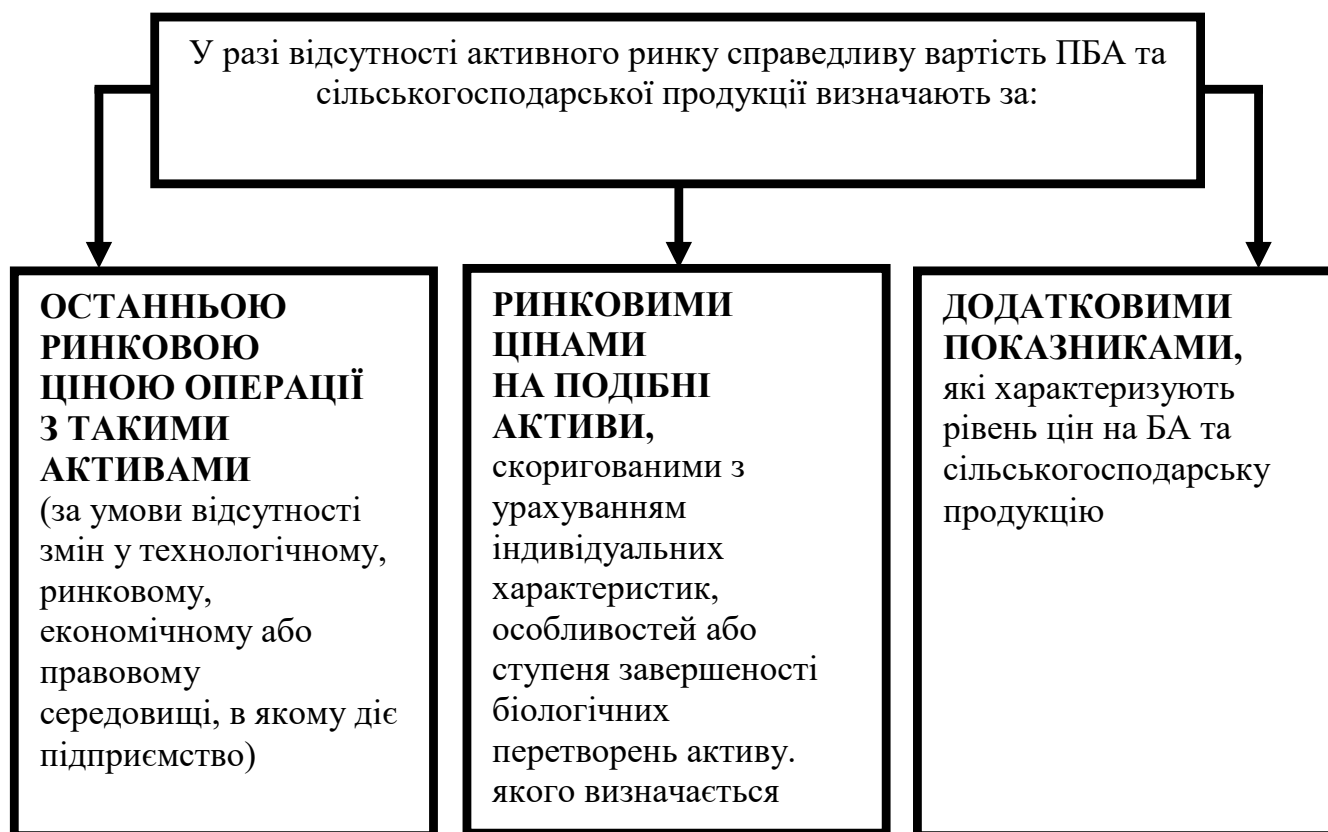
**Рис. 2. Етапи проведення ефективного контролю виробництва продукції м'ясного скотарства**

Залежні витрати необхідно регулювати керівнику, сфера відповідальності якого пов'язана з цим (норми витрат матеріалів, праці тощо). Незалежні витрати – це витрати, які не залежать від виду діяльності (норми амортизації, відрахування, ціни тощо). Необхідно обґрунтувати фактори, які впливають на загальну суму витрат щодо кожної окремої групи тварин, яка відгодовується в даному центрі відповідальності, що поліпшить контроль за витратами. Всі змінні

витрати необхідно вивчати щоденно, а витрати які мають разовий характер згідно вимог технології доцільно виділити в самостійний об'єкт аналізу та вивчати у процесі здійснення [2, с.49 ].

Поточні біологічні активи – біологічні активи, здатні давати продукцію або додаткові біологічні активи, приносити в інший спосіб економічні вигоди протягом періоду, що не перевищує 12 місяців, а також тварин на вирощуванні та відгодівлі. Поточні БА, отримані у результаті приплоду, обліковують за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу. До таких витрат належить частина витрат на збут, безпосередньо пов'язаних з продажем БА та агропродукції на активному ринку. Транспортні та інші витрати на збут до витрат на місці продажу не включаються.

Визначення справедливої вартості ґрунтується на цінах активного ринку. За наявності кількох активних ринків поточних біологічних активів їхня оцінка базується на даних того ринку, на якому підприємство передбачає продавати такі поточні біологічні активи. Способи визначення справедливої вартості ПБА, у випадку відсутності активного ринку, наведено на рисунку (рис 3) [3, с.55 ].



**Рис. 3. Способи визначення справедливої вартості біологічних активів**

Підприємство може самостійно визначити методику аналізу джерел інформації з метою встановлення справедливої вартості поточних біологічних активів.

Якісний контроль за приростом живої маси молодняку ВРХ визначають на підставі вибіркового зважування. Зоотехнік разом із завідувачем ферми або бригадиром відбирає та зважує певну кількість типових голів кожної вікової групи. Після цього розраховують середню живу масу однієї зваженої голови діленням загальної живої маси поголів'я, яке зважували, на кількість зважених тварин, а потім середню масу однієї голови перемножують на загальну кількість голів певної вікової групи худоби, встановлюючи живу масу тварин цієї групи на кінець звітної періоду. При неможливості зважування, або невірних його результатах, жива маса тварин приймається за останнім зважуванням.

Розрахунок кількості приросту маси до живої маси худоби певної групи на кінець звітної періоду здійснюється через додавання живої маси худоби, що вибула з цієї вікової групи протягом звітної періоду, а з одержаного підсумку віднімають масу худоби, яка надійшла в цю вікову групу за відповідний звітний період, та живу масу худоби, що була в групі на початок звітної періоду.

Розрахунок приросту живої маси можна визначити за формулою:

$$П = Вк. р + Вв - Вн - Вп. р \quad (1)$$

де  $П$  – приріст живої маси;

$Вк. р$  – вага поголів'я тварин на кінець року;

$Вв$  – вага тварин, які вибули протягом року (включаючи вагу падежу);

$Вн$  – вага приплоду і поголів'я, яке надійшло протягом року;

$Вп. р$  – вага поголів'я на початок року.

Цей результат становитиме приріст живої маси тварин конкретної облікової групи, яка перебувала на вирощуванні протягом звітної періоду у певної матеріально відповідальної особи.

Середньодобовий приріст визначається одержаним приростом по групі за звітний період поділений на кількість кормо-днів в цьому періоді. Розрахунок приросту живої маси разом зі звітом про рух худоби на фермі передають до бухгалтерії і він є підставою для оприбуткування одержаного приросту і нарахування заробітної плати працівникам ферми [1, с.79].

Інвентаризація поточних біологічних активів м'ясного скотарства – є найефективнішим методом контролю за наявністю, рухом та вартістю



ПБА. Мета проведення інвентаризації полягає у виявленні фактичної наявності поточних біологічних активів, виявлення їх надлишку або нестачі; перевірки умов утримання тощо.

Річну інвентаризацію поточних біологічних активів проводять за даними бухгалтерського обліку про їх залишки. До проведення інвентаризації в присутності комісії матеріально відповідальні особи складають звіт про останні проведені операції, відображають їх у складському обліку і разом з описом документів під розписку здають до бухгалтерії. Дані про наявність поточних біологічних активів м'ясного скотарства із зазначенням назви, відмінних ознак, включаючи номенклатурний номер, одиниці виміру і кількості фактично виявлених натуральних одиниць, записуються до інвентаризаційного опису.

Щомісячно проводиться інвентаризація молодняка тварин на вирощуванні, його включають в інвентарний опис окремо із зазначенням номера, статі, клички, породи тощо. Інвентарні описи складають за видами тварин на фермах і по матеріально відповідальних особах. У бухгалтерії складають бухгалтерські проводки згідно рішень інвентаризаційної комісії та актив із визначення вартості тварин [6, с.146].

Рух молодняку тварин ВРХ постійно змінюється: їх кількість збільшується за рахунок одержаного приплоду від власного маточного поголів'я, придбання на стороні, вибракування худоби з основного стада і постановки на відгодівлю, а також внаслідок переведення тварин з однієї групи в іншу, переміщення з ферми на ферму, збільшення живої маси внаслідок її приросту, збільшення вартості тварин внаслідок витрат на їх утримання. З аграрного підприємства вибувають тварини в порядку продажу, значну частину молодняка використовують для формування власного основного стада, частину тварин забивають на м'ясо [1, с.80].

При оформленні господарських операцій по закупівлі молодняку у населення контроль поточних біологічних активів тваринництва може виявити, що іноді допускаються зловживання, пов'язані з припискою ваги і поголів'я худоби, складанням підроблених документів.

Встановлення інвентаризацією статевих пересортувань молодняку ВРХ може виявити причини їх утворення. При виявленні підроблених документів на закупівлю худоби у населення необхідно отримати письмові пояснення посадових осіб і тих осіб, що продали худобу, скласти про це акт і вимагати відшкодування заподіяного господарству збитку.

Постійно необхідно здійснювати контроль за вірністю визначення і оприбуткування приросту тварин м'ясного скотарства. Причини приписок: збільшення заробітку працівників, списання перевитрат кормів та виявлення випадків заниження приросту за окремими

обліковими групами худоби у результаті чого створюється резерв ваги поголів'я, а при забої списують тварин значно меншою забійною масою. Для виявлення цих причин необхідно відомості зважування тварин і розрахунки визначення приросту звірити з розрахунками оплати праці працівникам м'ясного скотарства [1, с.81].

Співставлення даних про приріст тієї або іншої груп тварин за суміжні періоди, є ефективним прийомом контролю що дозволяє виявити приписки приросту. Реалізація худоби є одним із основних причин зменшення поголів'я, тому при перевірці операцій з реалізації худоби встановлюються законність, доцільність, вірність оформлення і відображення цих операцій в обліку. Вона є законною, якщо вона проводиться згідно з бізнес-планом або за рішенням керівництва. У ході контролю необхідно перевірити документи на забій худоби в господарстві, це дозволить встановити причини забою, виходу продукції нормативам, повноту і своєчасність оприбутковування м'ясопродуктів і правильність їх використання.

Через перевірку актів на вибуття поголів'я, діагнозу хвороб, що стали результатом падежу, здійснюється контроль фактів вимушеного забою тварин. Незадовільне утримання і годівля тварин і їх наслідки відносяться на винних посадових осіб, визначити суму втрат від падежу худоби. При цьому потрібно на основі актів на вибуття тварин складати накопичувальну відомість, що дозволяє провести всебічний аналіз причин втрат. Перевіряється вірність складання актів на вибуття тварин (заповнення реквізитів, підписи, вказані види і кількість отриманої продукції і її призначення, затвердження актів керівником підприємства).

Контрольну інвентаризацію тварин проводять для перевірки забезпеченості збереження тварин, встановлення допустимих фактів їх розкрадань, неповного оприбутковування приплоду та інших зловживань. До початку інвентаризації завідувач фермою чи інша матеріально відповідальна особа повинна зробити на підставі наявних документів записи у Книзі обліку руху худоби і вивести залишок поголів'я па день інвентаризації. Перерахунок тварин одночасно ведуть як суб'єкт проведення контролю так і матеріально відповідальна особа. При розбіжності даних застосовується повторний перерахунок при цьому перераховане поголів'я не може бути знову пред'явлене до інвентаризації і враховано кілька разів. Результати контрольної інвентаризації тварин оформляються актом, який підписується членами інвентаризаційної комісії і матеріально відповідальною особою.

Отже, обґрунтовано вплив галузевих особливостей операцій з поточними біологічними активами м'ясного скотарства на систему

внутрішнього контролю, окреслено склад об'єктів та суб'єктів контролю, сформульовано завдання та визначено склад інформаційного забезпечення процесу контролю. Джерелами інформації контролю приросту ВРХ є статутні, облікові, фінансові та інші документи.

Залежно від ґрунтовності дослідження необхідно застосовувати три способи оперативного аналізу витрат: за циклами робіт; за роботами, які об'єднують комплекс технологічних операцій; поопераційний аналіз. Для правильного здійснення внутрішнього контролю, отримання достовірних даних найефективнішим методом контролю за наявністю, рухом та вартістю ПБА м'ясного скотарства є проведення інвентаризації.

Визначено фактори, що формують ефективність контролю виробництва продукції м'ясного скотарства, специфіку його розвитку за сучасних умов, оцінено вплив на ефективність різних його складових. Розглянуто основні чинники забезпечення ефективного внутрішньогосподарського контролю виробництва продукції м'ясного скотарства в умовах ринкового господарювання та ринкової економіки. Систематизовано особливості збору інформації та етапність проведення аналізу контролю виробництва продукції м'ясного скотарства з позиції забезпечення його ефективності. Виявлено вплив особливостей операцій з поточними біологічними активами м'ясного скотарства на систематизацію етапності внутрішнього контролю.

#### Список використаних джерел до п.2.7.

1. Жук В.М. Методологічний супровід застосування П(С)БО 30 «Біологічні активи» / В.М.Жук // Облік і фінанси АПК.-2008.-№2.- С.75-83.
2. Ковтун В.А., Ковтун А.П. Основна складова управління витратами аграрних підприємств/ В.А. Ковтун., А.П. Ковтун // «Теорія та практика менеджменту: реалії і перспективи розвитку»: матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції. 29 червня 2016 року - Херсон: ДВНЗ «ХДАУ», 2016. – С. 47-50.
3. Kovtun V.A. (2017). *Etapy kontroliа vyrobnytstva yalovychyny* [ Stages of beef production control]/ *Visnyk Berdianskoho universyteta menendzjimentu I biznesu*, 3 [39], 53-57 ( in Ukr.).
4. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку біологічних активів, затв. Наказом Мінінфінансів України від 29 грудня 2006 р. № 1315 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 5.– С. 29–31.
5. Плахтій Т.Ф., Перепелиця Т.І. Поточні біологічні активи тваринництва: особливості відображення в обліку / Т.Ф.Плахтій, Т.І.Перепелиця // Аграрна економіка – 2012.- № 3.- С. 21-26.
6. Столяр Л.Г. Організація внутрішнього контролю / Л.Г. Столяр Електр. ре-сурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/inek/208/eoo>.

## РОЗДІЛ 3.

# ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ТА ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

### 3.1. Аналіз залежностей та оцінювання детермінант впливу глобалізаційно-інтеграційних процесів на конкурентоспроможний розвиток вітчизняного сільського господарства

Функціонування аграрного сектору національної економіки в умовах глобалізації та з огляду на євроінтеграційний вектор розвитку України в останні десятиріччя характеризується суттєвими системними особливостями і структурними зрушеннями. Йдеться, насамперед, про значну капіталізацію та концентрацію аграрного виробництва в стислі терміни, стрімкий вихід нашої країни на світовий продовольчий ринок та об'єктивне позиціонування як одного з найбільших виробників продовольства у Європі та світі, модернізацію основних засобів і технологій, оптимізацію зайнятості в аграрному секторі. Протягом останніх п'ятнадцяти років експорт агропродовольчої продукції нашою країною збільшився у 6 разів і становить 1 % від світового експорту продукції АПК при 0,7 % населення та 0,4 % території. Імпорт продукції сільського господарства збільшився у 5 разів і становить 0,4 % від світового імпорту АПК.

З іншого боку, вказані позитивні зрушення супроводжуються проблемами деградації агроландшафтів і зниження природної продуктивності земель та інших ресурсів, неефективною спеціалізацією виробництва й недостатнім державним і суспільним контролем за його веденням, високою енерго- та ресурсоемністю виробничих процесів. До цього додаються проблеми слабкої організації розвитку сільських територій, їх депресивності, недостатньої диверсифікації видів діяльності, безробіття або самозайнятості переважної більшості сільського населення, його зубожіння, погіршення якості та зниження рівня життєдіяльності.

Наступна сукупність проблем пов'язана з повільним впровадженням інновацій, недостатнім урахуванням особливостей вітчизняних продуктивних сил та виробничих і соціально-трудова відносин. Не набула завершальних рис земельна реформа, подальшого

розвитку потребують фондовий та страховий ринки, фінансово-кредитний механізм господарювання, вимагає удосконалення державна демографічна й соціальна політика.

З метою розгляду впливу глобалізаційно-інтеграційних процесів на конкурентоспроможний розвиток національного сільського господарства слід виходити з тієї позиції, що конкурентоспроможність є основою економічного зростання і добробуту суб'єктів господарювання. Отже, аграрне виробництво має стати високоефективним, з експортоспроможним сектором економіки та з орієнтацією на виробництво тих видів сільськогосподарської продукції, що матимуть великий попит на зовнішніх ринках за своїми якісними і ціновими параметрами. У процесі аналізу конкурентоспроможності виробництва продукції розглядають порівняльні переваги товарів за методикою, яка одержала відповідну назву.

Ґрунтуючись на класичній інтерпретації змісту порівняльних переваг товарів, можна стверджувати, що провідна роль тут належить витратному механізмові як вирішальному чинникові формування міжнародної торгівлі. Однак, на нашу думку, вона повинна розглядати і потенційні конкурентні ознаки товару, тобто його переваги в довгостроковому аспекті, адже споживчі уподобання зазнають змін, тому можуть змінюватися й пріоритети у здійсненні зовнішньоторговельної діяльності. Потрібно враховувати, що у процесі зовнішньоторговельної діяльності ціна виробленої продукції зазнає змін у бік збільшення з урахуванням витрат на зберігання та її перевезення.

Слід брати до уваги і той факт, що країни, які є суб'єктами експортно-імпорتنих операцій на ринку продовольства, зважаючи на його недосконалість у плані конкуренції, застосовують заходи протекціонізму і лібералізації, які розглядаються як тарифні регулятори, під впливом яких можуть змінюватися потенційні порівняльні переваги.

На противагу, із застосуванням заходів лібералізації, утворенням корпоративних економічних регіональних структур і зміцненням позицій ТНК мають враховуватися економічні характеристики виробництва товару (ціна, собівартість тощо).

Звідси визначення міжнародної конкурентоспроможності окремих видів сільськогосподарської продукції із застосуванням методології обчислення індексу RCA, яка оперує даними щодо вартості експорту й імпорту досліджуваних товарів, не може вважатися вичерпним, оскільки не враховує економічної ефективності виробництва продукції в країні та величини відповідних витрат [3, с.116–121]. Іншим показником, який широко використовується у світовій практиці для оцінки порівняльних

переваг, є індекс витрат внутрішніх ресурсів (Domestic Resource Cost, DRC). Він відображає відносну ефективність внутрішнього виробництва певного виду продукції в конкретній країні у контексті його конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Ця методика вперше була використана в Ізраїлі у 1956 р. як систематична база для прийняття інвестиційних рішень [7, с. 60–63]. Показник DRC передбачає співвідношення альтернативних витрат внутрішнього виробництва (вартість використаних основних ресурсів – землі, праці та капіталу і нетарифних ресурсів) з доданою вартістю у цінах на кордоні. Якщо  $DRC < 1$ , альтернативна вартість витрачених внутрішніх ресурсів менша, ніж дохід від чистого експорту, тобто внутрішнє виробництво є ефективним і конкурентоспроможним [10, с. 273–250].

Ця модель передбачає залучення теорії трудової вартості та цінового співвідношення двох товарних позицій при торгівлі ними між двома країнами. Однак країни можуть пропонувати на продаж багато товарних позицій. Звідси впливає необхідність удосконалення методичного підходу для визначення цінових порівняльних переваг групи товарів.

Обчислення результативного індексу не вважається складною дією, однак при розрахунку показника відносної ефективності виробництва товару по країнах світу важливо дотримувати єдиної бази порівняння, що задовольнятиме критерій тотожності. Отже, при вивченні порівняльної переваги групи товарів за цією методикою складно з'ясувати, який саме товар таких переваг не має. Орієнтиром слугуватиме найнижчий показник порівняльних переваг певного товару. Таким чином, розглянута методика ґрунтується на визначенні порівняльних переваг. Цей принцип відповідає положенням теорії альтернативної вартості.

Крім того, при визначення порівняльних переваг якогось товару варто брати до уваги, що у країнах світу об'єктивно є різним рівень оплати праці. хоча цю обставину не можна розглядати як превалюючу, адже ціну виробництва формують і витрати капіталу.

При формуванні цін на вітчизняну сільськогосподарську продукцію враховують як фактичну, так і нормативну собівартість продукції. Частка оплати праці в нормативній собівартості аграрної продукції коливається в достатньо відчутному діапазоні, досягаючи 25%, а питома вага витрат на виробництво кормів при виробництві тваринницької продукції може бути вищою більш як удвічі.

Цей приклад ще раз доводить, що методично правильно при визначенні величини порівняльних переваг спиратися на ціну виробництва продукту.

Ранжирування індексів конкурентних переваг сільськогосподарської продукції в деяких країнах світу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Ранжування індексів порівняльних переваг по країнах світу\***

Країна	Вид продукції								
	Пшениця	Ячмінь	Кукурудза	Насіння олійних культур	Цукор	Молоко	Яловичина і телятина	Свинина	М'ясо птиці
Австралія	7	5	–	7	1	4	10	8	8
Болгарія	3	4	6	6	9	3	8	12	15
Бразилія	14	–	10	12	–	7	4	9	2
ЄС	6	7	9	11	7	13	13	6	4
Канада	5	1	5	8	–	15	11	2	9
Китай	12	–	7	–	2	9	3	5	7
Мексика	11	11	8	9	–	11	5	7	12
Нова Зеландія	10	9	12	–	–	6	1	10	6
ПАР	9	–	4	5	–	5	2	4	11
Російська Федерація	1	2	3	1	3	2	9	13	14
Румунія	8	10	13	2	6	14	7	11	13
США	4	6	1	4	4	12	14	3	5
Туреччина	13	8	11	10	10	10	15	–	3
Японія	15	12	14	13	8	8	12	1	1
<b>Україна</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>14</b>	<b>10</b>

\*Джерело: розраховано автором.

Застосування цієї моделі дасть можливість виявити види продукції, які забезпечать порівняльні конкурентні переваги у світовому вимірі. Отже, певні країни зможуть спеціалізуватися на їх виробництві та займуть відповідний сегмент на міжнародних ринках.

Для аналізу, порівняння і проведення відповідних розрахунків було залучено п'ятнадцять країн, щоб за допомогою розглянутої методики виявити, чи має національний аграрний сектор потенційні порівняльні переваги за ефективністю виробництва продукції рослинництва.

Аналітичні розрахунки виявили, що у вирощуванні пшениці та кукурудзи Україна посідає друге, а олійних культур і ячменю – третє місце.

Вище значення порівняно з Україною порівняльної переваги по виробництву зерна пшениці серед аналізованих країн світу за досліджуваний період має лише Російська Федерація, з індексом 8,90. Це впливає із найнижчої у групі ціни виробництва – 86,97 дол./т. Найнижчу відносну ефективність вирощування пшениці виявлено щодо Туреччини, Бразилії та Японії.

Світовим лідером у вирощуванні ячменю є Російська Федерація, однак за рівнем порівняльної ефективності вона дещо поступається Канаді внаслідок вищої ціни виробництва. Так, індекс порівняльних переваг (ПП) останньої є найвищим у групі – 11,461. Україна виправдовує свою провідну позицію у світі за обсягами експорту зерна ячменю, посідаючи третє місце за аналізованим критерієм (ПП=7,563). Слабку порівняльну конкурентну позицію виявлено в Японії (ПП=1,992), яка не спеціалізується на виробництві й експорті даного виду зерна.

За індексом порівняльних переваг по вирощуванню насіння олійних культур лідує Російська Федерація – 4,25. В Україні цей показник нижчий на 17,5 % , а в Румунії – на 16 %. Таким чином, ПП у даному випадку виправдовує провідні позиції двох пострадянських країн стосовно обсягів виробництва насіння соняшнику у світі. У свою чергу Японія має найнижче значення порівняльних переваг – 1,461.

Порівняльна ефективність виробництва цукру характерна переважно для тропічних країн, які отримують цукор-сирець із тростини як дешевшої сировини порівняно із цукровими буряками. Зокрема, серед досліджуваних 15 країн Австралія має найвищий показник (ПП=5,349). Хоча Україна посідає у групі 5–те місце (ПП=2,769), але фактично вона на дві позиції випереджає країни ЄС, де ціна виробництва цукру на 35 % вища. Найнижча величина порівняльних переваг у виробництві цукру в Туреччині (ПП=1,961).

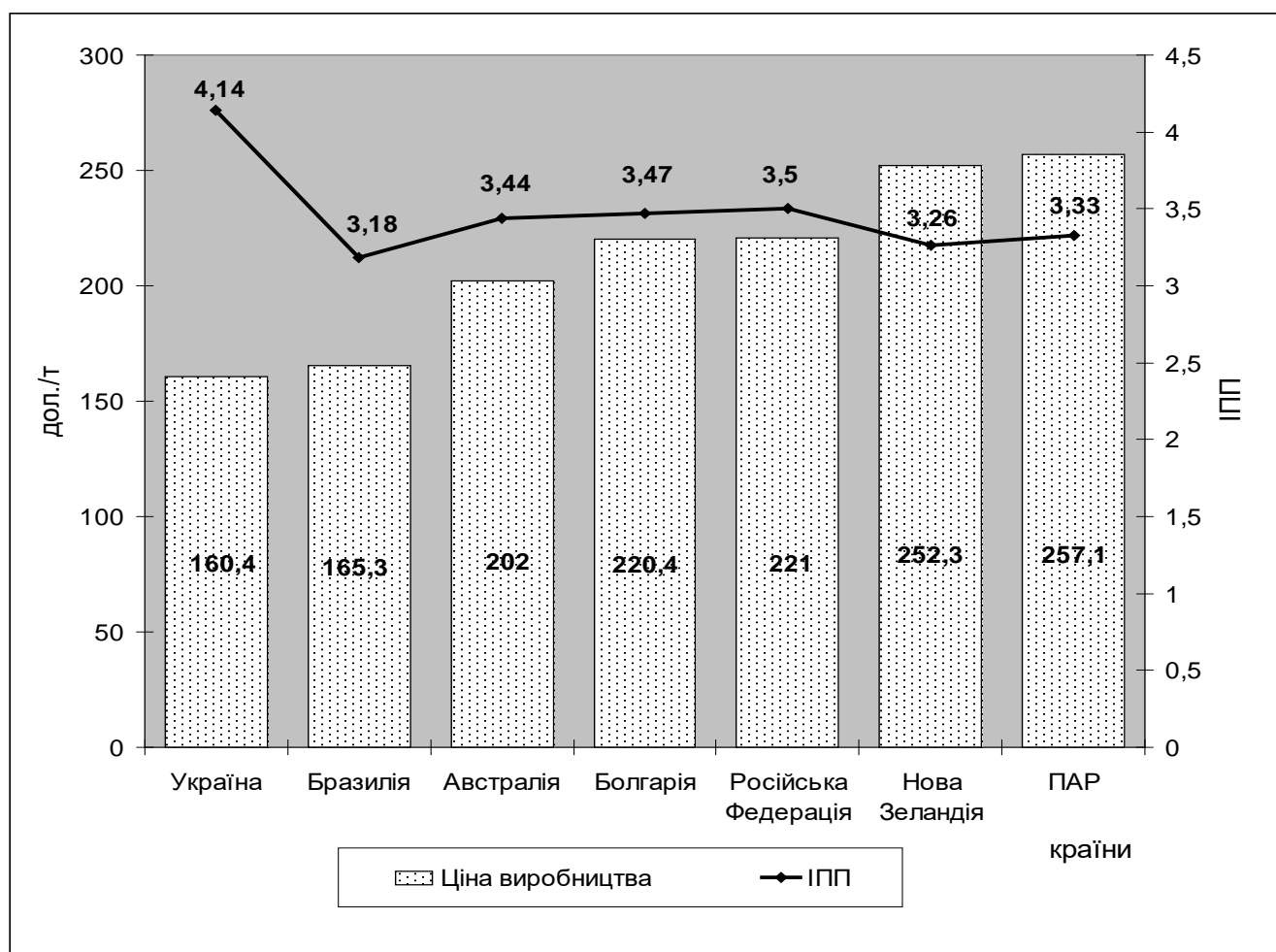
Україна є абсолютним лідером за величиною індексу порівняльних переваг щодо виробництва молока і молокопродуктів (ПП=4,14), але не входить у перелік десяти найбільших світових його виробників (рис. 1). Причому даний індекс в 1,18 раза перевищує значення найближчої за цим показником країни – Російської Федерації. Один із провідних експортерів молочної продукції (у перерахунку на молоко) – Нова Зеландія – посідає у групі лише 6–те місце (ПП=3,264), а лідер з його виробництва США – 12–те (ПП=2,365). Слід зазначити, що ціна



виробництва бразильського сирого молока на 34,5 % нижча від новозеландського, проте індекс порівняльної переваги останнього на 2,45 % вище.

Стосовно продукції тваринництва потенційні порівняльні переваги виявлено тільки щодо яловичини, телятини, свинини, м'яса птиці, але стверджувати, що наша країна визнана постачальником великих обсягів тваринницької продукції на світовий ринок немає підстав. Виявлено, що у групі країн, до яких віднесено й Україну, за потенційними порівняльними перевагами вона посідає шосте місце за виробництвом яловичини і телятини, м'яса свиней і птиці – чотирнадцяте і десяте.

Наведені на рис. 2 індекси порівняльних переваг виробництва яловичини, м'яса свиней і птиці свідчать, що наша країна поступається за ними державам ЄС (по свинині майже на 40%) та Японії (рис. 2). Причому остання – безсумнівний лідер за величиною порівняльної ефективності цих видів продукції тваринництва.



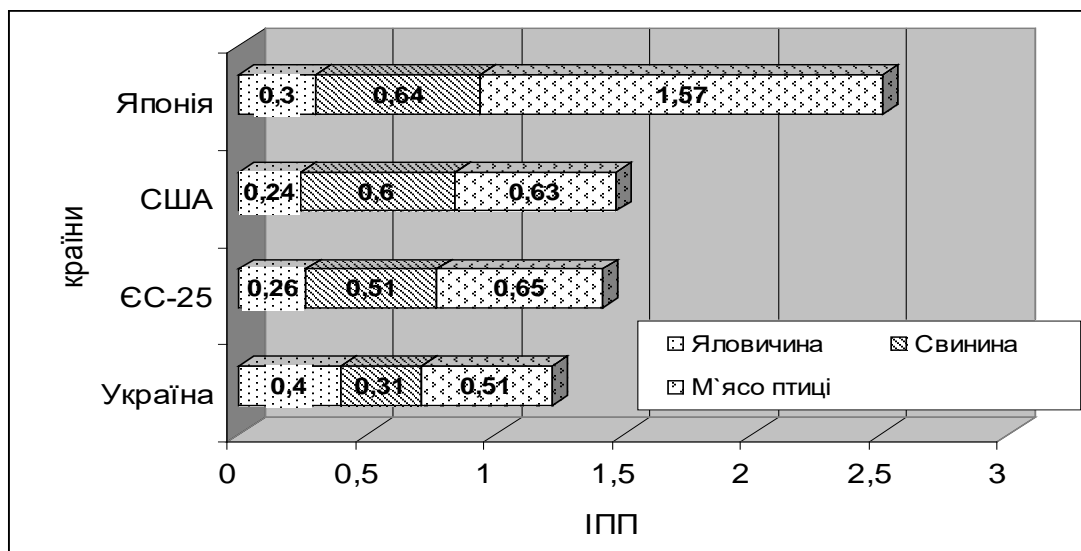
**Рис. 1. Індекс порівняльних переваг і ціна виробництва молока у деяких країнах світу**

Джерело: розраховано автором [1, 6, 9].

Відповідно до аналітичних даних за виробництвом традиційних для країн ЄС видів аграрної продукції вони мають низьку ефективність. Хоча, як було показано вище, за методологією розрахунку індексу відносної експортної конкурентоспроможності висновок буде іншим, що можна пояснити невраховуваністю протекціоністських заходів.

Як з'ясовано, індекси порівняльних переваг нашої країни за великим переліком продукції рослинництва достатньо високі для того, щоб вона мала можливість в оглядовому майбутньому стати учасником Спільного аграрного ринку Європи. Слід наголосити на важливості приєднання нашої країни до Спільного аграрного ринку Європейського Союзу з огляду на загострення конкурентної боротьби між країнами, в якій вони можуть зазнати відчутних втрат.

До того ж у глобальному вимірі зростає потреба удосконалення ринкової торгівлі сільськогосподарською продукцією відповідно до вимог часу, що породжує проблему нестачі продовольства у світовому вимірі. Звідси набуває ваги питання багатofункціональності аграрного сектору, відповідно й проведення секторальних реформ.



**Рис. 2. Індеси порівняльних переваг виробництва деяких видів тваринницької продукції**

Джерело: розраховано автором [1, 6, 9].

Результати дослідження доводять важливість ролі національної економіки та її складових, у тому числі аграрного сектору, у світовій економічній системі в умовах розробки стратегії просування на зовнішній ринок та прояву глобалізації й інтеграційних процесів. Аграрний сектор економіки визначальною мірою впливає на формування

конкурентної позиції національної економіки на світовому ринку, що пояснюється його високим потенціалом.

Україна втрачає позиції на світовому ринку по продукції рослинництва та тваринництва. По провідних позиціях продовольчих товарів – м'ясо і молокопродукції, зернових і зернобобових наша країна відчутно знижує свою питому вагу у світових показниках їх виробництва.

На початку третього тисячоліття світовий ринок аграрної і продовольчої продукції зазнав певних змін, насамперед це збільшення торгових операцій, втрата провідних позицій постачальників на світовий ринок агропродовольства країнами, що розвиваються.

Для більших конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників необхідно підвищити ефективність внутрішнього аграрного виробництва. Наприклад, трудомісткість продукції та ефективність сільськогосподарського виробництва в Україні у рази (а в окремих випадках – у десятки разів) нижча, ніж в інших країнах світу. Якщо в США затрати праці на виробництво молока становлять 0,4 люд.-год/ц, то в Україні – 8,7 люд.-год/ц. Вагомою проблемою залишається технологічне відставання сільськогосподарського виробництва України порівняно з розвинутими країнами світу. Наша держава поступається за основними показниками ефективності виробництва: продуктивності праці, техніко-технологічної забезпеченості, енергоємності, урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності худоби. Катастрофічно зменшуються технічні ресурси господарств, ще не набули широкого впровадження сучасні новітні технології, недосконала система фінансового забезпечення галузі, що має бути зорієнтована на вимоги СОТ та ЄС.

Іноземні дослідники Б. Балас, Л. Скот, Т. Воллрат запропонували альтернативний набір показників конкурентоспроможності – індекс відносної експортної конкурентоспроможності (Relative Export Advantage Index – RXA), індекс відносної залежності від імпорту (Relative Import Penetration Index – RMP) та індекс відносних торговельних переваг (Relative Trade Advantage Index – RTA), які базуються на інформації про обсяги зовнішньої торгівлі та призначені в основному для міжнародних порівнянь, хоча їх можна використовувати й для визначення конкурентоспроможності окремих регіонів і розраховувати для певного товару або товарної групи [2, 8, 11, 12].

Індекс RXA визначають як співвідношення частки країни у світовому експорті певного товару до її частки у світовому експорті всіх інших товарів. Значення цього індексу інтерпретується таким чином: якщо він більше 1, то країна має порівняльні конкурентні переваги щодо експорту даного товару, якщо ж менше 1, то це вказує на конкурентні недоліки.

Індекс відносної залежності від імпорту є дуже подібним до індексу RХА, але з тією різницею, що у даному випадку до уваги беруть імпорт. Якщо значення індексу RMP більше 1, то залежність від імпорту висока, якщо ж менше 1, то вона низька, тобто спостерігаються порівняльні конкурентні переваги. Індекс відносних торговельних переваг слугує для міжнародних порівнянь експортних можливостей. Якщо з його допомогою визначати конкурентні відносні переваги певного товару, то додатне значення свідчить про їх наявність, а від'ємне – про те, що він ними не володіє. Якщо ж залучати для оцінки конкурентоспроможності обидва показники, тобто експорту й імпорту, то можна аналізувати сприятливі чинники збільшення обсягів торгівлі в міжгалузевому аспекті.

Аналіз отриманих значень RТА дає підстави для висновку, що конкурентоспроможність тваринницької продукції значно нижча, ніж продукції рослинництва. Зокрема, з обраних для дослідження продуктів цієї галузі свинина, м'ясо птиці та яйця не були конкурентоспроможними на світовому ринку протягом аналізованого періоду, про що свідчать від'ємні значення індексу RТА та значення індексу RСА, наближені до нуля.

Поряд із цим у динаміці по роках простежується відчутне зниження рівня конкурентоспроможності яловичини. Найвищі порівняльні переваги на світовому ринку щодо продуктів тваринництва мають молокопродукти, частка яких у структурі експорту тваринницької продукції найвища.

Варто зазначити, що найбільш конкурентоспроможним товаром є соняшникова олія. Виробництво її в Україні постійно зростає, на внутрішньому ринку вона практично витіснила іноземних конкурентів, збільшуються й обсяги українського експорту цієї продукції. За досліджуваній період соняшникова олія стала найбільш конкурентоспроможним товаром вітчизняного агропромислового експорту, а індекс її відносних торговельних переваг коливався від 21,99 до 48,92.

У процесі дослідження виявлено високі показники індексу відносних торговельних переваг, які зумовлені експортною конкурентоспроможністю та практично відсутністю імпорту в Україну насіння соняшнику.

Найбільш конкурентоспроможною зерновою культурою, вирощуваною в Україні протягом останніх десяти років, є ячмінь. Він посідає друге місце у вітчизняній структурі виробництва зерна, завдяки чому наша країна вийшла в лідери світового експорту цієї культури. Індеси RСА та RТА для ячменю протягом досліджуваного періоду мали стабільно високі значення, тоді як індекс RMP наближається до нуля.

На сучасному етапі соціально-економічний стан аграрної сфери України відчутно ускладнився. За всі роки розвитку незалежної

суверенної держави не вдалося досягти більш-менш стабільної фінансової ситуації, подолати низку негативних тенденцій в економіці сільськогосподарського виробництва. Причинами недостатнього рівня конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішньому продовольчому ринку є: низька ефективність галузі, невідповідність структури українського експорту попиту країн світу на її продукцію, нерозвиненість інфраструктури аграрного сектору, недостатність державного цільового фінансування. Економічна діяльність держави повинна будуватися на головному принципі: «риннок – наскільки можливо, державне регулювання – наскільки необхідно».

Для розв'язання існуючих проблем слід реалізувати такі заходи: розбудувати сучасну інфраструктуру аграрного ринку, створити спеціалізовані банки для кредитування сільськогосподарських підприємств на пільгових засадах, збільшити експортний потенціал вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції за рахунок покращення репутації України на міжнародному ринку, розвивати кооперацію господарств населення-виробників сільськогосподарської продукції, задіяти механізм кластеризації в аграрному секторі, налагодити співпрацю між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами. Рівень конкурентоспроможності формується під дією стимулювально впливу ринку. Для узгодження на ринку дій господарюючих суб'єктів необхідно визначити ринкові позиції конкурентоспроможності підприємств. Заходи щодо впровадження інноваційних технологій виробництва аграрної продукції, прискорення темпів впровадження досягнень науково-технічного прогресу забезпечать переведення агропромислового виробництва на конкурентоспроможний напрям розвитку.

Оцінювання конкурентоспроможності аграрного сектору – досить складне завдання. З одного боку, вона досить висока, оскільки тут виробляють життєво важливу продукцію, на яку існує стійкий попит. З іншого боку, внаслідок значних коливань доходів, а також впливу природних (біологічних) факторів, виробництво її має ризикований характер.

Переведення вітчизняного агропромислового виробництва на сучасну техніко-технологічну основу слід розглядати як вирішення докорінних завдань соціально-економічної стратегії та аграрної політики держави в умовах глобалізації з урахуванням експортоорієнтованого вектора.

Конкурентоспроможність країни або національної економіки як багатоаспектне поняття є надзвичайно дискусійним і доволі часто визначається як спроможність країни протистояти викликам світового

економічного середовища. На думку М. Портера, конкурентоспроможність на рівні національної економіки досягається через стан окремих її сфер і галузей, що забезпечують добробут нації. Головна мета держави, – писав він, – забезпечити власним громадянам достатньо високий та зростаючий рівень життя. Спроможність держави зробити це залежить не від якогось аморфного терміна «конкурентоспроможність», а від того, наскільки продуктивно використовуються національні ресурси – праця та капітал» [5, с.134; 4, с. 86–93].

Саме на цей вислів авторитетного дослідника слід спиратися при формуванні умов для конкурентоспроможного розвитку аграрного сектору економіки України в умовах глобалізації.

#### Список використаних джерел до п.3.1.

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Зовнішня торгівля України у 2013 році: стат. зб. / [за ред. А. Фризоренко]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 106 с.
3. Лукашевич В. М. Глобалістика: [навч. посіб.]; [2-ге вид., доповн. та випр.] / В. М. Лукашевич. – Львів: “Новий Світ–2000”, 2005. – 440 с.
4. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; пер с англ. – М. : Издательский дом “Вильямс”, 2001. – 896 с.
5. Портер М. Э. Конкуренция: учеб. пособ. / М. Э. Портер; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
6. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Видавництво «Консультант», 2013. – 594 с.
7. Чепурина М. Н. Курс экономической теории / М. Н. Чепурина, Е. А. Киселева. – Киров : “АСА”, 1995. – 623 с.
8. Balassa Bela (1979), Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy, in: Herbert Giersch, ed., On the economics of intra-industry trade, J.C.B. Mohr, Tubingen, 280 p.
9. Food and Agriculture Organization of the United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://faostat3.fao.org/faostat-gateway/go/to/download/O/OA/E>.
10. Masters W. A., Winter-Nelson A. Measuring Comparative Advantage of Agricultural Activities: Domestic Resource Costs and the Social Cost-Benefit, Ratio. American Journal of Agricultural Economics. – 1995. – Vol 77. – P. 243–250.
11. Scott L. and Vollrath, T. L. (1992), “Global competitive advantage and overall bilateral complementarity in agriculture: a statistical review”, Economic Research Service, Washington D.C., P. 5 – 40.
12. Vollrath T. L. (1991), Theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage, Weltwirtschaftliches. – 1991. – 380 p.

### **3.2. Розвиток соціальної інфраструктури в умовах децентралізації влади і формування об'єднаних територіальних громад на селі**

Соціальна інфраструктура є одним із найбільш значущих внутрішніх чинників якості та рівня життя сільського населення, дослідження яких в умовах тотальної урбанізації, децентралізації влади й дигіталізації набуває особливого значення. Її стан значною мірою залежить від рівня аграрного виробництва, але водночас відбувається зворотний вплив: від рівня розвитку складових інфраструктури залежить рівень аграрного виробництва та інших видів діяльності на селі. У зв'язку з цим актуальним на сучасному етапі є подальше вивчення проблем формування й розвитку соціальної інфраструктури сільських територій, а також аналіз взаємозалежностей як між окремими факторами соціальної інфраструктури, так і між виробничими та соціальними показниками з метою прогнозування перспектив їх розвитку.

Необхідно зазначити, що протягом останніх двох десятиріч українське село зазнає значних змін у результаті проведення масштабних структурних соціально-економічних реформ: реструктуризації земельних і майнових відносин, створення юридично-правової бази ринкової економіки шляхом приватизації землі, майна та використання індивідуально-сімейної праці. Однак у сільській місцевості залишається низка складних і невирішених питань, які стосуються, передусім, стану й розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Це пояснюється тим, що при проведенні реформ першочергову увагу приділяли розвитку лише аграрного виробництва та відповідних виробничих відносин, тоді як поза увагою залишилися питання формування й розвитку соціальної інфраструктури, або їм приділяли увагу за залишковим принципом.

Як наслідок, соціальна інфраструктура сільських територій не тільки не розвивалася, а, навпаки, ще більше занепала. Причиною цього є зниження ролі держави у розв'язанні соціальних проблем села, передача соціальної сфери з державного бюджету на баланс органів місцевого самоврядування, в яких фактично немає коштів на її фінансування, а також відсутність належного контролю за виконанням законодавчих та нормативних актів з питань сільського соціально-економічного розвитку.

В умовах сучасної економіки загальними питаннями розвитку соціальної інфраструктури приділяють увагу такі науковці, як М. Ігнатенко, Г. Колосюк, М. Кропивко, І. Ксьонжик, В. Куценко,

М. Малік, Л. Мармуль, Я. Остафійчук, І. Романюк, А. Руснак, В. Терещенко. Кожний з цих науковців зробив свій вагомий внесок у дослідження соціальної сфери та інфраструктури сільських територій.

Нові соціально-економічні умови, що склалися нині на селі, – формування агропромислового виробництва на основі різних форм власності, диференціація послуг, що надаються населенню сільськогосподарськими, комунальними підприємствами або приватними структурами, а також зміна соціальних потреб сільських жителів у видах послуг потребують по-новому вирішити соціальні питання на селі [1, с. 83]. Серед актуальних проблем особливого значення набувають ті, що пов'язані з соціальною інфраструктурою сільських територій. Саме вона є матеріальною та організаційною основою задоволення багатьох життєвих потреб населення. Проте кризові процеси минулих років в економіці України негативно позначилися на формуванні та розвитку об'єктів соціального призначення, зменшилася кількість підприємств, організацій, закладів та установ у цій сфері.

Соціальна інфраструктура – це організації та заклади, що забезпечують ефективну життєдіяльність людини не тільки на виробництві, а й у всіх сферах сучасного інноваційного суспільства. Зокрема, не можна одні інфраструктурні елементи замінити іншими – вони діють лише в комплексі, взаємодіючи і доповнюючи один одного. Важливо систематизувати концептуальні підходи до змісту та класифікації соціальної інфраструктури (рис. 1).

Використання запропонованих класифікаційних ознак соціальної інфраструктури дозволило виявити явні особливості соціальної інфраструктури:

- об'єктивний характер і приватна форма гармонізації життя суспільства, адже розвиток суспільного життя вимагає цілеспрямованого регулювання;

- до складу соціальної інфраструктури, крім установ та організацій, входять технічна забезпеченість, технологічні принципи та їх функціонування;

- соціальну інфраструктуру не можна розглядати у відриві від установок, ціннісних орієнтацій населення, окремих його груп і об'єднань;

- соціальна інфраструктура розв'язує завдання соціального розвитку.





**Рис. 1. Систематизація ознак та принципів класифікації елементів соціальної інфраструктури**

Виходячи з наведених особливостей, важливо визначити цільові функції соціальної інфраструктури, такі як створення умов для формування прогресивних тенденцій у демографічних процесах; відтворення робочої сили якісно відповідає потребам і рівню розвитку виробництва; ефективне використання трудових ресурсів; раціональне використання людського часу.

Найгострішими проблемами розвитку соціальної інфраструктури сільських територій України, як вважають провідні науковці, є такі [2, с.

18]: невпорядкованість відносин власності на об'єкти соціальної інфраструктури; недостатність бюджетних коштів для ефективного функціонування та розвитку відповідних об'єктів та відсутність дієвих стимулів залучення коштів з інших джерел; недосконала система територіального розміщення об'єктів соціальної інфраструктури; недостатній рівень кадрового забезпечення, низька кваліфікація працюючих та незадовільні умови й мотивація праці у галузі; низька якість послуг, що надаються населенню цими об'єктами.

Соціальна інфраструктура є основою стабільного функціонування сільських територій. Розвиток й ефективне використання об'єктів соціальної інфраструктури на сільських територіях може забезпечити їх реальний власник, що має широкі можливості щодо фінансування [3, с. 114]. Варто підкреслити, що висока розвиненість соціальної інфраструктури має надзвичайно важливе значення як для кожного сільського жителя, так і для держави в цілому. Соціальна інфраструктура є матеріально-речовинною базою соціальної сфери села, сукупністю об'єктів, що належать сфері обслуговування сільського населення (житлове, комунальне господарство, транспорт, зв'язок, торгівля, громадське харчування, побутове обслуговування, охорона здоров'я, соціальне забезпечення обслуговування, освіта, культура, мистецтво та спорт), функціонування яких спрямоване на задоволення його потреб, оскільки забезпечує оптимальні умови для раціональної діяльності, передусім самої людини. Від розвитку соціальної інфраструктури значною мірою залежить рівень життя і соціальної захищеності населення, забезпечення умов для формування та відтворення людського капіталу.

Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій – одна з найважливіших проблем реформування економічних відносин в аграрному секторі України [4, с. 347]. Незважаючи на ряд вжитих заходів, зокрема прийняття законодавчих та нормативних актів і соціально-економічних програм із проблем соціального розвитку села, потенціал соціальної інфраструктури сільських територій продовжує скорочуватися, більшість сільських поселень не в змозі надати селянам необхідний асортимент соціальних послуг.

Через відсутність значної кількості об'єктів соціальної інфраструктури переважна частина сільських жителів змушена одержувати їх за межами місця постійного проживання. Тому доступність соціальних послуг для кожного сільського жителя є одним із визначальних показників соціальної характеристики населених пунктів та сільських територій. На цей показник впливають, насамперед, густота

й людність населених пунктів, рівень забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури.

Скорочення потенціалу соціальної інфраструктури сільських територій призводить до зменшення введення в експлуатацію об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення, зниження освітніх та культурно-побутових можливостей сільського населення, ускладнень з наданням медичної допомоги на селі [5, с. 168].

Згідно з проведеним обстеженням Державною службою статистики України на початку 2016 р. порівняно з 2005 р. зменшилася кількість майже усіх діючих установ соціальної сфери сільських територій, крім дитячих дошкільних навчальних закладів, торговельних закладів, спортивних та культурних споруд. Зокрема на 11,7% шкіл, на 29,8% лікарень. 55,6% сільських населених пунктів не мають шкіл, 66 – дитячих дошкільних закладів, 27 – лікувальних закладів і пересувного обслуговування, 99,3 – будинків побуту, 30,1 – торговельних закладів, 42,3% клубів і будинків культури.

Значна частина будівель соціальної сфери вимагає капітального ремонту або знаходиться в аварійному стані – відповідно 20,5 і 0,7% шкіл, 18,1 та 1,5% дитячих дошкільних закладів, 40,2 й 4,5% клубів і будинків культури. У цих умовах є два варіанти вирішення проблеми: 1) або відновити роботу вище згаданих об'єктів; 2) або забезпечити людей села транспортними засобами для поїздок при необхідності на ці об'єкти. Другий, на наш погляд, більш життєвий.

У незадовільному стані благоустрій сільського житлового фонду. В обстежених 10,6 тис. населених пунктах (39,1%) усі квартири не мали центрального опалення, 40,4% водопроводу, 43,1 – каналізації, 45,4 – природного газу; 5,7% житлових будинків (336,7 тис.) використовувалися сезонно, а 10,2% (602,6 тис.) пустували. Кількість таких будинків порівняно з 2005 р. збільшилася відповідно на 28,0 та 63,1%. Переважна більшість керівників підприємств різних форм господарювання на селі, які орендують землю або мають свої підприємства, не зацікавлені у фінансуванні соціальної сфери, а в місцевих органів влади немає такої можливості [6, с. 213]. Це стосується, насамперед, керівників великих агрохолдингів.

У цілому руйнування мережі підприємств та організацій соціальної інфраструктури потребує проведення продуктивної державної політики, направленої на забезпечення сільських проблем і трудових ресурсів послугами соціальної інфраструктури. У зв'язку з цим реформування аграрного сектору на сучасному етапі потребує комплексного підходу з урахуванням як виробничої, так і соціальної сфери села [7, с. 64]. Крім

цього, розвиток сільських територій включає базисні складові: соціальну, економічну, екологічну, інституційну й дозволяє по кожній із них визначати критерії та показники, необхідні для оцінки сільських територій, і розробляти організаційно-економічні заходи їх розвитку.

При проведенні реформ із метою підвищення ефективності функціонування соціальної інфраструктури слід враховувати той факт, що технічні та технологічні особливості галузей соціальної інфраструктури часто не дають змоги підприємствам працювати в режимі максимізації прибутку, що різко обмежує можливості запровадження в даний комплекс галузей ринкових схем господарювання [8, с. 76]. Крім того, багато галузей соціальної інфраструктури є сферою дії природних монополій, що приводить до необхідності особливого контролю їх діяльності з боку держави.

Кожен житель села як і міста повинен мати змогу відвідати при потребі магазин, школу, медичний об'єкт і т.п. Реформуючи, зокрема, сферу житлово-комунального господарства, слід враховувати той факт, що робота його галузей формує загальні умови діяльності підприємств і життєдіяльності населення, тобто діяльність житлово-комунального господарства (ЖКГ) повинна повністю спрямовуватися на задоволення потреб жителів села.

У сфері житлово-комунального господарства держава має взяти на себе відповідальність щодо забезпечення соціального захисту малозабезпечених громадян, гарантуючи їм житлові умови відповідно до встановлених соціальними стандартами норм. Заходи щодо розвитку житлово-комунального господарства, на наш погляд, повинні бути спрямовані на зміну структури споживчих витрат населення. У тому випадку, якщо державним органам не вдасться налагодити чітке функціонування системи житлових субсидій та дотримуватися стандартів безпеки проживання громадян у житлах, це може призвести в сучасних умовах до погіршення матеріального становища приблизно третини населення країни, а також до загрози безпеки здоров'я й життя громадян [9, с. 59]. Важливим моментом є також грамотно організована система контролю якості наданих послуг у житловій сфері.

У сфері охорони здоров'я держава зобов'язана брати на себе більшу частину відповідальності, оскільки ця галузь соціальної інфраструктури специфічна з погляду мотивації прийняття економічними агентами рішень та їх наслідків. Що стосується сфери освіти, то її реформування повинно враховувати інтереси всіх економічних агентів. У галузі дошкільної й загальної середньої освіти згідно з конституційними нормами відповідальність за її фінансування повинна брати на себе

держава. Кожен громадянин має конституційне право на мінімально гарантований рівень освіти. Якщо перекласти фінансове навантаження на домогосподарства, то це право може бути порушене через низку причин. Залучення коштів населення у систему освіти є малоефективним із-за низьких доходів сільського населення.

В галузі вищої освіти відповідальність має бути розподілена між усіма соціально-економічними агентами, оскільки реалізуються інтереси як держави, так і працівників та роботодавців [10, с. 76]. Система відносин у галузях соціальної інфраструктури ще значною мірою має соціально-утриманський характер і вступає в протиріччя із законами ринкової економіки. При проведенні реформ у галузі соціальної інфраструктури необхідно урівноважити принципи соціальної й економічної ефективності. Соціальні виплати мають надаватися домогосподарствам, у яких середній дохід нижчий від прожиткового мінімуму.

Рівень розвитку соціальної інфраструктури на селі знаходиться у тісному взаємозв'язку з ростом економічної ефективності виробництва. Відсутність принципів розвитку соціальної інфраструктури та матеріального виробництва визначається їх взаємодоповнювальною роллю у процесі суспільного відтворення. Соціальна інфраструктура створює необхідні передумови для відтворення робочої сили; підвищення рівня охорони здоров'я й освіти; через мережу торгових установ – забезпечення продовольчими і промисловими товарами; підтримання культурно-морального потенціалу людей, тобто діяльність соціальної інфраструктури спрямована, передусім, на задоволення потреб сільського населення.

Для забезпечення розвитку соціальної інфраструктури сільських територій нами пропонується система заходів, яка надає можливість визначити найбільш актуальні напрями діяльності всіх членів суспільства на сучасному етапі розвитку соціальної сфери села (табл. 1).

В сучасних умовах децентралізації влади й адміністративно-територіальної реформи на селі основні завдання полягають у тому, щоб забезпечити таке управління процесом розвитку сільської соціальної інфраструктури, щоб значно підвищити її ефективність, в першу чергу, як механізму забезпечення нормального режиму відтворення трудових, інтелектуальних та людських ресурсів. Основоположним пунктом цього завдання є розробка й реалізація програм розвитку і розміщення соціальної інфраструктури об'єднаних територіальних громад (ОТГ).

### Основні складові розвитку соціальної інфраструктури сільських територій та їх забезпечення.

Напрями забезпе-чення	Розвиток галузей соціально-побутового призначення	Розвиток галузей соціально-культурного призначення
Управлінське забезпе-чення	Вдосконалення управління державними видатками на розвиток соціально-побутової сфери з метою їх прозорого, гнучкого та раціонального використання	Формування системи надання соціально-культурних послуг, яка б відповідала потребам населення, шляхом модернізації існуючих і запровадження нових видів послуг
Нормативно-правове забезпе-чення	Створення сприятливих організаційно-правових умов для діяльності суб'єктів господарювання, що беруть участь у вирішенні соціально-побутових проблем	Законодавче забезпечення стимулювання закріплення на селі спеціалістів освіти, культури та охорони здоров'я
Фінансово-економічне забезпе-чення	Розвиток фінансово-кредитної системи допомоги у будівництві та придбанні власного житла в сільській місцевості	Стимулювання фінансової підтримки розвитку соціально-культурної сфери приватними підприємствами
Інституціональне забезпечення	Трансформація об'єктно-суб'єктних відносин в комунікативні з метою розвитку державних та приватних інституцій на селі	Інституціоналізація системи відновлення мережі освітніх, культурних та закладів охорони здоров'я з метою сприяння фізичному і духовному розвитку нації
Обліково-аналітичне забезпе-чення	Формування інформаційної системи та запровадження комплексної оцінки якості соціально-побутового забезпечення сільського населення	Запровадження системи моніторингу процесу відтворення інфраструктурних об'єктів соціально-культурного призначення
Соціально-психологічне забезпе-чення	Популяризація публічної політики усвідомлення та розуміння громадськістю її ролі та важливості участі у процесі відновлення соціально-побутової сфери	Формування почуття відповідальності та необхідності збереження об'єктів інфраструктури соціально-культурного призначення

На сьогодні в Україні створено 711 ОТГ, в які об'єдналися міські, сільські та селищні ради в залежності від кількості місцевих жителів. Вони мають значно більше повноважень щодо самостійних заробітків та розподілу грошових обігових коштів і навіть інвестицій для потреб своїх поселень і територій. Це стосується не тільки підтримки соціальної інфраструктури, але й вирішення екологічних проблем, реалізації бізнес-проектів, співпраці з неурядовими (громадськими) організаціями на засадах соціальної відповідальності.

#### Список використаних джерел до п.3.2

1. Мармуль Л.О. Сільські території як важливий регіональний чинник продовольчої безпеки країни: розвиток та регулювання на засадах децентралізації / Л.О. Мармуль // Економіка АПК: міжнар. наук.-вир. жур. – № 7. – 2016. – С. 80-87.
2. Куценко В.І. Соціальна сфера села у контексті забезпечення сталого розвитку / В.І. Куценко // Практичний журнал "Збалансоване природокористування". – К. : Екоінвестком, 2012. – № 2. – С. 16-22.
3. Ігнатенко М.М. Соціально-економічний розвиток сільських територій: [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон: Айлант, 2010. – 238 с.
4. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка, підприємництво і менеджмент): [монографія] / М.Й. Малік, М.Ф. Кропивко, О.Г. Булавка; за ред. М.Й. Маліка. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.
5. Мармуль Л.О. Ринок праці та зайнятість населення сільських територій: теорія і практика регулювання: [монографія] / Л.О. Мармуль, І.А. Романюк. – Херсон: Айлант, 2015. – 266 с.
6. Колосюк Г. Роль та значення соціальної інфраструктури в економічному розвитку депресивних міст / Г. Колосюк // Механізми реалізації стратегії розвитку національної економіки. – Т., 2011. – С. 212-214.
7. Терещенко В.К. Соціально-економічний розвиток сільських територій : навчальний посібник / В.К. Терещенко, Н.В. Морозюк // За ред. В.К. Терещенка. – Київ-Ніжин, 2011. – 184 с.
8. Слюсар С.Т. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій у київському регіоні / С.Т. Слюсар // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Вип. 7. Ч 2. – 2014. – С. 75-78.
9. Рябоконт В.П. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій / В.П. Рябоконт, Л.А. Рарок // Економіка АПК. – 2016. – № 4. – С. 56-65.
10. Ткачук В.А. Розвиток соціальної інфраструктури сільських територій України в контексті їх сталого розвитку / В.А. Ткачук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2013. – Вип. 3. – С. 69-80.
11. Статистичний щорічник України за 2016 рік : [стат. зб.]. – К. : Август Трейд, 2017. – 560 с.

### **3.3. Оцінка конкурентоспроможності підприємств агропромислового сектору економіки**

Першочерговим етапом розробки заходів, направлених на підвищення конкурентоспроможності підприємств загалом та фермерських господарств зокрема, є оцінка її поточного рівня.

Результати оцінки конкурентоспроможності є підставою для аналізу причин несприятливих тенденцій в її рівні і динаміці, а також при обробці коригуючих заходів, у формуванні конкурентної стратегії аграрного підприємства.

Проведений огляд економічної літератури показав, що на сьогоднішній день відсутня єдина методика оцінки конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору економіки взагалі і тим більш фермерських господарств.

На думку О.Амосова, оцінка конкурентоспроможності здійснюється в процесі виконання багатофункціонального аналізу і маркетингових досліджень, що повинні проводитись комплексно і системно на основі значного числа інформаційних джерел, оскільки конкурентоспроможність в сучасних умовах – досить відносне поняття, що значною мірою залежить від конкретних умов ринку і характеризується багатовекторною динамікою розвитку [1, С. 35].

На думку Т.Добрунік існує чотири ключових фактори, що забезпечують успіх бізнесу: зацікавлені групи (клієнти, службовці, постачальники, дистриб'ютори, акціонери та ін.), робочі процеси, ресурси, організація й організаційна культура. Правомірність віднесення цих факторів до факторів конкурентоспроможності ґрунтується на тому, що економічна ефективність суб'єкта діяльності є складовою оцінки його конкурентоспроможності. На конкурентоспроможність аграрних підприємств впливають: природно-кліматичні умови, диспаритет цін, економічна політика держави щодо даної галузі, рівень впровадження інновацій, можливості інвестиційного забезпечення тощо [2, С. 16]. На думку М.Одінцова та Л.Єжкіна, узагальнюючими показниками життєстійкості підприємства, що відображають його уміння ефективно використовувати і розвивати свій виробничий, науково-технічний, трудовий і фінансовий потенціали, є обсяги виробництва і реалізації конкурентоспроможних товарів і послуг [3, С. 38].

Р.Фатхутдінов рекомендує оцінювати конкурентоспроможність організації (фірми) на основі показників конкурентоспроможності товарів з урахуванням значущості ринків, на яких вони були реалізовані, і рентабельності організації. По методиці оцінки конкурентоспро-



можності організації пропозиції Р.Фатхутдінова полягають в наступному:

- рівень конкурентоспроможності розраховувати як середньозважену величину по показниках конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках;

- окремо проводити аналіз ефективності діяльності організації виходячи з конкурентоспроможності і ефективності кожного товару на кожному ринку;

- окремо розраховувати показник стійкості функціонування організації;

- прогнозувати перераховані три комплексні показники мінімум на п'ять років [4, С. 115].

Враховуючи особливості агропромислового комплексу, і в першу чергу, велику залежність його від природно-кліматичних умов, тісне переплетення природного й економічного процесів відтворення, можна з упевненістю кваліфікувати конкурентне поле як дуже специфічним.

Приведене структурування суб'єктів конкурентної боротьби, а також факторів і характеристик конкурентоспроможності, дозволяє більш чітко охарактеризувати склад елементів цієї складної категорії і виявити їх взаємозв'язок. Це, у свою чергу, допомагає обґрунтувати ефективні підходи до її аналізу в залежності від конкретного конкурентного поля, що відкриває додаткові можливості розкриття наявних резервів і визначення стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності на кожному з рівнів. Таке структурування тим важливіше, чим складніше конкурентне поле і взаємозв'язки між суб'єктами конкуренції.

Складові оцінки конкурентоспроможності підприємства, на наш погляд, наступні:

- вибір базових об'єктів для порівняння даного підприємства з іншими підприємствами. При цьому необхідно, щоб базовий об'єкт і порівнюване підприємство відносилися до споріднених сегментів ринку і задовольняли ідентичні потреби покупців;

- забезпечити можливість спостереження ринку з метою одержання реальної інформації про діяльність конкурентів;

- вибір критеріїв продуктивності використання ресурсів господарства.

Продуктивність використання ресурсів – найбільша віддача, результат, що припадає на одиницю сукупних витрат, що знаходяться в розпорядженні підприємства;

- формування системи оціночних показників;

– обробка інформації та отримання узагальнюючої оцінки стану конкурентоспроможності.

Існують різні методичні підходи до визначення рівня й оцінки конкурентоспроможності підприємства – індикативний метод, метод ієрархій, метод різниць, метод рангів, метод балів, конкурентних переваг, конкурентного статусу, та інші.

Сутність індикативного методу полягає в аналізі сукупності характеристик, які дозволяють описати стан досліджуваного об'єкта за допомогою усередненого індексу відповідних характеристик. Суть методу аналізу ієрархій полягає в розподілі проблеми (конкурентоспроможності) на складові і подальшої їх обробки шляхом порівнянь.

Рівень конкурентоспроможності підприємства визначають за методом різниць, в основі якого закладено порівняння показників ряду підприємств, що характеризують різні аспекти їхньої діяльності і виступають як переваги чи недоліки.

Застосування методу рангів дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства шляхом виявлення слабких і сильних його сторін порівняно з аналогічним підприємством зі спеціалізації, і на цій основі визначити його місце (ранг) у конкурентній боротьбі. Ранги підприємств визначають за рядом показників діяльності: обсяг виробництва, активи підприємства, прибуток, що дозволяє виявити, за якими показниками дане підприємство відстає чи має переваги порівняно з конкурентами.

Застосування методу балів дає можливість визначити узагальнюючу кількісну оцінку становища підприємства в конкурентній боротьбі при наявності кількох конкурентів. Він передбачає:

– складання матриці оціночних показників для порівняння підприємства з його конкурентами;

– виділення найкращого значення окремого оціночного показника з даної сукупності підприємств та присвоєння йому визначеного бального значення;

– розрахунок балів, отриманих іншими підприємствами за даним оціночним показником шляхом порівняння їх фактичних значень з найкращим в даній сукупності;

– встановлення значущості конкретного показника оцінки в загальну оцінку конкурентоспроможності підприємства. Рівень значущості окремих оціночних показників задається експертно, з урахуванням уявлення про роль даного показника у формуванні загального висновку про ступінь конкурентоспроможності підприємства;

– отримання узагальненої бальної оцінки конкурентоспроможності.

На наш погляд, вищенаведені та інші методики визначення рівня конкурентоспроможності мають ряд недоліків: по-перше, вони дуже складні в інформаційному забезпеченні та розрахунках; по-друге, вони залишають багато місця для суб'єктивного вибору порівняльних показників і ці показники не завжди порівняльні; по-третє, вони не дозволяють вивести один інтегрований показник рівня конкурентоспроможності підприємства в сукупності підприємств-конкурентів.

Розглянуті методики визначення рівня конкурентоспроможності розроблені в основному для промислових підприємств. Вони не в змозі враховувати особливості сільськогосподарського виробництва і, насамперед:

1) в аграрному секторі земля використовується як обмежений ресурс, найважливіший засіб виробництва, у силу цього вона забезпечує низьку еластичність пропозиції сільськогосподарської продукції;

2) сільськогосподарське виробництво вкрай залежне від природних умов, що робить аграрний сектор сферою ризикованого вкладення капіталу;

3) сільськогосподарські підприємства, як правило, багатогалузеві, і конкурентоспроможність окремих видів продукції різна і коливається з року в рік, що зумовлює коливання конкурентоспроможності підприємства

4) сільськогосподарське виробництво, в силу своєї специфіки, функціонує у відносно конкурентному середовищі, а галузі, що його обслуговують, у монополізованому;

5) для сільськогосподарського виробника об'єктивно характерна іммобільність ресурсів, обумовлена низькими темпами переливу капіталу, що є наслідком особливостей природного й економічного процесів відтворення в сільському господарстві;

б) нееластичність зв'язку між попитом на сільськогосподарську продукцію і цінами на неї.

Узагальнюючи сказане, можна зробити висновок, що головними чинниками конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств і великих фермерських господарств є наявність та якість земельних ресурсів; технічна оснащеність виробництва, яку можна виразити в показниках забезпеченості господарства засобами виробництва або обсягом обробітку еталонних гектарів механізованих робіт в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь; забезпеченість виробництва сировиною та матеріалами; наявність та використання трудових ресурсів. Результативним показником може бути обсяг товарної продукції в розрахунку на одиницю виміру сільськогоспо-

дарських угідь. Стосовно фермерських господарств, які досить різноманітні за площею сільськогосподарських угідь і диференційовані за рівнем товарності продукції, розмір товарної продукції в розрахунку до площі сільськогосподарських угідь, як результативний показник, що характеризує рівень їх конкурентоспроможності, застосовувати не завжди можна. Для цих господарств ми пропонуємо взяти за результативний показник рівень рентабельності продажів продукції.

Враховуючи умови функціонування фермерських господарств при визначенні їх конкурентоспроможності є доцільним враховувати не тільки фактори, які відображають наявність виробничо-ресурсного потенціалу, а й виділити додатково наступні фактори: рівень концентрації виробництва, рівень кооперації господарської діяльності фермерських господарств, рівень економічної та виробничої стійкості фермерських господарств.

Оцінку конкурентоспроможності фермерських господарств варто проводити з максимальним урахуванням особливостей дії економічних законів і, в першу чергу, закону вартості, оскільки грошова оцінка результативних показників сільськогосподарського виробництва має ряд суттєвих недоліків.

Для обґрунтування значимості того, чи іншого фактора, який впливає на узагальнюючий показник конкурентоспроможності фермерського господарства, на наш погляд, слід широко застосовувати методи групувань господарств окремих природно-економічних зон за розмірами земельної площі та її якості, наявності засобів виробництва, забезпеченості матеріальними, трудовими, фінансовими ресурсами. Залежність інтегрованого показника конкурентоспроможності (виробництво товарної продукції в розрахунку на одиницю виміру сільськогосподарських угідь, рівень рентабельності продаж та інші) від відібраних за допомогою групувань факторів можна дослідити за допомогою економіко-статистичного моделювання. Застосування методів логічного, графічного та математичного аналізу показує, що таку залежність ліпше математично інтерпретувати рівнянням прямої лінії.

Якщо виникає необхідність дослідження впливу декількох факторів на результат виробництва – використовують рівняння багатофакторної кореляційної залежності

Рівняння прямої звичайно застосовують у тих випадках, коли зі зростанням фактора відбувається відповідне збільшення чи зменшення результативного показника. Результатом застосування економіко-статистичних моделей є:

1) визначення рівня конкурентоспроможності фермерського господарства шляхом співставлення теоретичних рівнів рентабельності окремих господарств з фактичними даними;

2) визначення ефективності використання в господарстві окремих елементів виробничо-ресурсного потенціалу;

3) визначення потенційних можливостей фермерського господарства підвищення своєї конкурентоспроможності;

4) розробка прогнозу перспектив розвитку фермерських господарств;

5) обґрунтування заходів підвищення конкурентоспроможності окремих фермерських господарств;

6) визначення найбільш перспективних напрямків інвестування фермерів;

7) підготовка вихідної інформації для визначення оптимальної структури виробництва і спеціалізації фермерських господарств для забезпечення і підвищення їх конкурентоспроможності по окремим природно-економічним зонам Одеської області та спеціалізації виробничих кооперативів, асоційованими членами яких є фермерські господарства.

Разом з тим вищевикладена методика не дає можливості врахувати всі фактори, що впливають на конкурентоспроможність фермерських господарств, – це природні, організаційні, соціальні, економічні фактори. Тому моніторинг конкурентоспроможності фермерських господарств слід розглядати як цілісну систему організаційних і технологічних заходів, спрямованих на здійснення безперервного процесу відстеження, накопичення, систематизації та аналізу інформації про кількісні та якісні параметри розвитку фермерських господарств регіону з метою інформаційного забезпечення процесу оперативного та стратегічного управління фермерським господарством чи їх об'єднанням.

Основою конкурентної поведінки господарства на ринку є ділова стратегія, яка описує схему забезпечення переваг над конкурентами. Конкурентна стратегія концентрується на діях і підходах, які зв'язані з управлінням, що спрямоване на забезпечення успішної діяльності в специфічній сфері агробізнесу.

Для встановлення і укріплення довготермінової конкурентоспроможної позиції компанії на ринку ділова стратегія розроблюється за наступними основними напрямками.

1. Реагування на зміни, які відбуваються в даній галузі, в економіці в цілому, в політиці і в інших значимих сферах.

2. Розробка конкурентоспроможних заходів і дій, ринкових підходів, які можуть дати надійні переваги перед конкурентами.

3. Об'єднання стратегічних ініціатив функціональних відділів.

4. Вирішення конкретних стратегічних проблем, актуальних на даний час.

Ці напрямки формування критеріальних оцінок моніторингу конкурентоспроможності характерні і для організаційних формувань аграрного сектору економіки.

В результаті проведених досліджень ми дійшли висновку, що конкурентоспроможність фермерського господарства зводиться до його здатності вести вискоєфективне виробництво в умовах мінливого зовнішнього та внутрішнього середовища, забезпечуючи результати, необхідні для розширеного відтворення, задоволення інтересів власників, працівників і суспільства. Для цього фермерське господарство повинно володіти достатнім виробничим потенціалом, гнучкою структурою фінансових ресурсів, бути конкурентоспроможним. Виходячи з міркувань про взаємозалежність конкурентоспроможності фермерського господарства від ефективності його функціонування, ми пропонуємо обрати узагальнюючий показник рівня рентабельності продаж в динамічній зміні – комерційна стійкість. В результаті дослідження відібрані показники комерційної стабільності фермерських господарств, до яких віднесено рівень рентабельності продаж, коефіцієнт обігу власного капіталу, період кризи неплатоспроможності, рівень поточної платоспроможності та зона стійкої роботи фермерського господарства.

Застосування на практиці цих показників дасть можливість визначити конкурентоспроможність окремих фермерських господарств області і окремих адміністративних районів, виявити кризові нестабільні у своєму розвитку, передкризові і стабільні фермерські господарства.

Рейтинг фермерських господарств за їх конкурентоспроможністю необхідний на рівні районів, областей, регіонів, оскільки він дає можливість представити загальну картину економічного стану фермерських господарств як потенційних об'єктів інвестування. Цей рейтинг повинен бути достовірним і об'єктивним.

В умовах ринкових перетворень потребує вирішення на державному рівні питання організації служби моніторингу розвитку фермерських господарств. Фермери потребують інформаційного забезпечення, але не здатні платити за такі послуги. Типові моделі інформаційних служб у сільському господарстві – державна, приватна, громадська – дозволяють виділити сильні і слабкі сторони діяльності фермерських господарств.

Аналіз цих моделей та особливостей функціонування фермерських господарств показує необхідність застосування змішаної форми організації спостереження і визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, в тому числі і фермерських господарств, які різні за своїми розмірами. Вона є альтернативою типовій формі внутрішнього моніторингу конкурентоспроможності фермерських господарств і її існування зумовлено тим, що держава повинна забезпечувати власні органи управління необхідною інформацією для подальшого регулювання розвитку сільського господарства в країні, регіоні.

Організаційними одиницями постійного відстеження конкурентоспроможності фермерських господарств за змішаною моделлю повинні виступати провідні університети, які володіють науковим та матеріально-технічним потенціалом та мають розгалужену мережу підшефних освітніх закладів. Ці підрозділи університетів пропонується інтегрувати вертикально до структур загальнодержавних служб відстеження економічного розвитку фермерських господарств, які охоплюватимуть також органи державної статистичної служби, соціальні та інші фонди.

#### Список використаних джерел до п.3.3

1. Амосов О.Ю. Інтеграція системи підприємництва АПК України в міжнародний ринок – тенденції і закономірності / О.Ю. Амосов. – Б.Церква, 1996. – 115 с.
2. Добрунік Т.П. Методика визначення конкурентоспроможності фермерських господарств / Т. П. Добрунік // Науковий вісник Одеського державного економічного університету.- Одеса, 2007.- Вип.4: Науки: економіка, політологія, історія.- С. 17-18.
3. Одинцов М.В. Корпоратизация и реструктуризация как две стороны реформирования предприятия / М. В. Одинцов, Л. В. Ежкин // Менеджмент в России и за рубежом.- 2005.- №6.- С. 37-46.
4. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: эксклюзивные технологии: Учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов – М.: ЭКСМО. 2004 – 542 с.

### **3.4. Розвиток механізмів залучення та захисту інвестицій в аграрних підприємствах України**

У сучасних ринкових умовах господарювання сільськогосподарським виробникам доводиться працювати за динамічних змін у економічному середовищі та жорсткої конкуренції. З метою забезпечення продовольчої безпеки країни та стабільного росту валового

внутрішнього продукту (ВВП) сільськогосподарські підприємства повинні ефективно трансформувати вільні фінансові ресурси в оновлення та удосконалення базових факторів виробництва. Отже, інвестиції розуміються як один із основних інструментів підвищення ефективності матеріально-технічної бази виробництва; приведення його технологічного рівня до вимог 4 – 5 технологічних укладів; підвищення якості сільськогосподарської й продовольчої продукції.

У підсумку, – це важливий засіб підвищення конкурентоспроможності та еколого-економічної ефективності агробізнесу й вирішення соціально-економічних проблем сільських територій. Основні тенденції розвитку інвестування сучасного аграрного підприємництва обумовлені як позитивними, так і негативними чинниками. До дестабілізаційних факторів можна віднести військові дії, що ведуться на території України, девальвацію гривні, і, як наслідок, - погіршення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості агросфери. В цих умовах особливої важливості набувають проблеми захисту інвестиційних вкладень як вітчизняного, так і іноземного походження.

Дослідженню інвестицій та інвестиційного забезпечення розвитку економіки, у т.ч. агроформувань, присвячено праці цілого ряду відомих вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких І. Бланк, Дж. М. Кейнс, О. Мертенс, П. Самуельсон, С. Фішер, Т. Хачатуров, Й. Шумпетер та ін. Проблеми формування, визначення сучасного стану, тенденцій змін та підвищення ефективності інвестиційного забезпечення розвитку сільськогосподарських підприємств є предметом дослідження таких вчених економістів-аграрників як: І. Вініченко, М. Кісіль, М. Коденська, Ю. Лупенко, Т. Майорова, Л. Михайлова, О. Пирог, П. Саблук, та інших науковців. Їх важливі здобутки є основою й потребують продовження у плані теоретичного обґрунтування і практичних розробок інструментів та методів захисту інвестиційних надходжень.

Необхідно зазначити, що інвестиційна діяльність в Україні, у т. ч. захист інвестицій, регулюється наступними нормативно-законодавчими актами [1, с. 217]:

Встановлено, що для вирішення завдань підвищення конкурентоспроможності сільського господарства інвестиції у малі підприємства можуть надати більш істотний економічний вплив на агросферу, ніж фінансування великих агроформувань. Пояснюється це досить просто: близько півмільйона дрібних та приватних господарств забезпечують майже третину населення планети продуктами харчування, проте не мають належного доступу ні до товарних, фінансових і фондових ринків, ні до об'єктів інфраструктури та логістики, як великі агрокорпорації – їх



конкуренти. Крім цього, інвестування дрібнотоварного виробництва сприятиме формуванню та зміцненню середнього класу на селі, отже, може мати значні соціальні й екологічні ефекти.

Вже досить тривалий час для України питання щодо активізації інвестицій у сільське господарство є одним із ключових, оскільки викликає резонанс значна різниця між високою часткою сільськогосподарської продукції у структурі ВВП та експорту країни і низьким відсотком його частки у структурі капітальних інвестицій (табл. 1). Дана проблема є досить актуальною, а полеміка з цього приводу, а також питання універсального і якісного способу залучення інвестицій та механізмів сприяння й захисту їх надходжень в аграрний сектор залишаються відкритими. Тому існує необхідність у поглибленому дослідженні сучасних тенденцій розвитку інвестиційного процесу в умовах агробізнесу як на рівні країни, так і в аспекті регіональних особливостей.

Таблиця 1

**Основні фінансово-економічні показники розвитку сільського господарства України та їх динаміка, 2010-2015 рр.**

Показники	Роки						2015 р. у % до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
1	2	3	4	5	6	7	8
Обсяг ВВП у фактичних цінах, млн. грн.	1079346	1299991	1404669	1465198	1586915	1988544	184,2
Обсяг вир-ва сільського, ліс., рибного гос-ва, млн. грн.	189373	253485	261707	306998	381227	558788	3,0 разів
Питома вага обсягів вир-ва сільського, лісового, рибного г-ва у структурі ВВП, %	17,5	19,5	18,6	21,0	24,0	28,1	+10,6
Загальний обсяг експорту, млн. USD	62125,7	80941,8	80895,8	74832,3	64106,8	46647,9	75,1
Обсяг експорту с.-г. продукції (групи 1-24), млн. USD	12052,4	15217,1	21194,7	20354,4	19808,0	17819,5	147,9

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Питома вага обсягу експорту с.-г. продукції у структурі загального обсягу експорту, %	19,4	18,8	26,2	27,2	30,9	38,2	+18,8
Обсяг капітальних інвестицій, млн. грн.	180576	241286	273256	249873	219420	273116	151,2
Обсяг капітальних інвестицій у с.-г., мисливство та надання пов'язаних з цим послуг, млн. грн.	10818,0	16141,0	18564,0	18175,0	18388,0	29310,0	2,7 разів
Питома вага обсягів капітальних інвестицій у с.-г., мисливство та надання пов'язаних послуг у структурі заг. обсягу кап. інвестицій, %	6,0	6,7	6,8	7,3	8,4	10,7	+4,7

\* Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України, 2016 р.

З приведених даних табл. 1 можна зрозуміти, що за період з 2010 р. по 2015 р. питома вага агросфери мала щорічну зростаючу тенденцію за всіма рейтинговими показниками економічної ефективності, інвестування та конкурентоспроможності. Так, частка сільськогосподарського виробництва у структурі ВВП зростає на 10,6%; його продукції у структурі експорту – на 18,8%. Одночасно, частка інвестицій у сільське господарство у структурі капітальних інвестицій збільшилася лише на 4,7%. Це свідчить, з однієї сторони, про їх значну рентабельність, з іншої – про недостатнє інвестування галузі.

Останнє зумовлює досить повільні темпи росту обсягів виробництва сільськогосподарської продукції й частки у структурі ВВП (як наслідок недостатньої величини матеріально-речовинних витрат) і швидкі темпи росту у структурі експорту (як наслідок недотримання відтворювальних процесів у землеробстві, тваринництві та суміжних з ними галузях, з метою більшого виробництва експортоорієнтованих видів продукції). Пропорційне співвідношення результатів виробництва та експорту продукції аграрного сектору до величини його фінансування є несправедливим (2,3:4,0:1,0), що суттєво знижує виробничі можливості

та потенціал агробізнесу, погіршує конкурентоспроможність вітчизняних аграрних підприємств, особливо на перспективу.

Загалом сільське господарство країни вимагає кардинальної модернізації, проте власних коштів та державних бюджетних надходжень для цього недостатньо. Йдеться про впровадження 4-5 технологічних укладів, автоматизацію та роботизацію виробничих процесів, досягнення генної інженерії, селекції, дигіталізацію агробізнесу. Саме тому залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у сільське господарство приймає вирішальні значення для майбутнього цієї галузі. Отже, визначення інвестиційної привабливості як сукупності властивостей зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта інвестування, яка визначає можливість використання інвестиційних ресурсів [2, с. 64] є цілком правомірним, якщо доповнити його редакцією "має дієві інструменти та механізми їх захисту і відтворення".

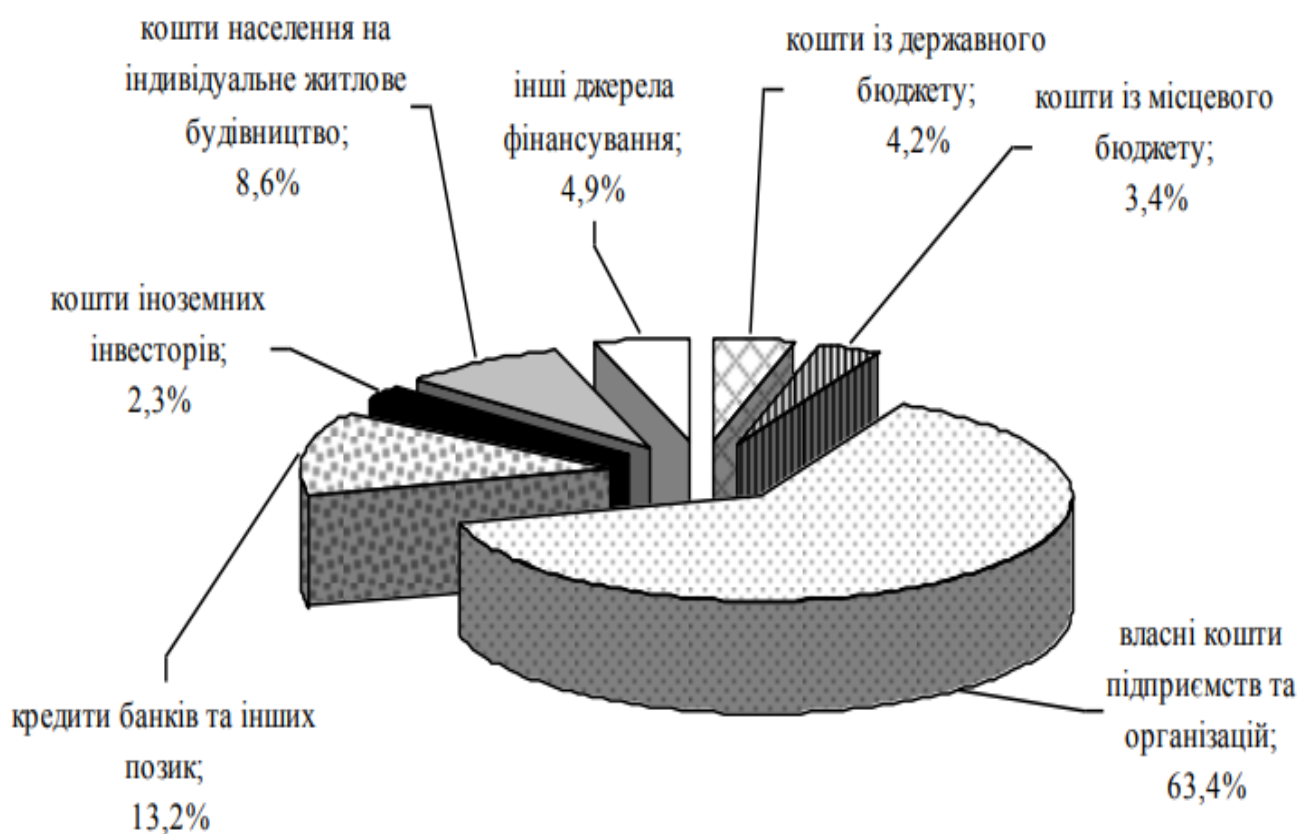
За даними Державної служби статистики України, загальний обсяг освоєних інвестицій у сільському, лісовому і рибному господарствах у I півріччі 2015 р. становив 9,4 млрд. грн. Це на 9,6% перевищує показник у 8,5 млрд. грн. відповідного періоду 2014 р. Тобто на тлі загальних негативних тенденцій в економіці України інвестиції в галузь дещо збільшилися. Однак це незначне пожвавлення інвестиційної активності в аграрному секторі економіки пов'язане, перш за все, з інфляційними процесами. Зокрема, індекс споживчих цін 2016 р. склав 139,9% відносно попереднього року.

Основним джерелом інвестицій у сільському господарстві залишаються власні кошти товаровиробників. Їхня частка, за оцінками науковців Інституту аграрної економіки, становить близько 70,0-80,0%. Водночас, у харчовій промисловості другий рік поспіль триває спад інвестиційної активності. Якщо у 2014 р. індекс капітальних інвестицій відносно 2013 р. знизився на 16,0%, то у 2015 р. – на 41,0% порівняно з минулим роком [3, с. 65]. Основною причиною спаду інвестиційної активності є зміни й нестабільність інститутів інвестування; зміни учасників аграрного ринку; реструктуризація власності шляхом переділу, захоплень і поглинань; значне зниження купівельної спроможності населення країни внаслідок суттєвого зменшення доходів та підвищення цін на всі види товарів і послуг. Це негативно позначилось на діяльності інвесторів, особливо іноземних.

Найбільшим зовнішнім інвестором вітчизняного сільського господарства традиційно виступає Кіпр із 224,2 млн. дол. США. Обсяг інвестицій звідси протягом останнього року скоротився на 40,0%. Також суттєво скоротили свої частки США, які вивели 18,7 млн. дол. США (-

49,0%) та Віргінські острови – 13,3 млн. дол. США (-41,0%). Попри це, інтерес до України проявили: Китай, який подвоїв обсяг своїх інвестицій (+2,4 млн. дол. США), Туреччина (+1,8 млн. дол. США або 35,0%) та Ізраїль (+1,8 млн. дол. США або 235,9%). Проте в абсолютному вимірі це не є значними надходженнями – на рівні 1 – 2-х підприємств.

Ще одним важливим індикатором ефективності функціонування та стійкого розвитку є здатність сільськогосподарських підприємств залучати капітальні вкладення з різних джерел інвестування. Отже, доцільно розглянути структуру джерел фінансування інвестиційних ресурсів (рис. 1).



**Рис. 1. Структура капітальних інвестицій в економіку України в середньому за 2010-2015 рр.**

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України, 2016 р.

Аналіз даних дає можливість зробити висновок, що протягом 2010-2015 рр. основним джерелом капітальних інвестицій були фінансові ресурси вітчизняного походження, а саме власні кошти підприємств та організацій (63,4%). Їхня частка у динаміці останніх шести років, зросла з 60,8% до 67,5%. Незважаючи на різке збільшення абсолютного розміру цих джерел за період 2014-2015 рр., їх частка надалі має тенденцію до

зменшення на 3,0%, тобто не є стабільною (табл. 2). Проте аналіз даного джерела інвестицій у сільське господарство країни засвідчує, що питома вага власних коштів сільськогосподарських виробників за період 2011-2015 рр. зменшилася з 72,4% до 68,5%, і при цьому мала постійну щорічну спадаючу тенденцію (табл. 3).

Така динаміка є цілком логічною, оскільки основними внутрішніми джерелами фінансування капітальних інвестицій в агробізнесі є амортизаційні відрахування та частина заробленого прибутку. У свою чергу, амортизаційні кошти за своєю сутністю повинні мати цільову спрямованість на ремонт та реконструкцію діючих потужностей. При цьому сільськогосподарські підприємства більше 50,0% їх величини розподіляють не на цільове використання. Що ж стосується тезаврації прибутку сільськогосподарських підприємств, то щорічно зростаючі сезонні «ін'єкції» обігових коштів у процес виробництва, збільшення вартості ресурсів, а також тенденції зниження рентабельності і відтворення агробізнесу в цілому зовсім не сприяють виведенню власних коштів з обігу на довгостроковий період.

На інвестиційний процес істотно впливають механізми та порядок кредитного капіталу, тобто рівень розвитку кредитно-фінансової інфраструктури. Актуальною проблемою для сільськогосподарських товаровиробників у цьому відношенні залишається отримання банківського кредиту [4, с. 17]. Це пояснюється як високими вимогами банків до кредитоспроможності, зокрема до застави, так і самою процедурою отримання кредиту. Крім того, більшість сільськогосподарських підприємств потребують саме довгострокових кредитів.

Якщо короткострокове кредитування розв'язує проблему отримання необхідних ресурсів для проведення польових робіт, то довгострокові кредити є необхідною вимогою для розширення виробництва та оновлення виробничих фондів. Але 70,0% усіх кредитів у галузі – короткотермінові, а інші 30,0% – це кредити видані на довгий термін для великих підприємств, із великим оборотом та цінним заставним майном [5, с. 86]. Особливості технологічного процесу в аграрному бізнесі (сезонність виробництва та порівняно довга тривалість обороту капіталу в галузі) зумовлюють особливу важливість довгострокового кредитування, а нині у аграрних підприємств відсутня застава для залучення довгострокових кредитних ресурсів. Саме тому отримання довгострокових кредитів під заставу землі і розвиток іпотечного кредитування має стати невід'ємним компонентом ринку кредитно-фінансових послуг.

**Обсяги та структура капітальних інвестицій в економіку України  
за джерелами фінансування 2010-2015 рр.**

	2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		В середньому за 2010-2015рр.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Джерела фінансування														
Всього капітальних вкладень у тому числі:	189060,6	100	259932,3	100	293691,9	100	267728	100	219419,9	100	273116	100	250491,5	100
кошти із державного бюджету	10952,2	5,8	18394,6	7,1	17141,2	5,8	6497,8	2,4	2738,7	1,2	6920,0	2,5	10440,8	4,2
кошти із місцевого бюджету	6367,7	3,4	8801,3	3,4	9149,2	3,1	7219,2	2,7	5918,2	2,7	14260,0	5,2	8619,3	3,4
власні кошти підприємств та організацій	114963,6	60,8	152279,1	58,5	175423,9	59,7	170675,6	63,7	154629,5	70,5	184351,0	67,5	158720,5	63,4
кредити банків та інших позик	23336,2	12,3	42324,4	16,3	50104,9	17,1	40878,3	15,4	21739,0	9,9	20740,0	7,6	33187,1	13,2
кошти іноземних інвесторів	4067,7	2,2	7196,1	2,8	5040,6	1,7	4881,2	1,8	5639,8	2,6	8185,0	3,0	5835,1	2,3
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	16176,0	8,5	15102,9	5,8	21975,1	7,5	21770,1	8,1	22064,2	10,1	31985,0	11,7	21512,2	8,6
інші джерела фінансування	13197,2	7,0	15833,9	6,1	14857	5,1	15805,8	5,9	6690,2	3,0	6675,0	2,4	12176,5	4,9

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України, 2016 р.

**Питома вага власних коштів аграрних товаровиробників  
у структурі капітальних інвестицій у сільське господарство України**

Джерела фінансування	2011 р.		2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Капітальні інвестиції у с.-г., всього у т.ч.:	17,0	100	18,9	100	18,6	100	18,8	100	27,9	100
власні кошти с.-г. виробників	12,3	72,4	13,5	71,4	13,2	70,8	13,1	69,5	19,1	68,5
інші джерела	4,7	27,6	5,4	28,6	5,4	29,2	5,7	30,5	8,8	31,5

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України,

У підприємствах агросфери спостерігається негативна тенденція зменшення питомої ваги кредитів банків та інших позик з 12,3% до 7,6%, які у структурі капітальних інвестицій в середньому за аналізований період становлять 13,2% (табл. 2). Це також характеризує дане джерело як важливий інвестиційний виток вітчизняного підприємництва. Не зважаючи на те, що у банківському секторі зосереджено 95,0% загального обсягу активів фінансової сфери, в останні роки зростання кількості підприємств, які залучають кредити в аграрний бізнес, призупинилося, а їх кількість – зменшилася (табл. 4).

**Обсяги кредитування підприємств аграрної сфери економіки  
України, 2014-2015 рр.**

Показники	2014 р.	2015 р.	2015 р. у % до 2014 р.
Кількість підприємств аграрної сфери, які залучили кредит	2058	1914	93,0
Обсяги залучених кредитів: всього, млрд. грн. у тому числі:	8,9	13,4	150,6
короткострокові	6,3	9,4	149,2
середньострокові	1,7	2,4	141,2
довгострокові	0,9	1,6	175,8
Процентна ставка за кредитами, %:			
у національній валюті	15,0-30,0	17,0-35,0	+3,5
в іноземній валюті	7,8-16,0	10-19,1	+2,7
Відсоток простроченого кредитного портфеля у сільському господарстві, %	11,0	8,0	-3,0

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України,

Дані табл.4 свідчать про те, що обсяги кредитування аграрних підприємств у 2015 р. зросли на 50,6%, порівняно з минулим роком, проте спостерігається зниження кількості кредитів на 7,0%, тобто скорочується кількість кредитних договорів. Банки, завищуючи процентні ставки, обмежують своє кредитування сільського господарства, яке вони сприймають як досить ризиковий вид діяльності, тоді як частка прострочених кредитів у ньому в останні роки є меншою, ніж у секторах промисловості, нерухомості, будівництва та торгівлі. Значна кількість товаровиробників відмовляється від залучення кредитних коштів, тому що процентна ставка за користування кредитом досягає 35,0% проти процентної ставки 17,1% та 18,4% для підприємств промисловості та гуртової і роздрібною торгівлі відповідно [6, с. 272].

У структурі залучених кредитів у 2015 р. 70,0% припадає на короткострокові позики (до 1 року), саме тих, що є доступними лише для поповнення обігових коштів сільськогосподарської діяльності. Таке кредитування у формі овердрафтів, кредитних лімітів та кредитів під заставу зерна дозволяє сільськогосподарським підприємствам покрити дефіцит коштів на проведення посівної і збиральної кампаній. Інакше кажучи, фактично забезпечує участь у формуванні виробничої собівартості аграрної продукції. Справа в тому, що банківські кредити націлені на кілька великих бізнес-груп, які потребують великих капіталовкладень [7, с. 203]. Водночас, це ускладнює доступ малим та середнім сільськогосподарським підприємствам до довгострокового фінансування.

Для отримання довгострокового кредиту комерційні банки часто вимагають заставу вартістю 100,0-200,0% від суми позики. Через мораторій вони не приймають землю у заставу, а такі активи як нерухоме майно, сільськогосподарська техніка, обладнання та машини, не досить ліквідні та/або не мають достатньої вартості [8, с. 187]. Саме тому найменшу частку від загального обсягу становлять довгострокові кредити – 11,9%, а це далеко не позитивна тенденція для акумулювання фінансових ресурсів сільськогосподарськими підприємствами з метою технічного переоснащення аграрного виробництва.

Тому у перспективі велике значення матиме не тільки удосконалення механізмів кредитування, але й залучення та захисту інвестицій у цілому. Йдеться про стабільність нормативно-законодавчих норм, захист власності і майна та покарання рейдерства; справедливі і діяльні господарські суди; державні гарантії для вітчизняних та іноземних інвесторів, насамперед, дрібних; страхування інвестицій; боротьба з тіньовою економікою та корупцією. Одночасно треба більш динамічно впроваджувати інноваційні засоби управління інвестиціями,



приватно-державне партнерство та соціальну відповідальність у їх використанні.

### Список використаних джерел до п.3.4

1. Вініченко І.І. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: [монографія] / І.І. Вініченко. – Житомир. нац. агрокол. ун-т. – Донецьк.: Юго-Восток, 2010. – 442 с.
2. Коденська М.Ю. Мотиваційні чинники інвестиційного забезпечення розвитку аграрно-промислового виробництва / М.Ю. Коденська // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2013. – № 2. – С. 62-66.
3. Михайлова Л.І. Інвестування розвитку сільськогосподарських підприємств в системі продуктивних сил регіону /Л.І.Михайлова // Вісник СНАУ. Серія “Економіка та менеджмент”. – № 8 (65). – 2015. – С. 63-67.
4. Кісіль М.І. Сучасні виклики, стратегічні пріоритети та завдання щодо інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 14-19.
5. Павловська Л.Д. Інвестиційне забезпечення економічного розвитку сільськогосподарських підприємств / Л.Д. Павловська, В.М. Ходаківський. – Житомир: Вид-во "Полісся", 2015. – 236 с.
6. Вашечко Ю.В. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств в умовах кризи / Ю.В. Вашечко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 7. – 2015. – С. 270-274. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/59.pdf>
7. Ільїна О. В. Інвестиційне забезпечення аграрних підприємств України / О.В. Ільїна // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – Вип. 4 (71). – 2017. – С. 201-206.
8. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон: Айлант, 2015. – 470 с.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

### **3.5. Теоретичні аспекти науково-технічного забезпечення інноваційного напрямку розвитку галузі рисівництва в Україні**

Агропродовольча сфера України за сучасних умов характеризується незначними темпами науково-технічного напрямку розвитку. Зважаючи на значення аграрного сектору для економіки України, питання науково-технічного (інноваційного) напрямку розвитку агропромислового комплексу є надзвичайно актуальним. В зазначеному ракурсі слід розглядати і окремі галузі агровиробництва, зокрема, рисівництво.

Аграрна наука, зокрема, в рисівництві, має певні напрацювання, які можуть сприяти вирішенню галузевих проблем, але в силу інертності аграрної наукової сфери і дотепер існують проблеми ефективності функціонування наукових установ в ринкових умовах, формування певного механізму трансформації наукових досягнень в конкурентоспроможний необхідний виробництву наукоємний продукт.

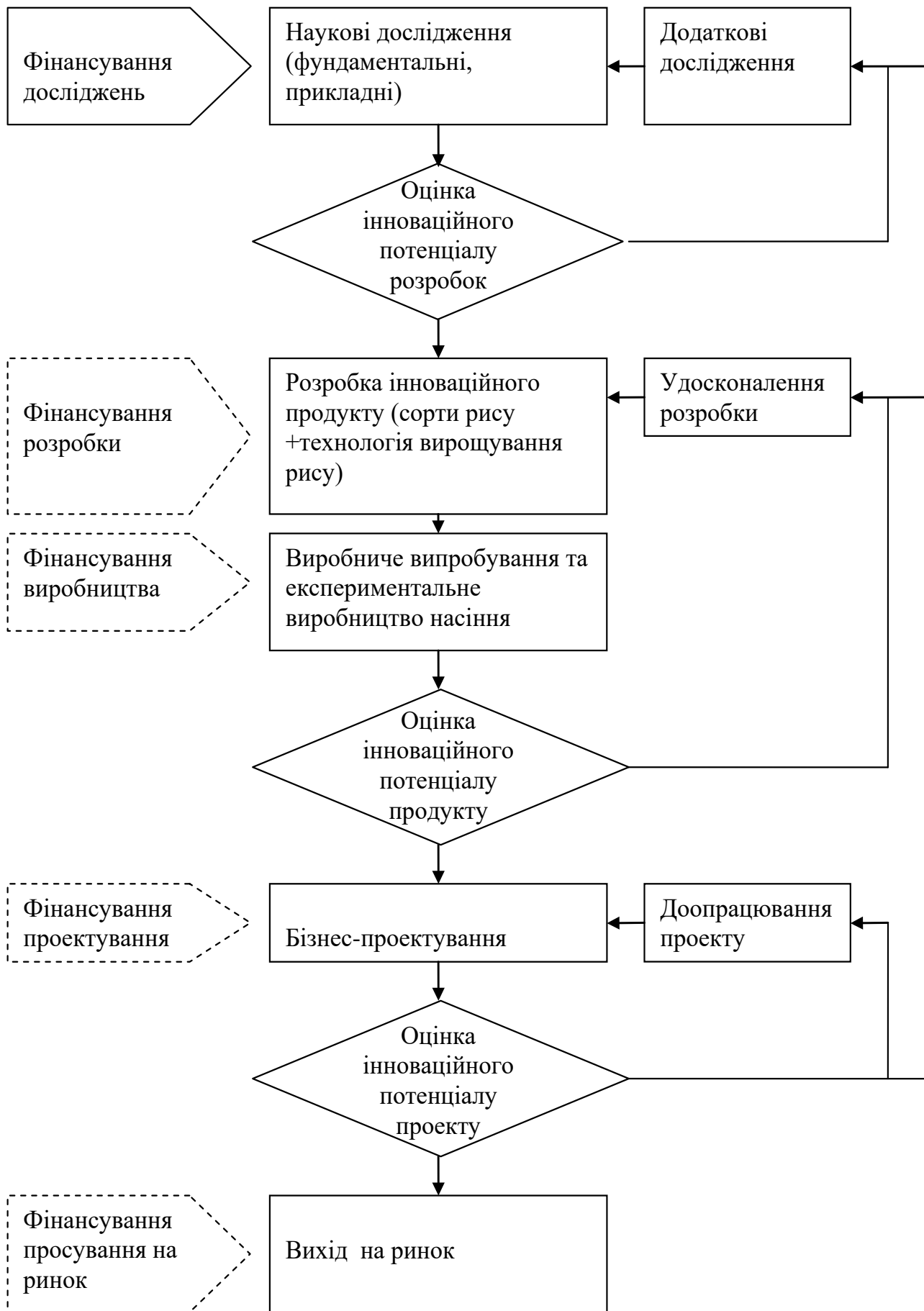
Ринкові перетворення в аграрному секторі країни вимагають концептуальних змін у науковому забезпеченні галузі, доведенні завершених наукових розробок до споживачів, забезпеченні відповідності наукоємної продукції потребам ринкової економіки та інноваційної моделі економічного зростання. У зв'язку з цим важливого значення набуває формування дієвого механізму взаємодії науково-експериментальної бази з виробниками товарної продукції рисівництва в процесі створення конкурентоспроможних наукоємних продуктів та трансферу інновацій у виробництво.

До питань дослідження проблем інноваційного розвитку, створення та трансферу інновацій зверталися провідні вітчизняні дослідники, такі, як Ю. Бажал [1], М. Зубець [2], Л. Курило [4], Ю. Лупенко [3], М. Малік [3] та інші. В наукових працях активно висвітлюються питання державного регулювання, організаційно-економічні аспекти інноваційної діяльності, механізм впровадження інновацій у виробництво. Проте недостатньо висвітленим є питання ефективної організації взаємодії виробничої і наукової сфер діяльності через процес створення та реалізації конкурентоспроможних інновацій на основі оцінювання інноваційного потенціалу.

Схема здійснення науково-інноваційного процесу в рисівництві представлена на рис. 1.

Вважаємо, що перетворення потенціалу аграрної науки в рушійну силу економічного зростання галузі рисівництва можливе лише на основі формування та реалізації інноваційного потенціалу в системі «наука-інновації-виробництво». Нині своєчасним і необхідним є вдосконалення наукових підходів до реалізації інноваційної складової науково-інноваційного процесу в сфері аграрної науки, розробки ефективних механізмів організації інноваційного процесу з метою підвищення ефективності наукової діяльності. Цим й обумовлюється актуальність даного дослідження та його практична цінність.

Наведена схема демонструє послідовність етапів науково-інноваційного процесу для просування науково-технічної продукції на ринок. Вдосконалення науково-інноваційного процесу в рисівництві вимагає трансформації наукових знань в наукові розробки у форматі бізнес-проектів.

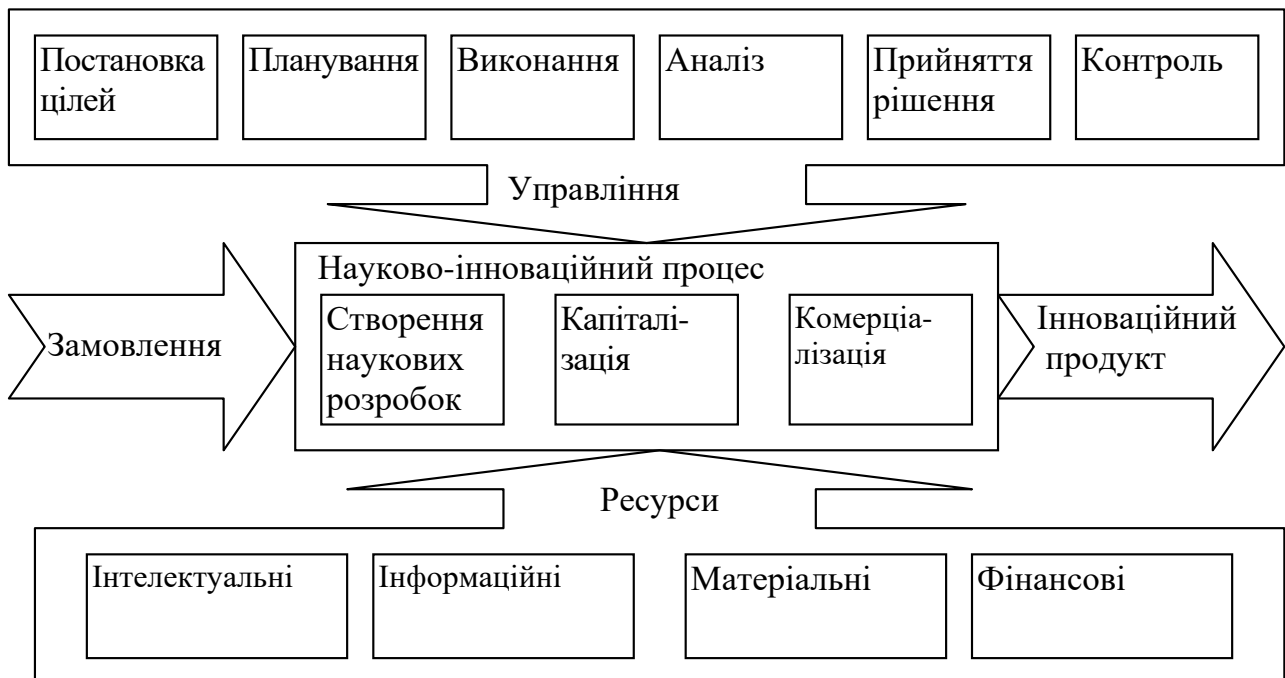


**Рис. 1. Схема науково-інноваційного процесу в рисівництві**

Основними етапами продукування інновацій є створення наукових розробок, капіталізація розробок (доведення розробок до стану, придатного для реалізації на ринку) та трансфер інновацій у вигляді бізнес-проектів.

Для удосконалення науково-інноваційного процесу в рисівництві доцільно у наукових установах здійснювати формування підрозділів, що займатимуться як капіталізацією та комерціалізацією наукових розробок, так і формалізацією цього процесу та формуванням необхідної організаційної структури, що передбачає створення та спільну діяльність фахівців різних напрямів при підготовці та реалізації інноваційних проектів зі створення інноваційних продуктів. Мається на увазі співпраця фахівців з предметної галузі (носіїв предметних знань) і спеціалістів підрозділів інтелектуальної власності та маркетингу інновацій (носіїв процедурних знань). Співробітництво пропонується здійснювати у формі тимчасових груп для створення інноваційних продуктів.

Представимо науково-інноваційний процес в рисівництві як систему, управління якою, як і будь-якою системою, – це процес прийняття певних рішень. Основними елементами системи прийняття рішень є постановка цілей та визначення критеріїв досягнення цих цілей (рис. 2).



**Рис. 2. Модель управління науково-інноваційним процесом в рисівництві**

Для управління науково-інноваційним процесом в галузі рисівництва слід сформувати орган, що матиме відповідні компетенції та повноваження. Пропонується в якості такого органу створити

інноваційно-експертну раду, основною функцією якої має бути організація управління та прийняття управлінських рішень на кожному з етапів науково-інноваційного процесу, керуючись показниками інноваційного потенціалу.

На нашу думку, до складу інноваційно-експертної ради повинні входити: науковці (продуценти інновацій); споживачі інновацій (представники виробничої сфери); інноватори (фахівці з реалізації інновацій).

Науковці Інституту рису НААН України та залучені фахівці інших наукових установ (наукова установа сприяє матеріальній зацікавленості співробітників виплатою частки винагороди за реалізований інтелектуальний продукт) як безпосередні продуценти новацій і сторона, зацікавлена в їх реалізації об'єктивно повинні бути присутні у складі даної ради.

Споживачі інновацій – важлива складова інноваційно-експертної ради, яка може на початковій стадії роботи ради бути представлена фахівцями агрономічної, інженерної служб дослідного господарства Інституту рису НААН України, а в подальшому – і інших провідних підприємств галузі. Вони повинні виступати експертами щодо придатності наукових розробок для умов сільськогосподарського виробництва.

Орієнтація наукової установи на науково-технічний (інноваційний) напрямок розвитку передбачає реалізацію таких заходів:

- перехід від планування наукової діяльності до планування науково-інноваційної діяльності, зокрема розробка стратегії розвитку наукової установи, визначення перспективних напрямів її розвитку, визначення кількісних та якісних показників, яких планується досягти за певний період часу, визначення необхідних ресурсів для досягнення мети та шляхів досягнення цієї мети, а також формування інноваційних проектів;

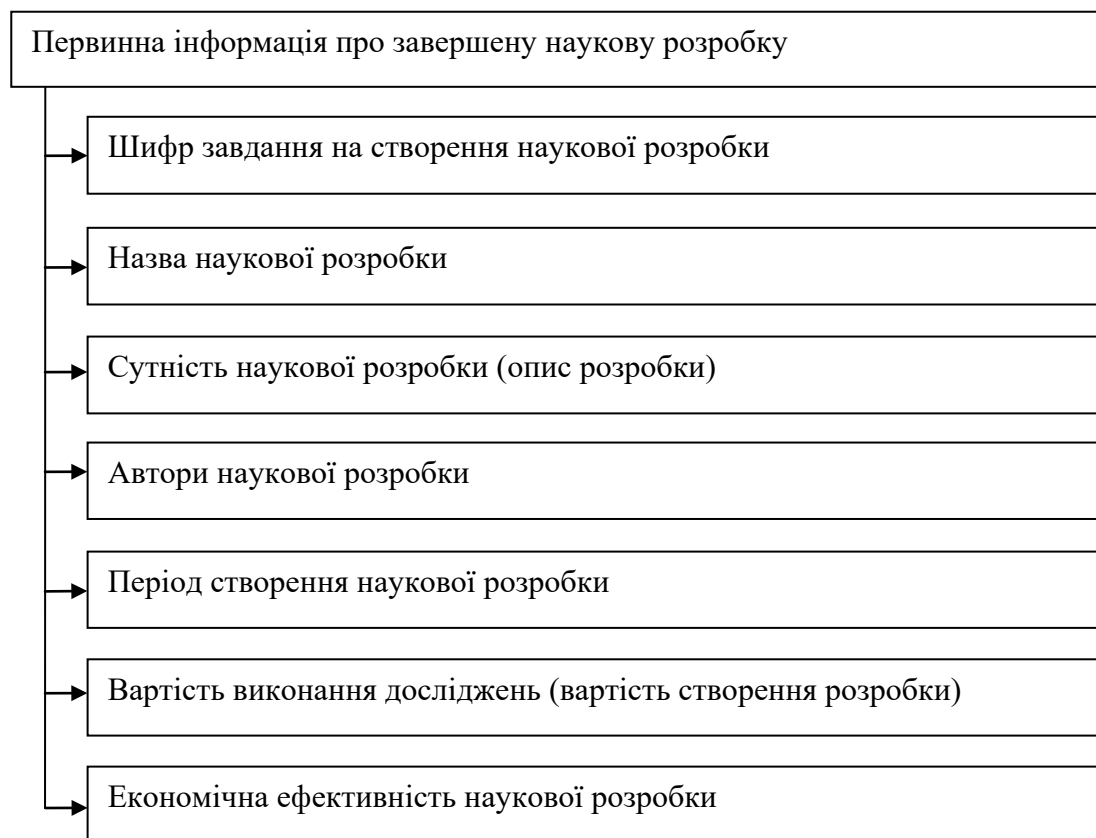
- формування відповідних підрозділів, виходячи з ідеології наукового інновінгу (робота співробітників в постійно діючих колективах на базі окремих підрозділів установи, а також тимчасових творчих колективів, що об'єднують працівників різних профілів (технологів, селекціонерів, економістів, менеджерів) для роботи над певним інноваційним проектом);

- регламентування порядку діяльності наукової установи в інноваційній сфері.

Нині створення інноваційного продукту для наукоємного ринку зумовлює певну форму подачі інформації, відмінну від звіту про наукові дослідження.

Зазначимо, що з метою підтвердження проведення науково-дослідної роботи надаються відповідні документи, форми яких затверджені Міністерством освіти і науки України [5]. Зауважимо, що опис створеного інтелектуального продукту та звіт про ПНД – це дещо різні речі. У звіті акцент робиться на процесі проведення ПНД, дотриманні методик, тощо, а власне формуванню результату, який придатний для виробничого використання, надається значно менше уваги. Тому вважаємо, що в якості об'єкта для подальшої трансформації на етапі капіталізації слід окремим документом виділити опис створюваного інноваційного продукту.

Для формалізації наукових результатів пропонується процедура подання повідомлення про створення наукової розробки до інноваційно-експертної ради. Повідомлення представляє собою документ, в якому автори наукової розробки повідомляють про створення наукової розробки (в рамках виконання своїх посадових обов'язків чи на інших умовах). В повідомленні об'єднується інформація щодо наукової розробки для оперування нею на наступних етапах науково-інноваційного процесу (рис. 3).



**Рис. 3. Первинна інформація про завершену наукову розробку**

Головна відмінність такого формату подання інформації порівняно з існуючою – формування опису розробки. Зазвичай такий опис роблять лише у разі, коли існує потреба в отриманні охоронного документа (наприклад, патенту на сорт рису чи патенту на корисну модель на елемент технології вирощування рису).

В даній логіці за мету ставиться не отримання охоронного документа на розробку, а намагання сформувавши такий комплексний результат наукової роботи, який мав би попит на наукоємному ринку.

На основі повідомлення підрозділ наукової установи з питань інтелектуальної власності та маркетингу інновацій формує пропозиції для розгляду інноваційно-експертною радою щодо подальших дій.

В рамках системи інноваційного провайдингу на етапі створення знань необхідно сформувавши таку систему управління знаннями галузі рисівництва, яка дозволяла б ефективно використовувати наявні напрацювання та мала б механізми кореспондування з наступним етапом капіталізації.

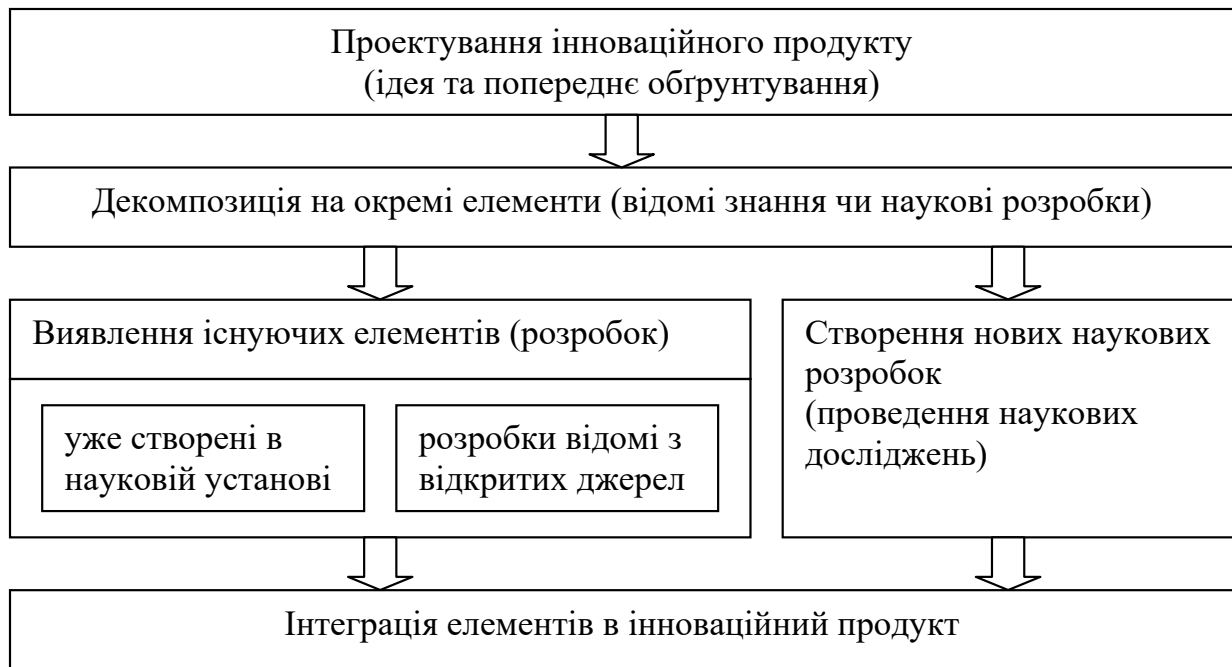
Входом в підсистему створення знань є замовлення на створення інноваційного продукту, виходом – інноваційний продукт у вигляді пакету інноваційних рішень. Слід зазначити, що в загальному випадку кінцевий інноваційний продукт, який буде представлений на ринку, має інтегрований, комплексний характер, тобто формується як система, що включає інтелектуальну (набір наукових розробок та науково-технічних знань) та матеріальну (наукоємка продукція або устаткування для використання об'єкту інтелектуальної власності) складові.

Інтелектуальна складова – це певний пакет науково-технічної продукції. Вважаємо, що на етапі планування проводиться декомпозиція інтелектуальної складової інноваційного продукту на окремі елементи. Надалі слід визначити, які з цих елементів уже існують у вигляді наукових розробок наукової установи чи можливо у вигляді інформації у відкритих джерелах.

Для цього слід провести патентний пошук. Після виявлення уже існуючих елементів для досягнення мети науково-інноваційного процесу формуються технічні завдання на проведення наукових досліджень для розробки тих елементів інтелектуальної складової, які дадуть можливість створити інноваційний продукт.

Науково-інноваційний процес в рисівництві має на меті створення нових інноваційних продуктів та реалізацію їх на наукоємному ринку.

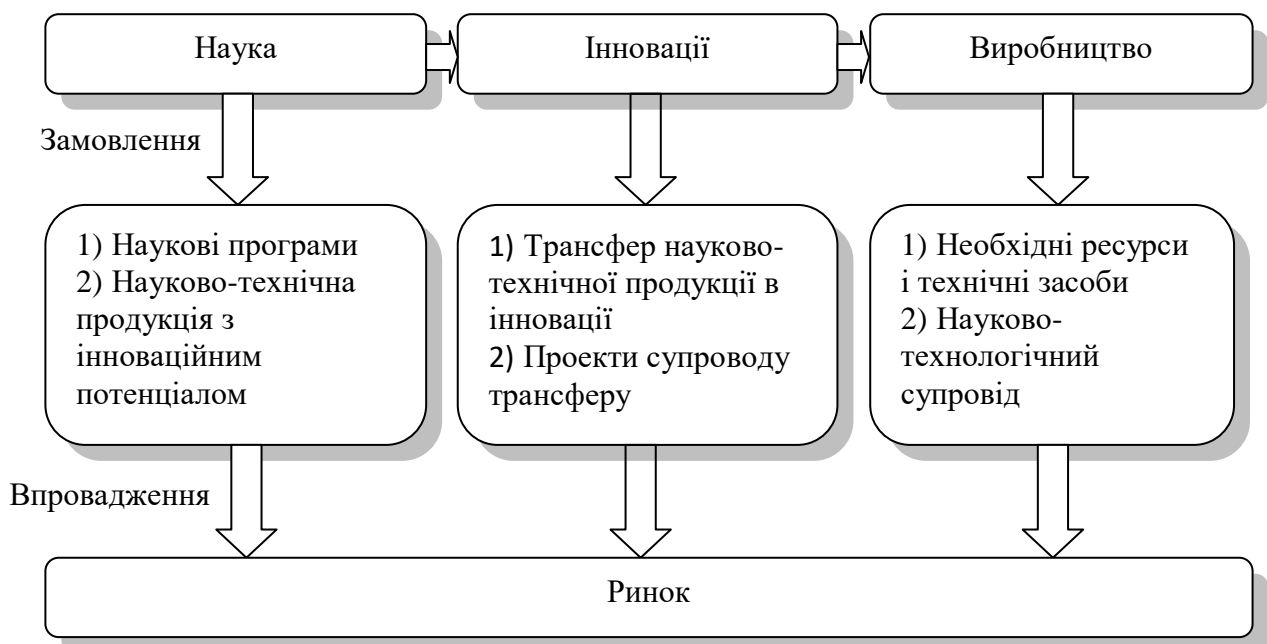
Інноваційний продукт, створений в науковій сфері, має бути представленим в бізнесовому форматі для реалізації на наукоємному ринку. Бізнес-формат передбачає економічне обґрунтування використання інноваційного продукту у виробничих умовах (рис. 4).



**Рис. 4. Процес створення нових інноваційних продуктів в рисівництві**

Бізнес-частина проектів дозволяє підвищити інноваційний потенціал науково-виробничої сфери і його інтеграцію в інноваційно-інвестиційні активні сегменти високоефективного аграрного бізнесу.

Визначення інноваційного потенціалу рисівництва здійснюється шляхом оцінки можливостей реалізації комерціалізованих наукових напрацювань на наукоємному ринку (рис. 5).



**Рис. 5. Механізм роботи за ринковим замовленням в рисівництві**



В процесі взаємодії наукової, інноваційної та виробничої сфер діяльності інтеграція наукової сфери у виробництво відбувається за посередництва інноваційної сфери. Сьогодні науково-інноваційний процес оцінюється за кінцевим результатом впровадження у виробництво. Потенціал технологічних рішень значно підвищується при переході на модель «наука-інновації-виробництво».

Таким чином, для формування дієвого процесу ринково-орієнтованого науково-інноваційного продукування в рисівництві запропоновано нові підходи науково-технічного (інноваційного) напрямку розвитку галузі. Для здійснення науково-інноваційного процесу в рисівництві доцільно використовувати систему інноваційного провайдингу як комплексу новостворень, нововведень на підприємницьких засадах, який забезпечує системний перехід до наукоємного ринку, здійснення інноваційних перетворень науково-виробничої бази, створення та розвиток підприємницької інтегрованої з наукою інноваційно-венчурної інфраструктури, трансфер інновацій в форматі бізнес-проектів. Система інноваційного провайдингу розглядає новостворення і нововведення на підприємницьких засадах, забезпечує створення та трансформацію наукових знань в інноваційні продукти, спрямовані на вирішення актуальних питань розвитку галузі рисівництва.

#### Список використаних джерел до п.3.5

1. Бажал Ю.М. Інноваційний розвиток економіки та напрями його прискорення: наукова доповідь / Ю.М. Бажал, І.В. Одотюк, М.С. Данько [та ін.]. – К. : Ін-т економічного прогнозування НАНУ, 2002. – 80 с.
2. Зубець М.В. Розвиток інноваційних процесів в агропромисловому виробництві / М.В. Зубець, С.О. Тивончук. – К. : Аграрна наука, 2004. – 192 с.
3. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – 516 с.
4. Курило Л.І. Інтелектуальний капітал в аграрній сфері економіки / Л.І. Курило. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 322 с.
5. Про затвердження зразків документів: Наказ Міністерства освіти і науки України від 28.12.2004 № 986. / Кадровое делопроизводство. URL: <http://lawua.info/bdata2/ukr2502/index.htm>

### **3.6. Безпека продовольчого рівня агропідприємств як базовий елемент національної продовольчої безпеки**

Накопичений країнами за два останніх десятиліття досвід доводить, що боротьба з голодом, відсутністю продовольчої безпеки і недостатністю харчування може завершитися успіхом. Але той же досвід

показує, що для втілення цього задуму в життя належить виконати велику роботу. Її ключовими елементами є політична прихильність, партнерські відносини, адекватне фінансування і всеохоплюючий характер заходів, що вживаються.

Відсутність продовольчої безпеки тісно пов'язане з бідністю. Тому не дивно, що багато програм соціальної допомоги, розширивши доступ до більш різноманітного і якісного продовольства, змогли справити позитивний вплив в плані підвищення рівня продовольчої безпеки. Результатом здійснення ряду програм стало зміцнення продовольчої безпеки за рахунок нарощування власного виробництва [9].

При цьому формування та забезпечення реалізації державної аграрної політики, політики у сфері сільського господарства та з питань продовольчої безпеки держави, державної політики в галузях рибного господарства та рибної промисловості, охорони, використання та відтворення водних живих ресурсів, регулювання рибальства та безпеки мореплавства суден флоту рибного господарства, ветеринарної медицини, безпечності харчових продуктів, у сферах карантину та захисту рослин, охорони прав на сорти рослин, земельних відносин та топографо-геодезичної та картографічної діяльності, лісового та мисливського господарства, нагляду (контролю) в агропромисловому комплексі, покладено на Міністерство аграрної політики та продовольства України, Положення про діяльність якого затверджено Наказом Президента України від 23 квітня 2011 року № 500/2011 [7].

Економічна концентрація є невід'ємним атрибутом розвитку корпоративних відносин агробізнесу в світі. Ця тенденція прослідковується й в Україні, але з певними особливостями [12]. Великі аграрні підприємства, зокрема агрохолдинги, що функціонують в Україні, з одного боку, дозволяють забезпечити високу продуктивність та дохідність сільського господарства, підтримують певні напрями продовольчої безпеки країни та її провідну роль як одного із найбільших експортерів продовольства на світовому аграрному ринку.

З іншого боку, нерегульований та неконтрольований розвиток агрохолдингів здатний істотно погіршити економічну конкуренцію на ринку капіталів, землі, сільськогосподарської продукції, зайнятості сільського населення, що матиме негативні наслідки для сталого функціонування й розвитку національного господарства загалом. Масштаби залучення агрохолдингами сільськогосподарських земель до господарського використання та їх прибутків з одночасним зuboжінням сільського населення, занепадом сільських територій, виснаженням

природних ресурсів свідчать про необхідність державного регулювання процесу їх створення та функціонування.

Емпіричні спостереження свідчать, що холдингізація сільського господарства пов'язана із структурними перекосами в економіці країн, і створює додаткову небезпеку для соціально-економічного, демографічного та екологічного розвитку села.

Значна небезпека лежить у сфері сільського розвитку, оскільки сільське господарство – це не тільки виробництво сільськогосподарської продукції. Це сфера виробництва суспільних благ, що є для країни не менш важливим, ніж продовольство і сільськогосподарська сировина. Експерти Світового банку стверджують, що забезпечення суспільними благами і недеформованими цінами на фактори виробництва є ключовими макроекономічними умовами регулювання процесів стихійної концентрації в сільському господарстві в країнах із перехідними економіками.

В якості приклада слід відмітити спроби корпоратизації Державної продовольчо-зернової корпорації України (ДПЗКУ), яка була перетворена в публічне акціонерне товариство (ПАТ). Також створені її філії шляхом емісії акцій в бездокументній формі на весь статутний капітал [13]. При цьому 100% випущених акцій залишилися у власності держави. ДПЗКУ – правонаступник ДАК «Хліб України», створеної в 2010 р. із 44 підприємств (зокрема, це два портові елеватори – Одеський і Миколаївський, 24 лінійних елеватори, 18 комбінатів хлібопродуктів і до 150 тис. га орендованої землі). ДПЗКУ оцінюється в \$1,7 млрд. При цьому є план наростити капіталізацію до \$5 млрд в найближчі декілька років.

В аграрній сфері України процес корпоратизації відбувається переважно шляхом створення сільськогосподарських підприємств у формі акціонерних товариств.

З іншої сторони, організація агрохолдингів є інноваційною моделлю організації та розвитку аграрної сфери економіки, яка забезпечує розширене відтворення шляхом залучення інвестицій, впровадження інновацій, формування конкурентоспроможного агропромислового виробництва. Її ефективність характеризується такими критеріями:

- виробництво якісної й доступної для масового споживача продукції, здатної задовольнити продовольчу безпеку та реалізувати експортний потенціал країни;

- впровадження науково-технічних досягнень у збереження та розширене відтворення природно-ресурсного потенціалу, впровадження енергозберігаючих технологій;

– раціоналізація бізнес-процесів та підвищення соціальних стандартів життя працюючих; благоустрій сільських територій та реалізація соціальних програм на селі.

В Україні функціонують тисячі інтегрованих та/або кооперативних агроформувань. При цьому протягом останнього десятиліття чітко простежується тенденція щодо збільшення ролі та впливу великих інноваційних корпоративних аграрних господарств у загальному виробництві продукції агросфери. Так, у 2015 р. агрохолдингами було вироблено вже 21,3% аграрної продукції в Україні. У рейтингу 100 найбільших з них за обсягом банків земельних ресурсів, які знаходяться у їх оперативному управлінні, перша десятка включає компанії, які контролюють 150-670 тис. га сільськогосподарських земель. При цьому в управлінні 10 найбільших агрохолдингів загалом знаходиться близько 7,5% сільськогосподарських угідь країни. Останні місця у цьому рейтингу займають агрокорпорації, що контролюють близько 10 тис. га земель кожна, однак їх також слід вважати досить великими сільськогосподарськими товаровиробниками.

Інноваційні агрохолдинги концентрують значні фінансові ресурси під своїм контролем. Вони мають вихід на експортні аграрні ринки, доступ до технологій та політичний вплив на місцевому й національному рівнях [3].

Крім того, досить часто серед акціонерів таких підприємств представлені потужні міжнародні компанії, що надає їм додаткових переваг у лобіюванні на міжнародному рівні. Серед найпотужніших аграрних холдингів (за обсягом банку земельних ресурсів в оперативному управлінні) слід виділити: «Кернел Груп» (570,5 тис. га), «Укрлендфармінг» (570,0 тис. га), «Миронівський Хлібопродукт» (370,0 млн. га), «Астарт-Київ» (250,0 тис. га), «Мрія Агрохолдинг» (165,0 тис. га), «Агротон» (122,0 тис. га), «HarvEast» (97,0 тис. га).

Ранжування аграрних холдингів за виручкою, яку вони отримали, дещо не співпадає з ранжуванням за розміром їх банку земельних ресурсів. Це може бути пояснено суттєвими відмінностями у видах діяльності, що здійснюють агропідприємства, а також відмінностями у їхніх бізнес-моделях.

В існуючому вигляді вітчизняна модель аграрного виробництва, основною складовою якої стає всебічна виробничо- та фінансово-економічна діяльність агропідприємств, не забезпечує багатofункціональності сільського господарства [8].

Вона лише дає змогу нарощувати виробничий та експортний потенціал й отримувати вагомні фінансові результати певному колу

виробників. Тому діяльність агропідприємств у подальшому розвитку аграрної сфери економіки України повинна чітко регламентуватися державою й бути спрямована на забезпечення продовольчої безпеки, створення економічних умов існування сільського населення, відтворення селянства як основи генофонду нації, підтримання екологічної рівноваги, збереження біорізноманіття тощо.

У Законі України «Про продовольчу безпеку» [6] прописані основні принципи та завдання держави у формуванні продовольчої безпеки, які полягають у:

- фізичній та економічній доступності якісних та безпечних харчових продуктів для всіх категорій населення в кількості, що необхідна для активного і здорового життя;

- гарантуванні продовольчої незалежності держави;

- пріоритетності доступу всіх категорій населення країни до харчових продуктів вітчизняного виробництва;

- економічної обґрунтованості загальнодержавних потреб, пов'язаних із забезпеченням країни продовольством, достатність та стабільність запасів продовольства;

- своєчасності та адекватності заходів щодо формування продовольчої безпеки реальним і потенційним, внутрішнім і зовнішнім загрозам;

- забезпеченні інтересів України у системі міжнародної продовольчої безпеки в умовах економічної інтеграції і глобалізації;

- інформаційного забезпечення та узгодженість дій органів державної влади щодо стану продовольчої безпеки.

Основними завданнями держави у сфері формування продовольчої безпеки є:

- забезпечення стійкої фізичної та економічної доступності харчових продуктів;

- дотримання високого рівня якості та безпеки харчових продуктів і сільськогосподарської сировини;

- динамічний розвиток усіх галузей аграрного сектора економіки держави, забезпечення високого рівня їх конкурентоспроможності;

- гарантування продовольчої незалежності держави;

- підтримання стабільності вітчизняного продовольчого ринку, зокрема шляхом формування стратегічних запасів основних харчових продуктів;

- здійснення активної зовнішньоекономічної діяльності;

- запобігання внутрішнім та зовнішнім загрозам продовольчої безпеки, мінімізація їх негативних наслідків;

– формування здорового типу харчування населення.

Продовольчу безпеку необхідно розглядати не тільки з економічної точки зору, але й із соціально-економічного та екологічного боку. Його зміст охоплює нарощування обсягів виробництва або імпортозаміщення нестачі продовольства, забезпечення його доступності для населення. Екологічна сторона включає в себе дотримання стандартизації виробництва, що забезпечує безпеку навколишнього середовища.

Система продовольчої безпеки сільськогосподарського підприємства безпосередньо залежить від:

- стійкості підсистеми забезпечення,
- структурних змін в агропромисловому комплексі,
- інвестиційної політики,
- формування підсистеми технічного забезпечення,
- удосконалення податкового законодавства,
- організації банківського обслуговування,
- створення товарних запасів матеріально-технічних засобів,
- діючої системи страхування урожаїв і майна сільськогосподарських підприємств,
- науково-інформаційного забезпечення [11].

Однією з найважливіших проблем агропромислового комплексу України є запобігання втратам сільськогосподарської продукції та поліпшення її якості на всіх стадіях еколого-технологічного циклу, а саме: виробництва, переробки, споживання та утилізації.

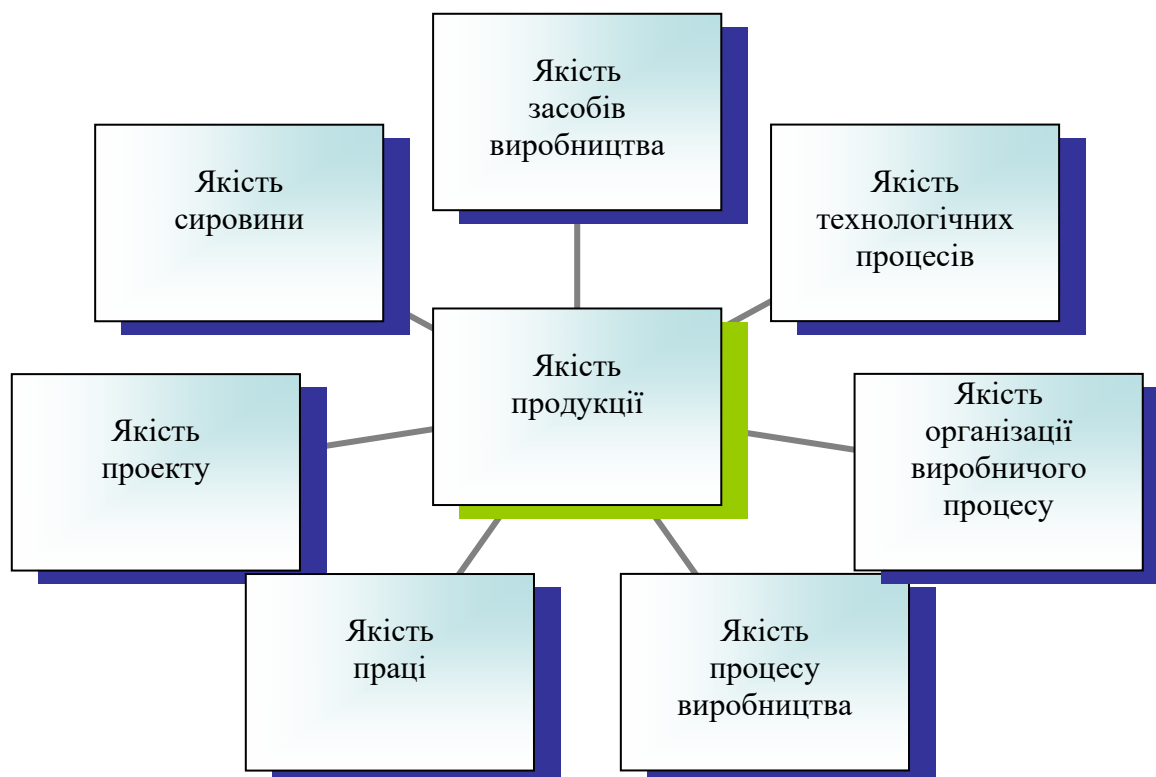
Для забезпечення якості виробництва та реалізації продукції на ринку України підприємствам необхідно мати весь комплекс нормативних документів, якими держава регулює розроблення, виробництво, контроль безпеки та якості продукції, її пакування, маркування і транспортування. Усі ці нормативні документи належать до сфери технічного регулювання і охоплюють процеси стандартизації, сертифікації, метрології, забезпечення якості та безпеки продукції, охорони навколишнього середовища, ліцензування.

Якість, упаковка, маркування, транспортування, умови, строки зберігання сільськогосподарської продукції повинні відповідати чинним стандартам та технічним умовам.

Провідна роль в покращенні якості продукції належить стандартизації. Стандарти на сільськогосподарську продукцію повинні мати науково обґрунтовані норми якості і безпеки, а при їх розробці необхідно враховувати всі особливості, які характерні для продукції рослинництва і тваринництва.

Важливе значення має стандартизація сільськогосподарської техніки, технологій вирощування сільськогосподарських рослин і тварин, мінеральних добрив і засобів захисту рослин, обладнання для переробки сировини, пакувальних матеріалів та методів оцінки якості продукції, що в свою чергу призводить до поліпшення її якості.

Крім того, актуальним також є питання екологічної сертифікації. Її найчастіше відносять до функцій управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, процедура якої передбачає письмове документальне підтвердження уповноваженим органом у визначеному порядку відповідності об'єктів сертифікації, якими можуть виступати товари, послуги, роботи, системи управління якістю, довкілля, персоналом і т. д., встановленим критеріям та вимогам чинного законодавства. Екологічне маркування або екологічна декларація в свою чергу є позитивним результатом процедури сертифікації, тобто підтвердженням екологічних аспектів певної продукції чи послуги, що може бути вираженим у вигляді відповідного формулювання, зображення або символу й використовуватись на етикетці або упаковці продукції, в технічній документації на продукцію, рекламних матеріалах тощо.



**Рис.1. Складники якості продукції при визначенні оцінки продовольчої безпеки**

Джерело: розробка автора.

В Україні процедура екологічної сертифікації у загальному вигляді передбачає реалізацію таких етапів:

- заповнення і подання заявки на сертифікацію;
- попередній аналіз заявки та визначення вартості сертифікації;
- надання підтвердної документації;
- оцінювання відповідності продукції вимогам екологічних стандартів;
- аналіз даних та прийняття рішення щодо екологічної сертифікації;
- застосування екологічного маркування;
- нагляд за екологічно сертифікованою продукцією.

Але аналіз зарубіжного досвіду у цій частині дає змогу констатувати, що цікавою є практика реалізації екологічної сертифікації в Німеччині, до якого залучається громадськість, що може стати корисним й для України. Зокрема на початковому етапі процедури продукція, яка претендує на екомаркування, висувається для публічного обговорення. При цьому Федеральне бюро з навколишнього середовища створює компетентну комісію, яка аналізує відгуки на зазначену продукцію, які мають відповідну вагу при прийнятті рішення щодо видачі ліцензії на право використовувати екомаркування. Щодо існуючих у світі різновидів екологічного маркування зазначимо, що найбільш поширеною в міжнародній практиці є класифікація, запропонована Міжнародною організацією стандартизації (ISO), яка пропонує розподіл екологічного маркування та декларування за трьома типами:

— I тип — екомаркування носить добровільний характер, ґрунтується на багатьох критеріях, відповідність яким встановлюється третьою незалежною стороною (акредитованим органом сертифікації), а за результатами такої оцінки виробник отримує право використовувати спеціальний знак екомаркування на упаковці, етикетці, в спеціальній документації і т.д., а сама продукція отримує порівняно з аналогічною певні екологічні переваги, що стосуються впливу на навколишнє середовище та життя й здоров'я людини на всіх етапах життєвого циклу продукту (Міжнародний стандарт якості ISO 9001; знак екомаркування «Європейська квітка» (країни ЄС) та ін.).

— II тип — екомаркування носить інформативний характер декларування, має вигляд екологічних позначок або формулювань, таких як «придатний для повторного перероблення», «вміст повторно переробленого матеріалу», «придатний для компостування» тощо, одночасно виключаючи такі декларації як «екологічно чистий», «зелений», «екологічно сприятливий», «екологічно безпечний»,



«сприятливий до природи», «сприятливий до ґрунту», «не забруднює» і т.п., не потребує процедури сертифікації, але передбачає у разі необхідності надання виробником усієї необхідної інформації щодо вимог та перевірки якості продукції («Зелена крапка» (Німеччина); Знак замкненого циклу «створення — використання — утилізація»; Знак, який підтверджує можливість повторного використання упаковки після належного очищення; «Знак вторинної переробки»; «Знак повторного використання матеріалу» (Німеччина);

— III тип — передбачає екологічну декларацію шляхом надання інформації стосовно кількісних екологічних показників для одиниці продукції у вигляді технічних звітів незалежної експертної організації на основі спостережень та досліджень життєвого циклу окремого продукту.

Країнами-лідерами за кількістю діючих ліцензій на екомаркування у 2017 р. виявились Франція (476 ліцензій або 22,3% у загальному числі), Італія (354 ліцензії або 16,6%), Німеччина (315 ліцензій або 14,8%), Іспанія (226 ліцензій або 10,6%), Австрія (217 ліцензій або 10,2%). Частка екомаркованої продукції в цих країнах суттєво переважає відповідні частки за цим показником інших країн, що в сукупності становить майже 75%. У решті держав ЄС частка таких товарів та послуг є незначною, а Ісландія не має екомаркованої продукції взагалі. З-поміж країн Східної Європи достатні показники за критерієм кількості сертифікованих найменувань продукції має Польща (974 найменування) [1].

Розглянемо елементи управління якістю і проведення сертифікації на деяких провідних українських сільськогосподарських підприємствах, таких як «Миронівський хлібопродукт», «Астарта-Київ», «Мрія Агрохолдинг».

Станом на 2018 р. на всіх підприємствах харчової продукції ПАТ «Миронівський хлібопродукт» впроваджені сучасні технології виробництва, переробки та упаковки продукції. Системи управління якістю та безпекою харчових продуктів розроблені та впроваджені на основі аналізу ризиків і критичних точок контролю, сертифіковані на відповідність вимогам ключових стандартів управління. З 2016 року розпочато впровадження інтегрованої системи управління сільськогосподарським виробництвом Global G.A.P., як охоплює процеси вирощування птахів. Вимоги стандарту основані на відповідній сільськогосподарській практиці, системі аналізу ризиків та критичних точок контролю, охороні навколишнього середовища, здоров'я та благополуччя працівників.

Заводи агропромхолдингу «Астарта-Київ» у 2017 році отримали та підтвердили близько 25 міжнародних сертифікатів таких серій:

ISO 22000 — серія міжнародних стандартів на системи менеджменту в галузі безпеки харчової продукції;

ISO 14001 — міжнародний стандарт, що містить вимоги до системи екологічного менеджменту, за якими проходить сертифікацію;

OHSAS 18001 є міжнародним стандартом, який діє в відношенні системи управління професійною безпекою та здоров'ям.

«Мрія Агрохолдинг» – трейдингова компанія, яка отримала сертифікат про успішне проходження міжнародного аудиту за програмою ISCC. Документ підтверджує відповідність ріпакової біомаси, що поставляється підприємством, стандартам сталості. Це означає, що культура вирощена таким способом, який не шкодить навколишньому середовищу, завдяки дотриманню принципів соціальної відповідальності та із застосуванням ефективних управлінських систем.

На сучасне суспільство впливають такі показники, як неякісні харчові продукти, котрі споживає людина та стан природних екосистем. Усе це завжди веде до негативних змін у здоров'ї, самопочутті людини. Сучасні масштаби екологічних змін створили реальну загрозу життю та самопочуттю громадян України, її національній безпеці. Погіршення стану навколишнього середовища через викиди промислових підприємств, транспорту, комунальних господарств призводить до забруднення питної води, повітря, ґрунтів. Несприятлива екологічна ситуація, що склалася в нашій країні, не може не впливати насамперед на якість продуктів харчування та інших товарів народного споживання. За безпеку та якість українських харчових продуктів відповідає Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» [4]. Згідно з ним безпечний харчовий продукт – це той, який не справляє шкідливого впливу на здоров'я людини та є придатним для споживання.

Дане визначення має достатньо чіткий характер. Але варто зауважити, що багато продуктів містять добавки, які є дозволені в Україні, але заборонені в інших країнах через їх небезпеку. Звісно, сучасна світова харчова промисловість для поліпшення якості продуктів широко використовує харчові добавки, у тому числі й синтетичного походження. До харчових добавок належать речовини, які поліпшують зовнішній вигляд продуктів (барвники, освітлювачі, загусники та ін.); подовжують термін зберігання продуктів (консерванти, інгібітори, антиоксиданти); змінюють фізичні властивості продуктів (поверхнево-активні речовини); поліпшують смак і аромат (ароматичні речовини, підсилювачі смаку й аромату, підсолоджувачі та ін.); підвищують харчову цінність продуктів (вітаміни, мікроелементи, біологічно активні речовини). В Україні використання харчових добавок регулюється

Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку харчових добавок, дозволених для використання у харчових продуктах» [10], іншими санітарними правилами і нормами.

Згідно із законодавством України, використання харчових добавок повинно здійснюватися лише з дозволу Міністерства охорони здоров'я України. Із 480 добавок, які досліджуються в Україні, дозволено використовувати 371, 105 добавок не отримали такого дозволу, а 4 – заборонені. Але те, що вони дозволені законодавством, ще не робить їх безпечними. Існують консерванти, які надають продукту смак, здешевлюють його, але мають побічні ефекти. Наприклад, Е-951 (аспартан) є заміником цукру, здешевлює продукт, але має величезну кількість побічних ефектів. Е-952 (цикламова кислота та її натрієві, калієві та кальцієві солі), заборонено в США та Великобританії; Е-954 (сахарин та його натрієві, калієві та кальцієві солі) обмежений у США через те, що він вважається канцерогеном. У нашій країні ці добавки дозволені і широко використовуються в багатьох продуктах [10].

До проблем, що провокують випуск неякісної сільськогосподарської продукції варто віднести:

- недосконалість діючого законодавства, що проявляється у різному ступені правової відповідальності, а також порушенні технічних умов, стандартів різного статусу, технічних регламентів;

- вітчизняні стандарти не відповідають вимогам європейських і міжнародних нормативних документів, оскільки вони орієнтовані на оцінку якості та безпечності кінцевої продукції, залишаючи поза увагою дотримання вимог технологій вирощування та переробки сільськогосподарської продукції;

- не дивлячись на те, що в Україні діє Закон «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [5], який регулює відносини між органами виконавчої влади, операторами ринку сільськогосподарської продукції та споживачами і визначає порядок забезпечення безпечності та окремих показників якості продуктів, що виробляються, перебувають в обігу, ввозяться (пересилаються) на митну територію України та/або вивозяться (пересилаються) з неї на практиці державний нагляд за якістю та безпечністю харчової продукції майже відсутній;

- у нормативно-правових документах визначено відповідальність за порушення законодавства про безпечність та окремі показники якості сільськогосподарської продукції, проте розмір штрафних санкцій для виробників за випуск і реалізацію неякісної, небезпечної та фальсифікованої продукції є незначним у порівнянні з тими прибутками,

які вони отримують і з тими наслідками, які вони спричиняють на здоров'я людини.

Для України в умовах, коли найбільш динамічним ринком продовольства у світі стає ринок органічної продукції, розвиток відповідного виробництва має стати пріоритетним напрямом. Зважаючи на значний наявний природний потенціал для виробництва сільськогосподарської продукції та позитивні передумови, які існують в Україні, розвиток органічного виробництва є актуальним. Його перспективи пов'язані також з експортною привабливістю завдяки сусідству з ринком ЄС, який нині є другим світовим ринком споживання органічних продуктів. Фахівці Ради ООН з торгівлі та розвитку стверджують, що органічне сільське господарство у невисокорозвинених країнах має всі шанси перевершити показники конвенційної та традиційної системи агровиробництва з точки зору врожайності, диверсифікації та економічної ефективності.

Останні двадцять років органічне виробництво в світі стрімко розвивається, в багатьох країнах формуються ринки органічної продукції, обсяги яких ростуть. Високі темпи зростання попиту на органічні продукти, розширення їх асортименту, поширення органічного землеробства в усьому світі свідчать про те, його подальший розвиток може стати серйозною альтернативою традиційному сільському господарству. Серед переваг органічного сільського господарства можна назвати наступні:

- економічні: розширення ринків збуту; підвищення інтенсивності та ефективності виробництва; зміцнення виробничого та експортного потенціалу галузі; підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору;

- екологічні: збереження та створення умов для відновлення екосистем; припинення негативних процесів щодо погіршення якості ґрунтів та сприяння їх самовідновленню; збереження від забруднення навколишнього середовища;

- демографічні: забезпечення якості життя; сприяння збереженню здоров'я населення;

- соціальні: забезпечення зайнятості населення; підвищення рівня життя сільського населення.

До країн з найбільшою площею земель, зайнятих під органічне сільське господарство, належать Австралія (17,2 млн га), Аргентина (3,1 млн га) та Сполучені Штати Америки (2,2 млн га) [2].

Безпека продовольчого рівня є базовим елементом. Від ефективності його функціонування залежить і найвища ланка —

національна продовольча безпека. Стратегія економічного розвитку держави неоднорідна за регіонами, оскільки їх території різні за площею, ландшафтом, забезпеченістю ресурсами, рівнем технологічного прогресу, станом господарства, видами промисловості тощо. Саме тому вона повинна одночасно висвітлювати базові цілі й завдання забезпечення держави на певний період часу, а з іншого — скласти основу для розробки низки збалансованих між собою стратегій економічного розвитку окремих сільськогосподарських підприємств. Вона також повинна передбачати організацію цілеспрямованої структурно-організаційної, науково-технічної та інвестиційної регіональної політики, сприяти вирішенню соціальних, економічних, екологічних проблем для реформування економіки та стимулювати бізнес реального сектору економіки.

#### Список використаних джерел до п.3.6

1. Віхорт Ю. В. Екологічна сертифікація та маркування як інструмент регулювання національної економіки / Ю. В. Віхорт // Практика та досвід : економічні науки. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.investplan.com.ua/pdf/3\\_2018.pdf#page=30](http://www.investplan.com.ua/pdf/3_2018.pdf#page=30).
2. Григоренко Я. О. Реалізація аграрного потенціалу України в системі забезпечення економічної безпеки держави : дис. ... к.е.н. за спец. 21.04.01 — економічна безпека держави / Я. О. Григоренко // Національний інститут стратегічних досліджень, Київ, 2018. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/public/File/aspirantura/zahust\\_2018/dys\\_Grygorenko.pdf](http://www.niss.gov.ua/public/File/aspirantura/zahust_2018/dys_Grygorenko.pdf).
3. Житченко Г.О. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України / Г.О. Житченко // Актуальні аспекти розвитку підприємств аграрної сфери: облік, аудит та фінансування: матер. II Всеукр.ї наук.-практ. Інтернет-конф. – Херсон, 18-19 листопада 2013 р. – С. 311.
4. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>.
5. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» № 771/97-ВР від 23.12.1997. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>.
6. Закон України «Про продовольчу безпеку» № 83701 — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3498-17>.
7. Наказ Президента «Про Міністерство аграрної політики та продовольства України» від 23 квітня 2011 року № 500/2011. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/500/2011>.
8. Петрашко О. Національне корпоративне управління: мають залишитися найефективніші / О. Петрашко // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 16. – С. 15.

9. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства Социальная защита и сельское хозяйство: разорвать порочный круг нищеты в сельских районах : продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций / Рим, 2015. — С. 34. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.fao.org/3/a-i4910r.pdf>.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження переліку харчових добавок, дозволених для використання у харчових продуктах» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=008FHEEB03>.
11. Рогатіна Л. П. Функціональний аналіз економічних регіональних систем в умовах забезпечення продовольчої безпеки / Л. П. Рогатіна. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.agrosvit.info/pdf/3\\_2018/15.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/3_2018/15.pdf).
12. Саблук П.Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1 (183). – С. 3-12.
13. Сумець О.М. Товарна інноваційна політика / О.М. Сумець. – К: Хай-Тек-Прес, 2010. – С. 265.

### **3.7. Особливості формування системи управління аграрними підприємствами в Україні**

Підприємства України функціонують у умовах швидких і широкомасштабних змін конкурентного середовища, постійного коливання споживчого попиту, зміни його детермінантів та інфраструктурних змін. Це обумовлює необхідність проведення дослідження особливостей формування системи управління підприємствами як складової забезпечення їх конкурентоспроможності в умовах інтегрованого ринкового середовища, а також узагальнення теоретичних і методичних підходів до визначення основних складових та розробки основних критеріїв її формування з урахуванням досвіду провідних країн світу.

Конкурентоспроможність як об'єкт управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованою на забезпечення сильних конкурентних позицій, підтримання існуючих і створення нових конкурентних переваг. Нестача в Україні теоретичних і практичних методів діяльності в умовах сильної конкуренції, методик досягнення і підтримання рівня конкурентоспроможності стримує розвиток вітчизняних підприємств і економіки в цілому, що і зумовлює актуальність вивчення цієї проблеми [4].

Серед сучасних праць із управління конкурентоспроможністю підприємств, варто виділити роботи Антонюк Л.Л. [1], Горбаль Н.І. [5], Должанського І.З. [6], Піддубного І.О. [10] у яких висвітлено сутність,

методики управління конкурентоспроможністю різних об'єктів. Доцільним є вивчення праць А. Файоля [12], А. Кульмана [9] Г. Емерсона [13], Ф. Тейлора [13], М. Вебера, Л. Урвіка і інших. Проте актуальним є дослідження, узагальнення та обґрунтування специфіки функціонування системи управління конкурентоспроможністю підприємств різних галузей економіки.

Постановкою завдання є аналіз можливості адаптації іноземного досвіду формування системи управління національних підприємств.

Стратегічною метою управління аграрними підприємствами, зокрема, є досягнення високого рівня конкурентоспроможності. Для цього необхідна консолідація всіх підрозділів і ланок системи управління підприємства. Проте, управління конкурентоспроможністю на має ототожнюватись із системою управління підприємством та досягненням його цілей, воно включає лише ті складові, що пов'язані з розробкою і реалізацією стратегії конкуренції, стимулюванням до конкурентного зростання та зміцнення ринкових позицій, цільовою орієнтацією на диверсифікацію діяльності. Конкурентоспроможність підприємства є тим функціональним об'єктом управління, що вимагає розробки спеціального механізму управління ними.

Головною метою управління є забезпечення динамічної рівноваги між використанням ресурсів та їх збереженням, що виражається у формуванні підприємствами науково-обґрунтованого підходу до їх розподілу на стадії виробництва. У цьому контексті пізнавальні цінності науки управління засвідчують, що у вона набирає статусу продуктивної сили, спроможної вносити значний вклад у розвиток виробництва ринкового типу, забезпечити високу еколого-економічну ефективність суб'єктів господарювання на землі консолідувати, інтегрувати та організувати в управлінському просторі суспільну поведінку учасників економічних відносин. Національним підприємствам необхідно вдосконалювати та постійно адаптувати раніше створені механізми функціонування, формувати нові підходи до системи управління [3]. Система управління підприємством – це принципи та механізми прийняття рішень, проходження інформації, планування, а також системи мотивації та матеріального стимулювання [8, с. 17].

Виходячи з сучасних підходів до управління, діяльність підприємства моделюється як сукупність процесів, кожний з яких знаходиться під контролем та управлінням відповідальної особи. Певний набір цих процесів складає основу стандартної системи управління, кожна з яких направлена на реалізацію політики, що сформульована у даній області в свою чергу формується із підсистем (рис. 1).

Для того, щоб процес управління самокерованими системами міг здійснюватись, потрібно, щоб забезпечувались такі основні умови: наявність причинно-наслідкових залежностей між елементами і принципу зворотного зв'язку; наявність у системі параметрів, вплив на які дозволить змінювати їх стан; цілісність і сталість самокерованої системи; здатність системи реагувати на суб'єкти управління. У процесі управління особливе місце належить причинно-наслідковій залежності, здатній переходити з одного стану в інший, оскільки впорядкування систем може здійснюватись тільки там, де існує мережа причинно-наслідкових зв'язків.



**Рис. 1. Рівні та складові системи управління аграрним підприємством**

Цей процес є прямою протилежністю процесу дезорганізації і, власне, уможливорює стабілізацію системи, забезпечує її розвиток і досягнення поставленої мети. Процес управління можна забезпечити тільки за умови зворотного зв'язку за формулою "суб'єкт управління - об'єкт управління". Іншими словами, суб'єкт управління повинен

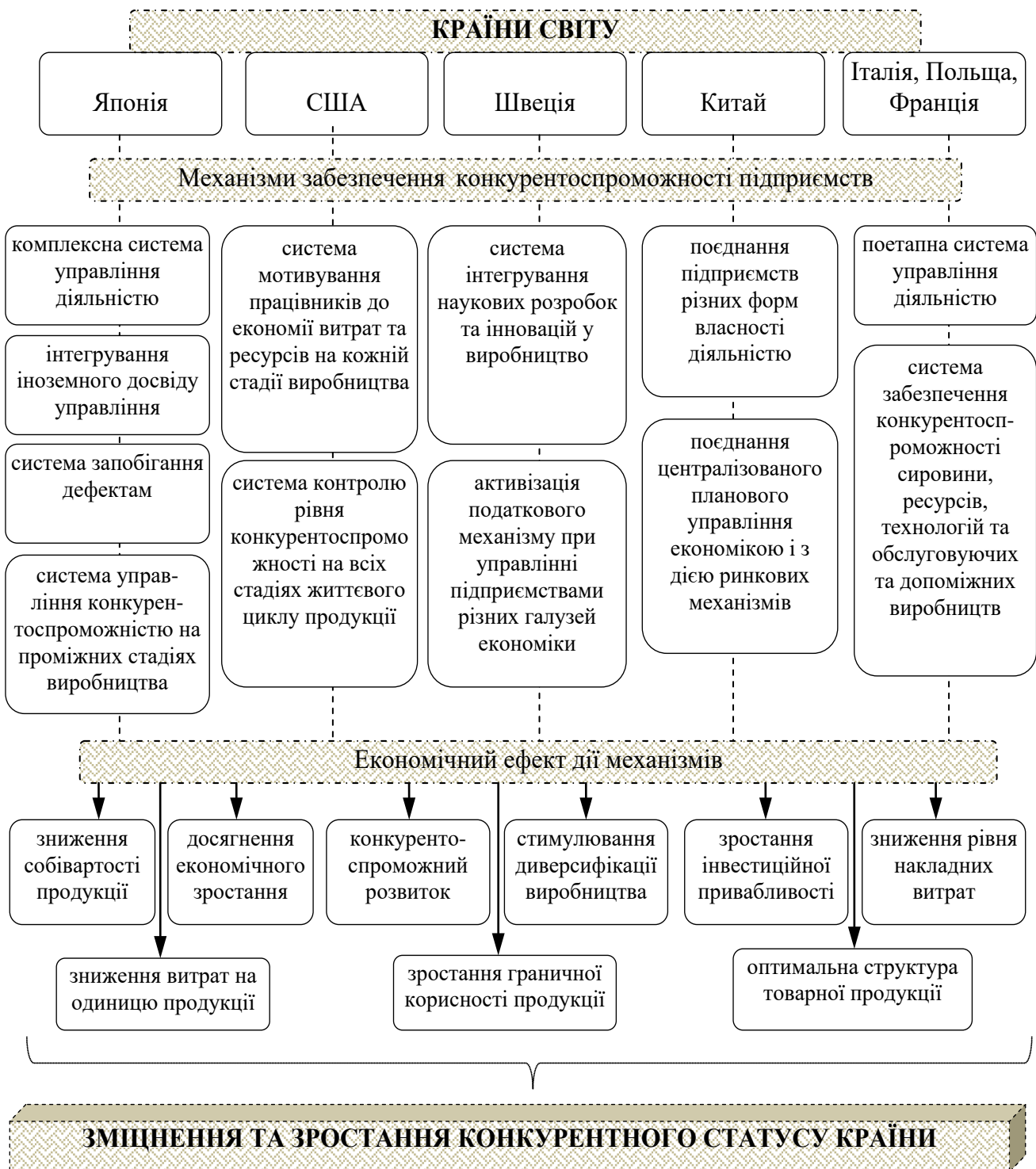


отримати інформацію про досягнення (чи не досягнення) ефекту від об'єкта управління, належно оцінити її і скоригувати своє рішення із тим, щоб система функціонувала її заданому режимі [11]. Дослідження парадигми управління підприємствами їх системи та механізмів свідчить про важливість аналізу можливості впровадження іноземного досвіду інноваційного управління ними.

Організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємств різних країн має свої унікальні особливості, сильні та слабкі сторони. У багатьох країнах конкурентоспроможність підприємства є результатом поєднання факторів, які породжені об'єктивним розвитком продуктивних сил і відображенням результатів політики уряду щодо боротьби за якість, ринки збуту, отримання прибутку тощо. Отже, використання передового закордонного досвіду дозволить розробити систему ефективного організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємств (рис 2).

Утримувати позиції лідера на ринку Сполученим Штатам дозволяє впровадження таких механізмів: функціонування значної кількості «мозкових центрів» (дослідницьких установ) на національному рівні або при окремих галузевих асоціаціях; підвищення якості вищої освіти, зокрема шляхом запрошення іноземних викладачів та студентів; проведення адекватної імміграційної політики щодо кваліфікованої робочої сили; захист прав власності, зокрема інтелектуальної; підвищення гнучкості ринку праці; поліпшення функціонування ринку капіталу; лібералізація продуктового ринку; застосування системи моніторингу досягнення якісних і кількісних показників [7].

Управління конкурентоспроможністю підприємств США характеризується розробкою ряду спеціалізованих стратегічних програм на меті яких є мотивування працівників до реалізації програми підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється, активізацію внесення пропозицій на місцях по удосконаленню системи управління витратами, заходи та технології їх мінімізації, визначення рівня додаткових витрат на конкурентного рівня продукції; розроблення методів і заходів удосконалення системи управління ресурсами підприємства тощо. Також американський досвід доводить ефективність застосування системи контролю рівня конкурентоспроможності на всіх стадіях життєвого циклу продукції. Контроль в даному разі носить аналітичний характер, він загальний та є організаційною формою розподілу прав і обов'язків між підрозділами підприємства.



**Рис. 2. Особливості забезпечення конкурентоспроможності підприємств країн світу**

Важливим для підприємств України є досвід США в управлінні суб'єктами лібералізованої економіки.

Управлінський досвід Японії у питанні забезпечення конкурентоспроможності підприємств характеризується трансформаційними аспектами. Конкурентоспроможність підприємств Японії обумовлюється такими особливостями систем їх управління: орієнтацією на виробництво продукції з вищою якістю, ніж у інших країнах; охоплен-

ням комплексною системою управління всієї діяльності підприємства; активізація інтегрування іноземного досвіду управління (США, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції). Особливістю системи управління в Японії є її орієнтація на запобігання дефектів при виробництві, а не їх виявлення та усунення, переважання контролю конкурентних технологій й технологічних процесів над контролем конкурентоспроможності продукції. У системі управління конкурентоспроможністю діє принцип «п'яти не»: на робочому місці не повинні створюватись умови, що сприятимуть виникненню дефектів; дефектна продукція не передається на наступну операцію й не приймається з попередньої; не можна порушувати чи зменшувати технологічні параметри; не можна повторювати допущені помилки. При цьому працівники кожної наступної виробничої операції або стадії технологічного процесу сприймаються як споживачі, а не виконавці.

Основою конкурентного розвитку підприємств Швеції є активне впровадження інновацій та посилення інтенсивності наукових досліджень і розробок. Найбільш активний попит на даний продукт спостерігається у промисловому секторі, що споживає понад 80 % наукового продукту. Проте активний розвиток промисловості знаходиться у тісному зв'язку і з аграрним сектором, що є кінцевим споживачем машин, механізмів, технологічних ліній, програмного забезпечення тощо. Великий вплив в управлінні конкурентоспроможністю підприємств Швеції має податкова політика держави. Основними видами податків на сьогодні у Швеції є прибутковий податок з громадян і компаній, податок на майно, ПДВ акцизи і збори. Податком на прибуток компаній обкладаються акціонерні товариства, кооперативи й іноземні компанії. Сума податку на прибуток складає 28%. Податковий механізм як частина ринкового відіграє позитивну роль у стимулюванні виробництва та інвестиційної діяльності, сприяє створенню рівних економічних умов для здорової конкуренції підприємств, реалізації соціально-економічних програм, спрямованих на забезпечення стабільності та економічного зростання.

Економічне зростання Китаю і підвищення конкурентоспроможності його підприємств пов'язують багатокладністю та співіснуванням різних форм власності на засоби виробництва. Як правило, аграрні підприємства великі та середні по розміру і знаходяться у державній власності, малі представлені особистими селянськими господарствами. Також економічний розвиток та підвищення конкурентоспроможності підприємств, виступає ефективною економічною політикою держави, що на сьогодні оптимально поєднує централізоване

планове управління економікою і ринкові механізми. Про це переконливо свідчить аграрна політика Китаю. Впроваджуючи подвірний підряд і ув'язуючи доходи особистого селянського господарства з обсягом виробленої ним продукції, держава зберегла суспільну державну власність на землю і забезпечила організаційні та планові засади шляхом створення виробничих бригад. При умові розширення повноважень у прийнятті господарських рішень, посилено державний контроль діяльності через систему економічної відповідальності. Цьому підпорядкована передусім податкова система. Вона зводить до мінімуму можливість ухилення від сплати податків, і таким чином забезпечує надходження коштів до державного бюджету.

Висновки з проведеного дослідження. Система управління конкурентоспроможністю підприємства, її механізми та складові є унікальними для кожної країни. Вони формуються під впливом історичних, політичних, економічних та соціокультурних чинників, реагують на національні трансформації та адаптуються до умов глобального ринку. Є результатом історичної конкурентної боротьби, що відображає природні та набуті конкурентні переваги, стратегічні пріоритети та економічний вектор спрямування країни. Незважаючи на активну фазу становлення ринкових відносин в Україні, управління конкурентоспроможністю національних підприємств є відносно новою та нерозвиненою сферою. Існуюча система управління потребує інколи докорінних змін, впровадження іноземного досвіду та не може відбуватися тільки шляхом копіювання або стовідсоткової інтеграції у виробництво. Врахування внутрішньої державної політики, чинників внутрішнього та зовнішнього середовища є базисом її формування і розвитку.

#### Список використаних джерел до п.3.7

1. Антонюк, Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації [Текст]: монографія / Л.Л. Антонюк. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 104–105.
2. Беседовська Т.В. Світовий досвід управління виробництвом на підприємстві в умовах кризи / Т.В. Беседовська // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика 25-26 березня 2016 рік
3. Гавкалова Н.Л. Особливості механізму фінансового управління функціонуванням підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу - <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/15.pdf>
4. Галелюк М.М Система управління конкурентоспроможністю машинобудівного підприємства / М. М Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. – с. 15 – 21.
5. Горбаль Н.І. Оцінювання конкурентоспроможності на мікро-, мезо- та макрорівнях / Н.І. Горбаль, П.Г. Ільчук // Вісник Нац. ун-ту «Львів. політех-

- ніка» : Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. – 2006. – № 567. – С. 213–221.
6. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т. О Загорна. – К., 2006. – 384с.
  7. Коваль Л.М. Світовий досвід управління організаційно-економічними механізмами конкурентоспроможності підприємства / Л.М. Коваль, Р.Р. Русин-Гриник // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – С. 103 – 108.
  8. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Київ: Академвидав, 2003. – 464 с.
  9. Кульман А. Экономические механизмы : пер. с фр./ общ. ред. Н.И. Хрустальной. – М. : АО Изд. группа: «Прогресс», «Универс», 1993. – с. 13–14.
  10. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : Навч. посіб. / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна; Харк. держ. екон. ун-т. - Х. : ВД "ІНЖЕК", 2004. - 264 с.
  11. Управління земельними ресурсами: Навчальний посібник / В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохнич; За ред. В.Г. В'юна. – Миколаїв: Вид-во МФ НаУ-КМА, 2002. – 316 с.
  12. Файоль А. Учение об управлении // Научная организация труда и управления / Под ред. А.Н. Щербаня. – М.: Экономика, 1966. – 362 с.
  13. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Т. Управление — это наука и искусство. М.: Республика, 1992., 83 с.

### **3.8. Продовольча та фінансово-економічна безпека в системі менеджменту аграрних підприємств**

Метою функціонування будь-якого сільськогосподарського підприємства є виробництво та забезпечення власною сировиною (насіння та посадковий матеріал, органічні добрива, поточними біологічними активами, продуктами харчування тощо) та сільськогосподарською продукцією з метою забезпечення продуктами харчування населення держави зокрема. Сільськогосподарська сировина є основною складовою для забезпечення безперебійного виробництва як в сільському господарстві так і в промисловості.

В свою чергу їх наявність та ефективне використання визначає фінансово-економічну стійкість підприємств та безпосередньо впливає на продовольчу безпеку.

Фінансова стійкість підприємства – це комплексна, багатофакторна категорія, що відображає відтворювальний процес і перебуває під впливом різноманітних фінансово-економічних процесів. Комплексність категорії фінансової стійкості полягає у відображенні в ній рівня фінансового стану та фінансових результатів діяльності підприємства,

його здатності виконувати свої зобов'язання та забезпечувати подальший розвиток при збереженні кредито- та платоспроможності і відносній незалежності від змін внутрішніх і зовнішніх чинників [1].

Фінансова стійкість підприємства є однією з головних умов життєдіяльності, розвитку й забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства. Саме фінансова стійкість підприємства характеризує ефективність операційного, фінансового та інвестиційного розвитку, містить необхідну інформацію для інвесторів, а також відображає здатність підприємства відповідати за своїми боргами і зобов'язаннями.

Доцільно одразу розмежувати сутність понять «економічна стійкість» та «фінансова стійкість» [2, с. 33].

Економічна стійкість – це комплексне поняття, що пов'язане зі здатністю зберігати цілісність та рівновагу в умовах негативних та позитивних впливів різноманітних внутрішніх і зовнішніх факторів завдяки ефективному використанню ресурсів підприємства. Є недоцільним зведення економічної стійкості лише до фінансової стійкості, оскільки вона включає такі вагомні фактори впливу на господарюючий суб'єкт, як ділова активність та стійкість персоналу.

У вітчизняній та закордонній практиці немає єдиного трактування поняття «фінансова стійкість підприємства». Варто зазначити, що більшість наукових поглядів спирається на ототожнення або споріднення понять «фінансовий стан», «фінансова рівновага», «фінансова стабільність» та «фінансова стійкість» [3, с. 218–223].

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемами вивчення продовольчої та фінансово-економічної безпеки в різний час займалися і займаються такі українські вчені та практики як Т.Г. Камінська, О.В. Ареф'єва, М.М. Ігнатенко, М.Й. Малік, С.В. Оборська, Є.Г. Попкова, Ю.М. Тютюнник, П.Т. Саблук, А.М. Шиш, Л.С. Шатковська, Г.В. Савицька, З.Є. Шершньова та інші. У своїх наукових працях вони розглядають проблеми забезпечення економічної стійкості підприємств та можливості оцінки даної економічної категорії, існуючі методологічні підходи та інструментарій їх використання.

Проте дискусійним залишається питання формування економічної стійкості як запоруки продовольчої безпеки в системі менеджменту аграрних підприємств.

Нами було проаналізовано та узагальнено принципи фінансової стійкості на наведені рис. 1.



**Рис. 1. Принципи фінансової стійкості**

Фінансова стійкість як одна з найважливіших складових стратегічної стійкості підприємства має відображати у своїх визначальних характеристиках такі положення:

– здатність підприємства зберігати свою цілісність, незалежність, досягати місії та поставлених цілей, функціонувати в заданому режимі при різних внутрішніх і зовнішніх впливах, забезпечувати гармонічний розвиток підприємства;

– здатність фінансової системи підприємства не відхилятися від свого стану (статичного або динамічного) при різних внутрішніх і зовнішніх дестабілізуючих впливах за рахунок ефективного формування і використання фінансових механізмів;

– здатність підприємства створювати, розвивати та зберігати довгий час конкурентні переваги на конкретному ринку покупця в умовах прискореного науково-технічного та технологічного прогресу.

Фінансова стійкість підприємства є однією з найважливіших характеристик його фінансового стану, що формується у процесі виробничої та фінансово-інвестиційної діяльності.

Аналіз факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства, дає змогу визначити рівень фінансового ризику, що пов'язаний із формуванням структури джерел капіталу, а, відповідно, і

міру стабільності фінансової бази розвитку підприємства на перспективу.

Для управління окремими із цих факторів, посилення чи послаблення впливу на фінансову стійкість підприємства їх можна об'єднати в групи (табл.1).

Таблиця 1

### Класифікація факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємства

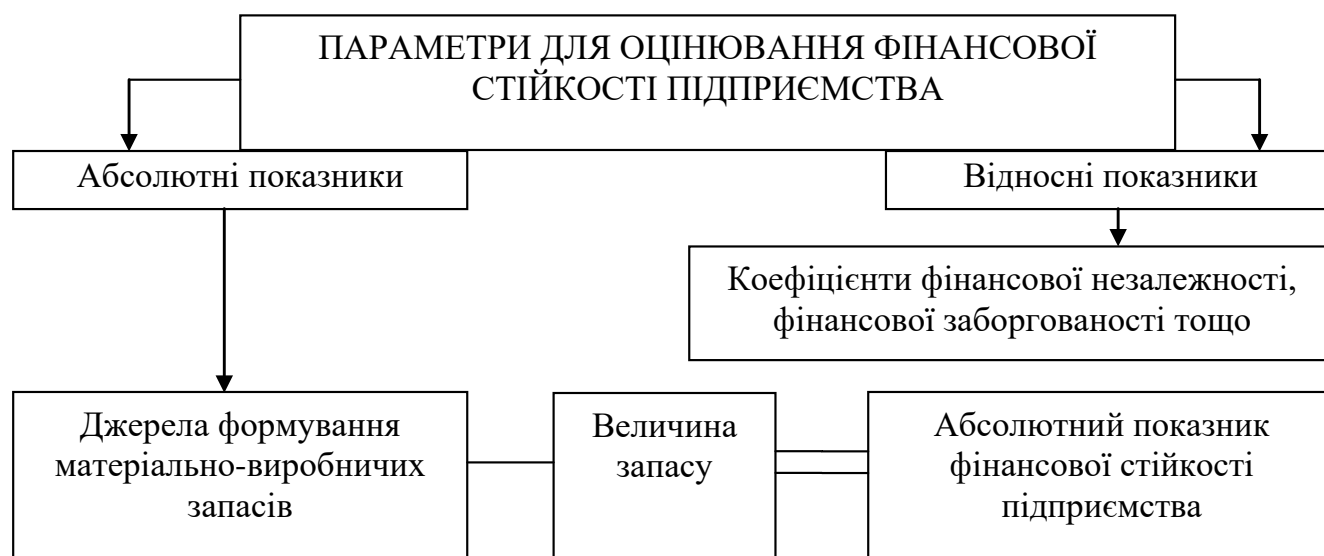
Прізвище автора	Групи факторів (чинників)
М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька [4, с. 323]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– чинники першого рівня (базові)</li> <li>– чинники другого рівня (похідні): зовнішні, внутрішні;</li> <li>– чинники третього рівня (деталізуючи)</li> </ul>
І.О. Бланк [5, с. 477]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– чинники, що пов'язані з операційною діяльністю;</li> <li>– чинники, що пов'язані з інвестиційною діяльністю;</li> <li>– чинники, що пов'язані з фінансовою діяльністю</li> </ul>
В.І. Оспіщев, І.В. Нагорна [6, с. 367– 368]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– економічні;</li> <li>– соціально-політичні;</li> <li>– фінансові;</li> <li>– демографічні;</li> <li>– науково-технічний прогрес</li> </ul>
В.В. Хачатрян, Л.С. Усова [7, с. 155]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зовнішні (міжнародні, національні, ринкові);</li> <li>– внутрішні (якісні; кількісні)</li> </ul>
Є.В. Мних, Н.С. Барабаш [8, с. 98]	<ul style="list-style-type: none"> <li>– за місцем виникнення;</li> <li>– за масштабом впливу;</li> <li>– за структурою;</li> <li>– за можливістю прогнозування;</li> <li>– за важливістю результату;</li> <li>– за ступенем впливу на діяльність підприємства;</li> <li>– за часом;</li> <li>– за ймовірністю реалізації</li> </ul>

Фінансові кризи різних рівнів генерують значну кількість факторів, які впливають на фінансову стійкість підприємства, що ускладнює їх систематизацію та класифікацію.



Аналізуючи усі наведені групи факторі впливу на фінансову стійкість підприємства, можна дійти висновку, що фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, співвідношенням власних і позикових коштів, співвідношенням активів та джерел їх фінансування, від обраної стратегії діяльності та управління, галузі господарювання підприємства, стадії його життєвого циклу, а також від загального рівня економічного розвитку країни.

Усі показники, що характеризують фінансову стійкість, можна розділити на абсолютні та відносні (рис. 2).



**Рис. 2. Показники, що характеризують фінансову стійкість підприємства**

В обліково-аналітичній практиці розроблено систему фінансово-економічних коефіцієнтів, які відображають різні аспекти структури активів і пасивів балансу, характеризуючи фінансову стійкість підприємства. За змістом та інформаційним забезпеченням розрахунку відносні показники оцінювання фінансової стійкості доцільно поділити на три групи:

- показники структури джерел формування капіталу – характеризують співвідношення між розділами і статтями пасиву балансу;
- показники стану оборотних активів – характеризують співвідношення між розділами і статтями активу і пасиву балансу;
- показники стану основного капіталу – характеризують співвідношення між розділами і статтями активу балансу [9].

Розрахунок фінансових коефіцієнтів здійснюється визначенням певних співвідношень між розділами або групами статей балансу. Серед цих коефіцієнтів одним з основних є коефіцієнт фінансової незалежності

або автономії ( $K_a$ ). Він показує, яку частку займає власний капітал у валюті балансу. Чим вище його значення, тим меншою є залежність підприємства від довгострокових і поточних зобов'язань. Мінімально достатнім значенням цього коефіцієнта вважається  $K_a > 0,5$ . Тоді кредитори можуть бути впевнені в тому, що весь позиковий капітал може бути компенсований власністю підприємства.

Протилежним за змістом до коефіцієнта фінансової незалежності (автономії) є коефіцієнт фінансової залежності ( $K_{фз}$ ), який визначається відношенням позикового капіталу до валюти балансу. Його нормативне значення становить:  $K_{фз} < 0,5$ .

Найбільш наочно стан залежності підприємства від зобов'язань і забезпечень відображає коефіцієнт фінансового ризику ( $K_{фр}$ ), який визначається відношенням позикового капіталу підприємства до власного капіталу. Для нього загальноприйняте нормативне значення становить:  $K_{фр} < 1$ . Якщо значення  $K_{фр} > 1$  і продовжує зростати, збільшується критична залежність підприємства від зовнішніх запозичень, що негативно впливає на його фінансову стійкість.

За даними фінансової звітності підприємств (нами було обрано СТОВ «Вітчизна» Карлівського району Полтавської області), а саме інформацією форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» нами було проведено розрахунок відносних показників оцінювання фінансової стійкості СТОВ «Вітчизна» за 2014-2016 рр. (табл. 2).

Коефіцієнт фінансової автономії (табл. 2) характеризує частку власного капіталу в загальній вартості капіталу підприємства. У СТОВ «Вітчизна» значення цього коефіцієнта знизилося упродовж періоду дослідження (2014 р. – 0,873, 2016 р. – 0,790), але перевищує нормативний рівень ( $\geq 0,5$ ). Це свідчить про те, що ризик кредиторів (банків, інвесторів, постачальників) є мінімальним, оскільки підприємство може всі свої зобов'язання покрити за рахунок власних джерел фінансування.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує частку зобов'язань і забезпечень у валюті балансу. У 2016 р. його значення становило 0,210, що на 0,083 більше порівняно з 2014 р. (0,127). Відповідність фактичних значень цього коефіцієнта нормативному значенню ( $< 0,5$ ) свідчить про незначний рівень залежності підприємства від банків, інвесторів та кредиторів.

На високий рівень фінансової стійкості СТОВ «Вітчизна» вказують також значення коефіцієнтів фінансового ризику та фінансової стабільності. Так, власний капітал перевищував позиковий капітал у 2016 р. у 3,8 рази.

**Відносні показники оцінювання фінансової стійкості  
СТОВ «Вітчизна» за 2014-2016 рр. (станом на кінець року)**

Показник	Нормативне значення (оптимальна динаміка)	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення (+;-) 2016 р. від 2014 р.
<b>Показники структури джерел формування капіталу</b>					
Коефіцієнт фінансової автономії	$\geq 0,5$	0,873	0,846	0,790	-0,083
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$< 0,5$	0,127	0,154	0,210	+0,083
Коефіцієнт фінансового ризику	$< 1$	0,145	0,182	0,266	+0,121
Коефіцієнт фінансової стабільності	$\geq 1$	6,9	5,5	3,8	-3,1
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень	зниження	0,709	0,832	0,201	-0,508
Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень	підвищення	0,291	0,168	0,799	+0,508
<b>Показники стану оборотних активів</b>					
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$> 0,1$	0,310	0,324	0,316	+0,006
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	$\geq 0,1$	0,681	0,639	0,542	-0,139
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	$\geq 0,5$	0,781	0,721	0,640	-0,141
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	підвищення	0,141	0,018	0,035	-0,106
<b>Показники стану основного капіталу</b>					
Коефіцієнт майна виробничого призначення	підвищення	0,949	0,952	0,930	-0,019
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	підвищення	0,466	0,454	0,423	-0,043
Коефіцієнт нагромадження амортизації	зниження	0,407	0,376	0,388	-0,019
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	підвищення	0,660	0,748	0,850	+0,190

Значення коефіцієнтів довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень відображають частку відповідних зобов'язань у позиковому капіталі. За даними табл. 1 у 2014-2015 рр. спостерігалось стабільне перевищення довгострокових зобов'язань над поточними зобов'язаннями, а в 2016 р. структура зобов'язань кардинально змінилася у зв'язку з появою в складі поточних зобов'язань короткострокових кредитів банків та інших поточних зобов'язань.

Показники стану оборотних активів характеризують забезпеченість підприємства власними оборотними коштами. Так, коефіцієнт маневреності власного капіталу визначає частку власного капіталу, що вкладено в оборотні активи. На підприємстві значення цього коефіцієнта залишаються стабільними та відповідають нормативному ( $> 0,1$ ).

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами характеризує частку оборотних активів, сформованих за рахунок власних фінансових ресурсів, а коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами – рівень достатності власних оборотних коштів для формування запасів. На кінець 2016 р. у структурі оборотних активів власні фінансові ресурси становили 54,2 % (проти 68,1 % у 2014 р.), а на 1 грн запасів припадало близько 0,64 грн власних оборотних коштів (проти 0,78 грн у 2014 р.). Отже, за цими показниками підприємство зберігає високий рівень фінансової стійкості, але з негативною динамікою.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів відображає частку грошей та їх еквівалентів у загальній величині власних оборотних коштів. У 2014 р. частка грошових коштів у власних оборотних коштах становила 14,1 %, а зниження її в 2015-2016 рр. до 1,8 і 3,5 % свідчить про незадовільну ситуацію щодо забезпеченості високоліквідними активами.

Значення коефіцієнтів майна виробничого призначення та реальної вартості основних засобів залишаються відносно стабільними, тому з погляду забезпеченості активами основної виробничо-господарської діяльності підприємство зберігає високий рівень фінансової стійкості.

Значення коефіцієнта нагромадження амортизації зменшилося з 0,407 у 2014 р. до 0,388 у 2016 р., що дозволяє зробити висновок про незначне поліпшення функціонального стану основних засобів.

Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів збільшився з 0,660 у 2014 р. до 0,850 у 2016 р., що пояснюється випереджальним зростанням оборотних активів.

На рис. 3 відображено динаміку основних показників оцінювання фінансової стійкості підприємства за 2014-2016 рр.

За інформацією табл. 3 визначимо вплив факторів на зміну коефіцієнта фінансової автономії, використавши для розрахунків спосіб ланцюгових підстановок.

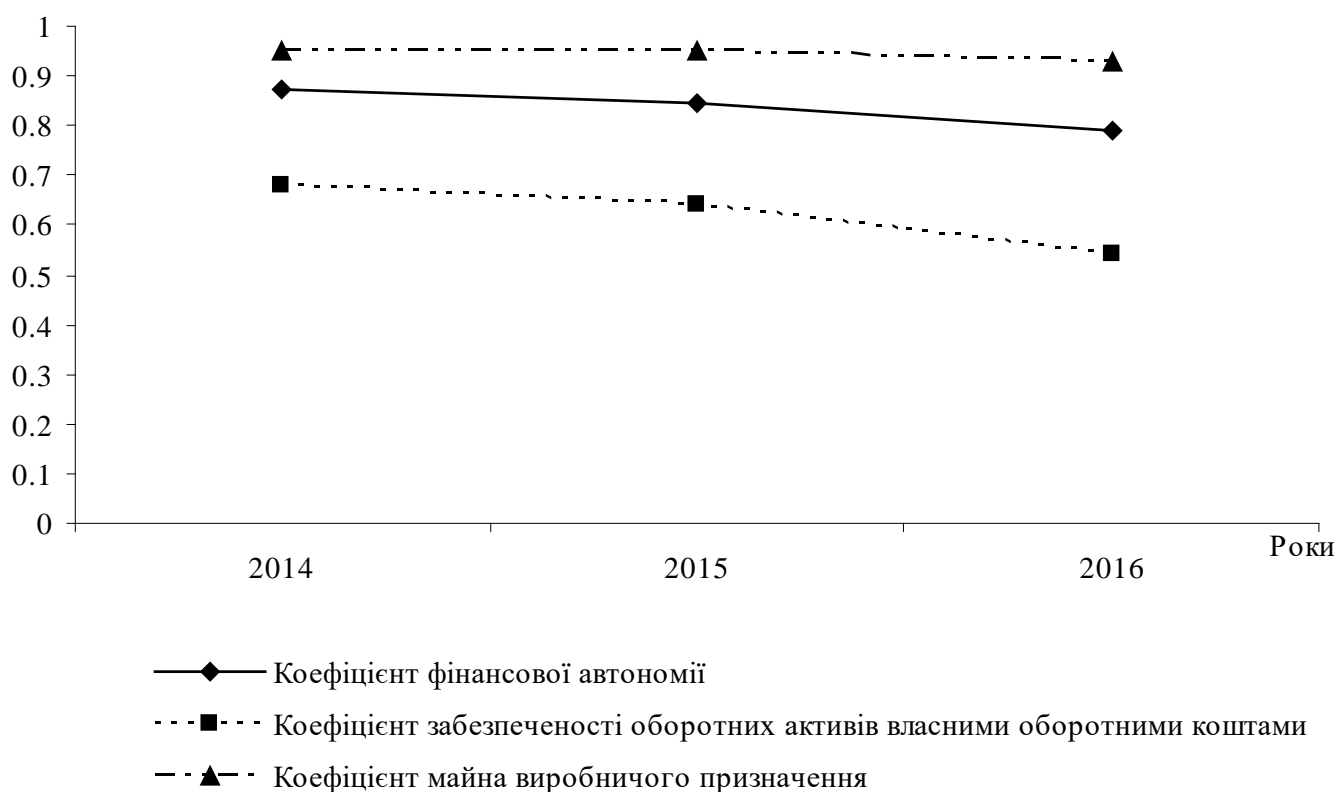
Таблиця 3

**Вихідна інформація для факторного аналізу  
коефіцієнта фінансової автономії у СТОВ «Вітчизна»  
за 2015-2016 рр. (станом на кінець року)**

Показник	Умовне позначення	2015 р.	2016 р.	Відхилення (+,-)	
				абсолютне	відносне, %
Джерела формування капіталу (пасиви), тис. грн	П	41001	48777	+7776	+19,0
Власний капітал, тис. грн	ВК	34675	38519	+3844	+11,1
Коефіцієнт фінансової автономії	КФА	0,846	0,790	-0,056	-6,6

Модель факторного аналізу коефіцієнта фінансової автономії:

$$KFA = \frac{BK}{\Pi} \quad (1)$$



**Рис. 3. Динаміка коефіцієнтів фінансової стікості у СТОВ «Вітчизна» за 2014-2016 рр. (станом на кінець року)**

За даними табл. 2 розраховується умовне значення коефіцієнта фінансової автономії:

$$K\Phi A_{ум} = \frac{BK_1}{\Pi_0}; \quad (2)$$

$$K\Phi A_{ум} = \frac{38519}{41001} = 0,939$$

Загальна зміна (+,-) коефіцієнта фінансової автономії в 2016 р. порівняно з 2015 р.:

$$\Delta K\Phi A = K\Phi A_1 - K\Phi A_0; \quad (3)$$

$$\Delta K\Phi A = 0,790 - 0,846 = -0,056,$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) власного капіталу:

$$\Delta K\Phi A_{BK} = K\Phi A_{ум} - K\Phi A_0; \quad (4)$$

$$\Delta K\Phi A_{BK} = 0,939 - 0,846 = +0,093;$$

2) джерел формування капіталу (пасивів):

$$\Delta K\Phi A_{\Pi} = K\Phi A_1 - K\Phi A_{ум}; \quad (5)$$

$$\Delta K\Phi A_{\Pi} = 0,790 - 0,939 = -0,149.$$

Отже, зниження коефіцієнта фінансової автономії з 0,846 у 2014 р. до 0,790 у 2016 р., тобто на 0,056, або 6,6 %, відбулось під впливом таких факторів. За рахунок збільшення власного капіталу на 3844 тис. грн (11,1 %) коефіцієнт фінансової автономії зріс на 0,093. Водночас у результаті збільшення загальної величини джерел формування капіталу (пасивів) на 7776 тис. грн, що становить 19,0 %, коефіцієнт фінансової автономії знизився на 0,149.

Таким чином, загальне незначне зниження коефіцієнта фінансової автономії пояснюється випереджальним зростанням джерел формування капіталу в цілому (на 19,0 %) порівняно зі зростанням власного капіталу (на 11,1 %).

Для підтримання належного рівня фінансової незалежності СТОВ «Вітчизна» необхідно, перш за все, звернути увагу на збільшення власного оборотного капіталу за рахунок випереджального зростання власного капіталу порівняно з необоротними активами підприємства, що можливо шляхом:

- залучення додаткових внесків учасників товариства;
- проведення дооцінки майна, що може допомогти під час залучення коштів інвесторів;
- збільшення величини нерозподіленого прибутку, що позитивно вплине як на фінансову незалежність підприємства, так і на фінансовий стан у цілому.

Абсолютні значення і тенденції зміни відносних показників оцінювання фінансової стійкості мають, як правило, різнопланове тлумачення. Із метою визначення типу фінансової стійкості підприємства використовується методика, що базується на розрахунку системи абсолютних показників забезпеченості запасів джерелами їх формування. Тип фінансової стійкості підприємства визначається за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (табл. 4).

Таблиця 4

### Вихідна інформація для визначення типу фінансової стійкості підприємства [10]

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)
Власні оборотні кошти	$B_{ок}$	1495–1095
Довгострокові кредити банків	$D_k$	1510
Короткострокові кредити банків	$K_k$	1600
Запаси і поточні біологічні активи	3	1100+1110

Після формування вихідної інформації наступним етапом є розрахунок показників, які характеризують наявність відповідних джерел формування запасів:

1. Наявність власних оборотних коштів для формування запасів:

$$H_e = B_{ок} \quad (6)$$

2. Наявність власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів – дорівнює сумі попереднього показника та довгострокових кредитів:

$$H_{eд} = H_e + D_k = B_{ок} + D_k \quad (7)$$

3. Наявність загальної величини джерел формування запасів (власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів банків) – дорівнює сумі попереднього показника та короткострокових кредитів:

$$H_{eдк} = H_{eд} + K_k = B_{ок} + D_k + K_k \quad (8)$$

Після обчислення вище наведених показників розраховуються показники забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування:

1. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів:

$$Z_e = H_e - 3 = B_{ок} - 3 \quad (9)$$

2. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів:

$$Z_{вд} = H_{вд} - Z = (B_{ок} + D_k) - Z \quad (10)$$

3. Надлишок (+), нестача (-) загальної величини джерел формування запасів:

$$Z_{вдк} = H_{вдк} - Z = (B_{ок} + D_k + K_k) - Z. \quad (11)$$

Розрахунок трьох показників забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування ( $Z_v$ ,  $Z_{вд}$ ,  $Z_{вдк}$ ) дає змогу класифікувати типи фінансової стійкості підприємства. Абсолютна фінансова стійкість – власні оборотні кошти повністю покривають запаси; задається умовами:

$$\begin{cases} Z_v \geq 0; \\ Z_{вд} \geq 0; \\ Z_{вдк} \geq 0. \end{cases} \quad (12)$$

Нормально стійкий фінансовий стан – запаси покриваються власними оборотними коштами і довгостроковими кредитами банків; задається умовами:

$$\begin{cases} Z_v < 0; \\ Z_{вд} \geq 0; \\ Z_{вдк} \geq 0. \end{cases} \quad (13)$$

Нестійкий фінансовий стан – запаси покриваються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів, тобто за рахунок усіх джерел формування запасів; задається умовами:

$$\begin{cases} Z_v < 0; \\ Z_{вд} < 0; \\ Z_{вдк} \geq 0. \end{cases} \quad (14)$$

Кризовий фінансовий стан – запаси не покриваються джерелами їх формування, задається умовами:

$$\begin{cases} Z_v < 0; \\ Z_{вд} < 0; \\ Z_{вдк} < 0. \end{cases} \quad (15)$$

Завершальним етапом є розрахунок показників, які характеризують динаміку фінансового стану підприємства:



1. Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами формування – визначається відношенням показника наявності відповідних джерел формування (що залежить від типу фінансової стійкості) до величини запасів.

2. Надлишок (+), нестача (-) відповідних джерел формування на 1 грн запасів, грн – визначається відношенням надлишку (+), нестачі (-) відповідних джерел формування (що залежить від типу фінансової стійкості) до величини запасів.

Використовуючи інформацію форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ми визначимо та проаналізуємо тип фінансової стійкості СТОВ «Вітчизна» за 2014-2016 рр. (табл. 5).

Таблиця 5

**Визначення і аналіз типу фінансової стійкості СТОВ «Вітчизна» за 2014-2016 рр. (станом на кінець року), тис. грн**

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення (+;-) 2016 р. від 2014 р.
Власні оборотні кошти	8135	11219	12157	+4022
Довгострокові кредити банків	2700	5265	2065	-635
Короткострокові кредити банків	-	-	4698	+4698
Запаси і поточні біологічні активи	10421	15563	19004	+8583
Наявність власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів	10835	16484	14222	+3387
Загальна величина джерел формування запасів	10835	16484	18920	+8085
Нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів	-2286	-4344	-6847	-4561
Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів	+414	+921	-4782	-5196
Надлишок (+), нестача (-) загальної величини джерел формування запасів	+414	+921	-84	-498
Тип фінансової стійкості	нормально стійкий фінансовий стан	нормально стійкий фінансовий стан	кризовий фінансовий стан	×
Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами формування	1,040	1,059	0,996	×
Надлишок (+), нестача (-) відповідних джерел формування на 1 грн запасів, грн	+0,04	+0,06	-0,01	×

За результатами проведених розрахунків із визначення типу фінансової стійкості підприємства (табл. 5) у 2016 р. порівняно з 2014 р. власні оборотні кошти збільшилися на 4022 тис. грн, а запаси і поточні біологічні активи – на 8583 тис. грн. Сума довгострокових кредитів банків зменшилася на 635 тис. грн. Короткострокові кредити підприємство в 2014-2015 рр. не використовувало, а в 2016 р. їх сума становила 4698 тис. грн.

Підсумком відповідної динаміки показників стало збільшення нестачі власних оборотних коштів для формування запасів з 2286 тис. грн у 2014 р. до 6847 тис. грн у 2016 р. Використання підприємством у своїй діяльності довгострокових кредитів банку у 2014-2015 рр. забезпечило повне покриття запасів і поточних біологічних активів, що є ознакою нормально стійкого фінансового стану. Натомість у 2016 р. використання довгострокових і короткострокових кредитів банків не покрити нестачу власних оборотних коштів, що свідчить про кризовий тип фінансової стійкості.

Умовою забезпечення стабільності функціонування підприємства є випереджальне зростання власних оборотних коштів порівняно зі зростанням запасів.

Для підвищення рівня продовольчої і фінансової-економічної безпеки та незалежності підприємства необхідно, перш за все, звернути увагу на збільшення власного капіталу та зменшення позикового капіталу. Оптимізувати структуру капіталу СТОВ «Вітчизна» можливо декількома способами:

- залучити додаткові внески учасників товариства;
- провести дооцінку майна, що може допомогти при залученні коштів інвесторів;
- збільшити власні оборотні кошти за рахунок прибуткової господарської діяльності;
- зменшити непокритий збиток, забезпечити одержання чистого прибутку, що позитивно вплине як на фінансову незалежність підприємства, так і на фінансовий стан у цілому;
- дотримуватися залишків запасів у відповідності до визначених нормативів, провести реалізацію товарно-матеріальних цінностей, які не використовуються у виробництві.

Фінансово-економічні коефіцієнти та абсолютні показники типу фінансової стійкості визначаються за інформацією бухгалтерського балансу і характеризують фінансову стабільність підприємства з позиції насамперед співвідношення між власними і позиковими фінансовими ресурсами. Поряд із цим, оцінювання фінансової стійкості передбачає

аналіз факторів формування показників, які характеризують стабільність функціонування підприємства з точки зору забезпечення прибутковості операційної діяльності. Серед цих показників чільне місце належить порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості, розрахунок яких проводиться за інформацією форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (табл. 6).

Таблиця 6

**Вихідна інформація для розрахунку порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості [10]**

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку за даними форми № 2 (рядки)
Операційний дохід	ОД	2000+2120
Операційні витрати	ОВ	2050+2130+2150+2180
у тому числі: змінні витрати	ЗВ	2050×((2500+2505+2510)÷2550)+2180
постійні витрати	ПВ	2050×((2515+2520)÷2550)+2130+2150
Маржинальний дохід	МД	ОД – ЗВ
Фінансовий результат від операцій-ної діяльності: прибуток (збиток)	П	2190 (2195)

Показник порогу рентабельності визначається за формулою:

$$ПР = \frac{ПВ}{КМД}, \quad (16)$$

де  $ПР$  – поріг рентабельності, тис. грн;

$ПВ$  – постійні витрати, тис. грн;

$КМД$  – частка (коефіцієнт) маржинального доходу в операційному доході:

$$КМД = МД \div ОД. \quad (17)$$

Поріг рентабельності – це вартісний показник, який характеризує суму операційного доходу, що забезпечує повне покриття операційних витрат, тобто беззбитковість операційної діяльності підприємства.

Чим менша величина порогу рентабельності, тим більш фінансово стійким є підприємство. Проте в умовах суттєвого зростання операційного доходу в більшості випадків одночасно зростають і операційні витрати, а значить і поріг рентабельності. Тому важливо забезпечити перевищення темпу приросту операційного доходу над темпом приросту порогу рентабельності, в результаті чого відбуватиметься зниження частки порогу рентабельності в операційному доході. Це означатиме, що

більша частка операційного доходу працюватиме не на покриття операційних витрат, на одержання прибутку від операційної діяльності.

Показник запасу фінансової стійкості визначається за формулою:

$$ЗФС = \frac{ОД - ПР}{ОД}, \quad (18)$$

де  $ЗФС$  – запас фінансової стійкості, %;

$ОД$  – операційний дохід, тис. грн;

$ПР$  – поріг рентабельності, тис. грн.

Запас фінансової стійкості – це відносний показник, який характеризує максимально допустимий відсоток зменшення фактичного операційного доходу доти, доки операційна діяльність залишається беззбитковою. Чим вище значення запасу фінансової стійкості, тим більш фінансово стійким є підприємство з погляду забезпечення прибутковості операційної діяльності, тим менший ризик настання збитковості [11].

Розрахунок показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості у СТОВ «Вітчизна» проведено в табл. 7.

Як свідчать результати розрахунків у табл. 7, у СТОВ «Вітчизна» в 2016 р. порівняно з 2014 р. відбулося збільшення операційного доходу (на 16922 тис. грн, або 67,2 %) та операційних витрат (на 15975 тис. грн, або 76,7 %). У складі операційних витрат змінні витрати зросли на 8399 тис. грн (50,4 %), а постійні – на 7576 тис. грн (у 2,8 раза). У результаті прибуток від операційної діяльності збільшився на 947 тис. грн, або 21,7 %.

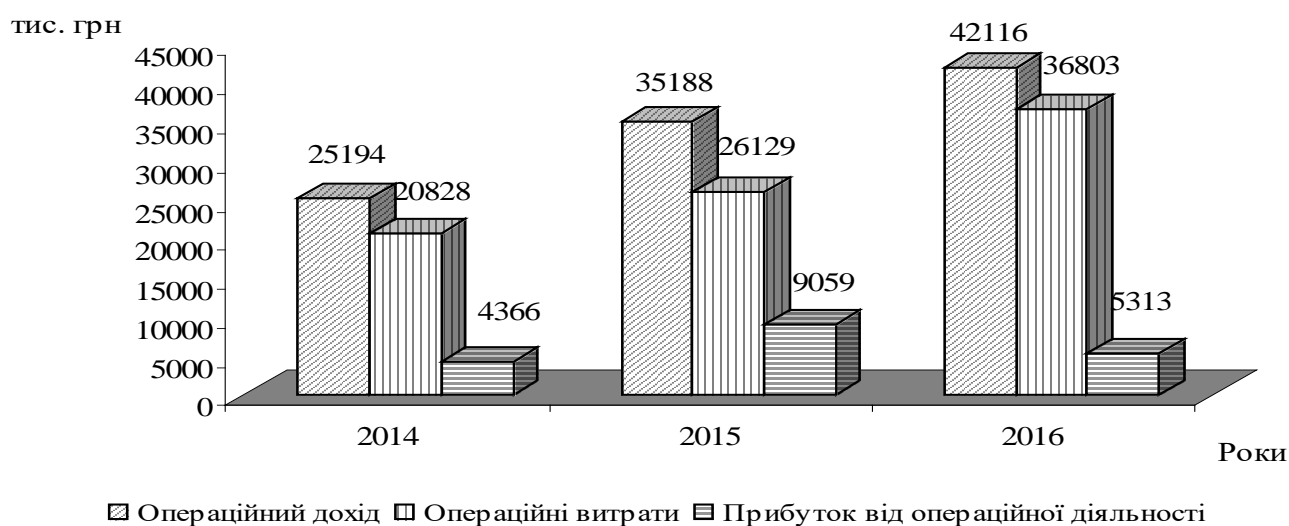
Негативним з погляду динаміки фінансової стійкості є збільшення абсолютного показника порогу рентабельності на 16671 тис. грн (у 2,4 рази) та підвищення його частки в операційному доході з 48,8 до 68,8 % (на 20,0 в. п.). Це означає, що в 2014 р. для покриття операційних витрат використовувалася сума операційного доходу, що становила 48,8 % від фактичного доходу, а в 2016 р. – відповідно 68,8 %.

Запас фінансової стійкості знизився з 51,2 % у 2014 р. і 55,1 % у 2015 р. до 31,2 % у 2016 р. Проте рівень даного показника упродовж періоду дослідження залишався високим і свідчив про стабільність роботи підприємства за критерієм забезпечення прибутковості операційної діяльності.

Динаміку показників операційного доходу, операційних витрат та прибутку від операційної діяльності в СТОВ «Вітчизна» за 2014-2016 рр. наведено на рис. 4.

**Показники порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості  
у СТОВ «Вітчизна» за 2014-2016 рр.**

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення (+;-) 2016 р. від 2014 р.	
				абсолютне	відносне, %
Операційний дохід, тис. грн	25194	35188	42116	+16922	+67,2
Операційні витрати, тис. грн	20828	26129	36803	+15975	+76,7
у тому числі:					
а) змінні витрати	16670	18747	25069	+8399	+50,4
б) постійні витрати	4158	7382	11734	+7576	у 2,8 р. б.
Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	4366	9059	5313	+947	+21,7
Маржинальний дохід, тис. грн	8524	16441	17047	+8523	у 2,0 р. б.
Частка (коефіцієнт) маржинально-го доходу в операційному доході	0,338	0,467	0,405	+0,067	+19,8
Поріг рентабельності, тис. грн	12302	15807	28973	+16671	у 2,4 р. б.
Частка порогу рентабельності в операційному доході, %	48,8	44,9	68,8	+20,0	×
Зона фінансової стійкості, тис. грн	12892	19381	13143	+251	+1,9
Запас фінансової стійкості, %	51,2	55,1	31,2	-20,0	×



**Рис. 4. Динаміка показників операційного доходу, операційних витрат та прибутку від операційної діяльності в СТОВ «Вітчизна» за 2014-2016 рр.**

Наступні дослідження мають бути спрямовані на з'ясування характеру впливу факторів на зміну показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості.

Модель факторного аналізу показника порогу рентабельності:

$$PP = \frac{ПВ}{КМД} = \frac{ПВ}{\frac{МД}{ОД}} = \frac{ПВ \times ОД}{МД} = \frac{ОД \times ПВ}{ОД - ЗВ}, \quad (19)$$

де  $КМД$  – частка (коефіцієнт) маржинального доходу в операційному доході.

Отже, на зміну показника порогу рентабельності впливають три фактори:

- операційний дохід;
- постійні витрати;
- змінні витрати.

Скориставшись способом ланцюгових підстановок, визначимо умовні значення показника порогу рентабельності, тис. грн:

1) Показник умовний 1:

$$PP_{ум1} = \frac{ОД_1 \times ПВ_0}{ОД_1 - ЗВ_0}, \quad (20)$$

де  $ОД_1$  – операційний дохід 2016 р., тис. грн;  
 $ПВ_0$  – постійні витрати 2015 р., тис. грн;  
 $ЗВ_0$  – змінні витрати 2015 р., тис. грн.

$$PP_{ум1} = \frac{42116 \times 7382}{42116 - 18747} = 13304$$

2) Показник умовний 2:

$$PP_{ум2} = \frac{ОД_1 \times ПВ_1}{ОД_1 - ЗВ_0}, \quad (21)$$

де  $ОД_1$  – операційний дохід 2016 р., тис. грн;  
 $ПВ_1$  – постійні витрати 2015 р., тис. грн;  
 $ЗВ_0$  – змінні витрати 2015 р., тис. грн.

$$PP_{ум2} = \frac{42116 \times 11734}{42116 - 18747} = 21147$$

Загальна зміна (+;-) показника порогу рентабельності в 2016 р. порівняно з 2015 р., тис. грн:

$$\Delta PP = PP_1 - PP_0, \quad (22)$$

$$\Delta PP = 28973 - 15807 = +13166,$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) операційного доходу:

$$\Delta ПР_{ОД} = ПР_{ум1} - ПР_0; \quad (23)$$

$$\Delta ПР_{ОД} = 13304 - 15807 = -2503;$$

2) постійних витрат:

$$\Delta ПР_{ПВ} = ПР_{ум2} - ПР_{ум1}; \quad (24)$$

$$\Delta ПР_{ПВ} = 21147 - 13304 = +7843;$$

3) змінних витрат:

$$\Delta ПР_{ЗВ} = ПР_1 - ПР_{ум2}; \quad (25)$$

$$\Delta ПР_{ЗВ} = 28973 - 21147 = +7826.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta ПР = \Delta ПР_{ОД} + \Delta ПР_{ПВ} + \Delta ПР_{ЗВ}; \quad (26)$$

$$\Delta ПР = -2503 + 7843 + 7826 = +13166.$$

Отже, збільшення порогу рентабельності у СТОВ «Вітчизна» у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 13166 тис. грн (83,3 %) відбулося під впливом таких факторів. Унаслідок збільшення постійних і змінних витрат відповідно на 4352 тис. грн (59,0 %) і 6322 тис. грн (33,7 %) поріг рентабельності зріс відповідно на 7843 і 7826 тис. грн. Позитивним фактором є збільшення операційного доходу на 6928 тис. грн (19,7 %), завдяки чому поріг рентабельності скоротився на 2503 тис. грн. Отже, практично рівнозначними факторами збільшення порогу рентабельності в СТОВ «Вітчизна» стало зростання постійних і змінних витрат.

Модель факторного аналізу показника запасу фінансової стійкості:

$$\begin{aligned} ЗФС &= \frac{ОД - ПР}{ОД} \times 100 = \frac{ОД - \frac{ОД \times ПВ}{ОД - ЗВ}}{ОД} \times 100 = \\ &= \left( 1 - \frac{ПВ}{ОД - ЗВ} \right) \times 100 = \frac{ОД - ПВ - ЗВ}{ОД - ЗВ} \times 100. \end{aligned} \quad (27)$$

Отже, на зміну показника запасу фінансової стійкості впливають три фактори:

- операційний дохід;
- постійні витрати;
- змінні витрати.

За допомогою способу ланцюгових підстановок визначимо умовні значення показника запасу фінансової стійкості, %:

1. Показник умовний 1:

$$ЗФС_{ум1} = \frac{ОД_1 - ПВ_0 - ЗВ_0}{ОД_1 - ЗВ_0}, \quad (28)$$

де  $ОД_1$  – операційний дохід 2016 р., тис. грн;

$PB_0$  – постійні витрати 2015 р., тис. грн;

$ЗВ_0$  – змінні витрати 2015 р., тис. грн.

$$3\Phi C_{ум1} = \frac{42116 - 7382 - 18747}{42116 - 18747} \times 100 = 68,4.$$

2. Показник умовний 2:

$$3\Phi C_{ум2} = \frac{ОД_1 - ПВ_1 - ЗВ_0}{ОД_1 - ЗВ_0}, \quad (29)$$

де  $ОД_1$  – операційний дохід 2016 р., тис. грн;

$ПВ_1$  – постійні витрати 2016 р., тис. грн;

$ЗВ_0$  – змінні витрати 2015 р., тис. грн.

$$3\Phi C_{ум2} = \frac{42116 - 11734 - 18747}{42116 - 18747} \times 100 = 49,8.$$

Загальна зміна (+;-) показника запасу фінансової стійкості в 2016 р. порівняно з 2015 р., відсоткових пунктів:

$$\Delta 3\Phi C = 3\Phi C_1 - 3\Phi C_0, \quad (30)$$

$$\Delta 3\Phi C = 31,2 - 55,1 = -23,9;$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) операційного доходу:

$$\Delta 3\Phi C_{ОД} = 3\Phi C_{ум1} - 3\Phi C_0; \quad (31)$$

$$\Delta 3\Phi C_{ОД} = 68,4 - 55,1 = +13,3;$$

2) постійних витрат:

$$\Delta 3\Phi C_{ПВ} = 3\Phi C_{ум2} - 3\Phi C_{ум1}; \quad (32)$$

$$\Delta 3\Phi C_{ПВ} = 49,8 - 68,4 = -18,6;$$

3) змінних витрат:

$$\Delta 3\Phi C_{ЗВ} = 3\Phi C_1 - 3\Phi C_{ум2}; \quad (33)$$

$$\Delta 3\Phi C_{ЗВ} = 31,2 - 49,8 = -18,6.$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta 3\Phi C = \Delta 3\Phi C_{ОД} + \Delta 3\Phi C_{ПВ} + \Delta 3\Phi C_{ЗВ}; \quad (34)$$

$$\Delta 3\Phi C = +13,3 - 18,6 - 18,6 = -23,9.$$

Отже, запас фінансової стійкості в СТОВ «Вітчизна» знизився з 55,1 % у 2015 р. до 31,2 % у 2016 р., тобто на 20,0 в. п. При цьому за рахунок збільшення операційного доходу на 6928 тис. грн (19,7 %) запас фінансової стійкості підвищився на 13,3 в. п. Факторами, які негативно вплинули на зміну результативного показника, стало збільшення постійних і змінних витрат відповідно на 4352 тис. грн (59,0 %) і 6322 тис. грн (33,7 %). Унаслідок цього запас фінансової стійкості знизився однаково: на 18,6 в. п. Отже, фактором підвищення запасу фінансової стійкості в СТОВ «Вітчизна» стало збільшення доходу від операційної



діяльності, а факторами зниження – зростання постійних і змінних витрат.

Результати розрахунку факторного аналізу показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості використовуються при обґрунтуванні шляхів забезпечення стабільності функціонування суб'єктів господарювання в ринковому економічному середовищі [11].

Проблеми фінансового оздоровлення й ефективного управління фінансовою стійкістю стоять перед будь-яким підприємством і потребують оперативного розв'язання. Для забезпечення виживання у динамічному економічному середовищі підприємство встановлює цілі та вживає заходів для їхнього досягнення. Його успіх дуже часто залежить від того, як підприємство вміє ефективно пристосовувати свою діяльність до зміни зовнішнього середовища, а також вчасно протидіяти його негативному впливу або використовувати надані ним можливості.

Найбільшу увагу в системі заходів, спрямованих на фінансову стабілізацію в умовах кризової ситуації, слід приділити етапу відновлення і зміцнення рівня фінансово-економічної стійкості підприємства – запоруки усунення неплатоспроможності й фундаментальної основи фінансової стратегії, що забезпечує економічне зростання.

У загальному вигляді стратегічне антикризове управління фінансовою стійкістю – це діяльність, яка полягає у виборі дій для досягнення довгострокових цілей у постійно змінних умовах, тобто сфера діяльності вищого управлінського персоналу, яка забезпечує стійкість фінансового стану підприємства у довгостроковій перспективі за рахунок великої частки власного капіталу в загальній сумі джерел фінансових ресурсів.

Організація цільового стратегічного антикризового управління продовольчою та фінансово-економічною безпекою аграрних підприємств, допоможе підвищити рівень стійкості фінансового стану як СТОВ «Вітчизна» так і більшості господарюючих суб'єктів, створити ефективне підґрунтя для системи заходів антикризової політики управління фінансами підприємств.

#### Список використаних джерел до п.3.8

1. Камінська Т.Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту на сільськогосподарських підприємствах : [монографія] / Т.Г. Камінська, Л.С. Шатковська, А.М. Шиш та ін.; за ред. к.е.н., доц. Т.Г. Камінської. – К. : «Компринт», 2013. – 329 с.
2. Безугла Т.В. «Економічна стійкість» та «фінансова стійкість» / Т.В. Безугла // Молодий вчений. – 2014. – № 3. – С. 33.
3. Оспіщев В.І. Класифікація чинників впливу на фінансову стійкість підприємств / В.І. Оспіщев, І.В. Нагорна // Економічна стратегія і перспективи

- розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 2. – С. 218–223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2009\\_2\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_2_34).
4. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / М.Д. Білик [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2009. – 323 с.
  5. Бланк І.О. Основи фінансового менеджменту : [підручник] / І.О. Бланк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 476 с.
  6. Оспіщев В.І. Класифікація чинників впливу на фінансову стійкість підприємств / В.І. Оспіщев, І.В. Нагорна // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 2. – С. 218–223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp\\_2009\\_2\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstp_2009_2_34).
  7. Хачатрян В.В. Фактори, що впливають на фінансовий стан підприємства / В.В. Хачатрян, Л.С. Усова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/ken-hachatryan-vv-usova-ls-faktori-schovplivayut-na-finansoviy-stand-pidpriemstva/>.
  8. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : [підручник] / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 358 с.
  9. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навчальний посібник] / Г.В. Савицька ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
  10. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] ; частина І / Ю.М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
  11. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] / Ю.М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.

### **3.9. Продуктивність праці на підприємстві та резерви її підвищення**

Продуктивність є загальним показником який демонструє ефективність використання ресурсів під час виробництва товарів та послуг, показує взаємозв'язок між якістю та кількістю вироблених товарів та ресурсами, дає можливість зіставити результати виробництва.

Продуктивність праці є джерелом та узагальнюючим показником ефективності виробництва та відображає ступінь ефективності використання такого фактору виробництва, як праця. Таке визначення продуктивності праці рекомендовано і Міжнародною організацією праці [5].

Гетьман О.О. розглядає продуктивність праці як залежність від масштабності виконуваних трудових процесів та виділяє [2]:

– глобальну продуктивність праці – узагальнений показник народногосподарської ефективності праці по країні в цілому.

Відношення основних макроекономічних показників до чисельності зайнятих у виробництві;

– локальну продуктивність праці – показник ефективності праці по галузях промисловості, по групі підприємств, що випускають однорідну продукцію. Відношення обсягу продукції (валової, товарної, чистої) виготовленої підприємством до чисельності персоналу даного підприємства;

– індивідуальну продуктивність праці – результативність праці на конкретному робочому місці, в конкретному цеху тощо. Відношення кількості продукції в натуральному вираженні, до одиниці робочого часу витраченого на її виготовлення.

Продуктивність має розглядатись як загальний показник, що характеризує ефективність використання ресурсів для виробництва продукції, а продуктивність праці як узагальнюючий показник ефективності трудової діяльності працівників.

В свою чергу вимірювання продуктивності праці має ґрунтуватися на розумінні економічного її змісту, визначенні показників, які можуть характеризувати рівень продуктивності праці у часі і просторі.

Об'єктом дослідження є ПрАТ "Херсонський нафтопереробний завод" – це потужний, третій за потужністю в Україні, технологічний комплекс з виробництва бензинів, літнього та зимового дизельного палива, мазуту та бітумів різних марок, а також скрапленого газу, нафтового коксу, рідкого та газоподібного кисню та азоту. Основними видами діяльності на ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» є: виробництво продуктів нафтопереробки; оптова торгівля твердим, рідким, газоподібним паливом і подібними продуктами; будівництво житлових і нежитлових будівель;

Фінансовий стан підприємств можна оцінювати з точки зору його короткострокової і довгострокової перспектив. Аналіз майнового стану ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» свідчить, що рівень зносу у 2014 році склав 27%, але протягом 2015-2016 років питома вага зносу основних засобів в їх первісній вартості склала 30% та 32% відповідно. Коефіцієнт придатності основних засобів є оберненим показником до коефіцієнта зносу і характеризується підвищенням розміру придатних основних засобів до експлуатації на кінець аналізованого періоду.

Аналіз ліквідності свідчить, що коефіцієнт абсолютної ліквідності протягом 2014-2016 років збільшився з 0,0002 до 0,0016 пунктів і показує, що протягом аналізованого періоду незначна частка короткострокових зобов'язань може бути погашена за рахунок грошових коштів і цінних паперів підприємства. Якщо порівняти значення

показника з рекомендованим рівнем (0,2-0,3), то можна відзначити, що підприємство має нестачу готівкових грошових коштів для покриття поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, що у 2014 році короткострокові боргові зобов'язання на 267% покривалися грошовими коштами, поточними фінансовими інвестиціями і коштами в розрахунках. У 2016 році значення коефіцієнта зменшилось до 2,32 тобто поточні зобов'язання можуть бути погашені ліквідними активами і активами швидкої реалізації на 232%.

Причому погашення короткострокових боргових зобов'язань багато в чому залежить від якості дебіторської заборгованості і фінансового стану боржника. Цей коефіцієнт можна вважати прогнозним, оскільки керівник підприємства не може точно знати, коли і в якій кількості дебітори погасять свої зобов'язання. Тобто ліквідність підприємства залежить від їх платоспроможності. Слід зазначити, що рівень коефіцієнта швидкої ліквідності протягом аналізованого періоду вище рекомендованого значення (0,6-0,8) і вказує на те, що сума ліквідних активів підприємства повністю відповідає вимогам поточної платоспроможності.

Коефіцієнт загальної ліквідності за 2014-2016 роки зменшився з 2,74 пунктів у 2014 році до 2,39 у 2016 році, і це свідчить що протягом аналізованих років показник відповідає нормативу (2-2,5). Така ситуація свідчить про те, що підприємство у повному розмірі покриває короткострокові боргові зобов'язання ліквідними активами.

Коефіцієнт автономії характеризує питому вагу власного капіталу в загальній сумі балансу. У 2014 році даний показник склав 0,53, а у 2016 році – 0,48, що свідчить про незначну залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування.

На будь-якому підприємстві керівництво прагне до встановлення таких норм, щоб ефективність використання робочого часу працівниками була максимальною. Розглянемо використання робочого часу в ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» за допомогою табл. 1.

На підприємстві у 2014 році фонд робочого часу склав 399592 люд.-год., у 2015 році – зменшився на 55592 люд.-год. і становив 344000 люд.-год.. У 2016 році фонд робочого часу склав 311240 люд.-год., що пов'язано зі зменшенням чисельності працюючих.

Протягом 2014-2015 рр. зменшилась кількість відпрацьованого часу на 36176,4 люд.-год. Відповідно, обсяг не відпрацьованого часу скоротився на 19415,6 люд.-год. У 2016 році кількість відпрацьованого часу скоротилась відносно попереднього року на 20178,6 люд.-год.

**Аналіз використання робочого часу працівниками ПрАТ  
«Херсонський Нафтопереробний завод»**

Показники(люд.-год.)	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення	
				2015-2014 рр.	2016-2015 рр.
Фонд робочого часу, всього	399592	344000	311240	-55592	-32760
Відпрацьовано, всього	325962	289785,6	269607	-36176,4	-20178,6
Не відпрацьовано, всього	73630	54214,4	41633	-19415,6	-12581,4

Проведемо розрахунок балансу робочого часу одного середньооблікового працівника у 2016 році в ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» за допомогою табл. 2.

Таблиця 2

**Баланс робочого часу одного середньооблікового  
працівника в 2016 році**

Показники	Позначення	2016 рік
1. Календарний фонд робочого часу, дні	КФ	366
2. Вихідні і свята, дні	ВС	115
3. Номінальний фонд робочого часу, дні	НФ=КФ-ВС	251
4. Неявки на роботу, дні:	Н	28
- чергові і додаткові відпустки		15
- відпустки на навчання		8
- за хворобою		5
- з дозволу адміністрації		-
5. Явочний фонд робочого часу, дні	ЯФ=НФ-Н	223
6. Середня тривалість робочого дня, рік	Тзм	8
7. Втрати часу, рік	Твтр	0,2
8. Розрахункова тривалість робочого дня, рік	Троз	7,8
9. Рівень використання робочого дня, %	Кврд=Троз/Тзм*100	97,5
10. Ефективний фонд робочого часу, год.	Еф=ЯФ*Троз	1739,4

Дані наведені в табл. 2. свідчать, що втрати робочого часу відбуваються з поважних причин. За виключенням вихідних та світ, втрат робочого часу, явочний фонд робочого часу працівника підприємства становить 223 дні, а ефективний фонд робочого часу складе 1739,4 год.

Проаналізуємо динаміку зміни номінального і ефективного фонду робочого часу в ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» за допомогою табл. 3.

**Динаміка зміни номінального та ефективного фонду робочого часу в ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» за 2014-2016 рр.**

Показники	2014 р	2015 р	2016 р	Відхилення	
				2015-2014	2016-2015
1. Номінальний фонд робочого часу, дні	251	250	251	-1	1
2. Ефективний фонд робочого часу, год.	1638	1684,8	1739,4	46,8	54,6
3. Частка номінального фонду в календарному фонді робочого часу, %	68,77	68,49	68,77	-0,28	0,28
4. Частка ефективного фонду в календарному фонді робочого часу, %	57,53	59,15	60,91	1,62	1,76

Дані розрахунків свідчать, номінальний фонд робочого часу протягом аналізованого періоду майже не змінився, проте ефективний фонд – дещо збільшився і у 2016 році склав 1739,4 год., що на 54,6 год. більше від попереднього року. Відповідно, частка ефективного фонду в календарному на початок аналізованого періоду склала 57,53%, а на кінець – 60,91%, тобто збільшилась на 3,38 %.

Аналіз продуктивності праці в ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» наведено в табл. 4.

Дані розрахунків свідчать, що середньорічний виробіток на одного працівника ПВП у 2014 році склав 12,53 грн./чол., у 2015 році – збільшився на 3,12 грн./чол. і склав 238,34 грн./чол., у 2016 році даний показник збільшився ще на 2,89 грн./чол. і склав 18,54 грн./чол.

За 2014-2015 рр. середньорічний виробіток на одного робітника збільшився на 4,33 грн./чол.. При цьому середньогодинний виробіток одного робітника у 2014 році 12,58 чол.-год. Протягом 2015-2016 рр. відбувається зростання середньогодинного виробітку на одного робітника до 17,57 чол.-год.

У 2014 році відпрацьовано одним робітником 210 днів, у 2015 році – 216 днів, а у 2016 році – 223 днів.

Отже, на кінець аналізованого періоду відбувається скорочення чисельності працюючих та підвищення продуктивності праці на ПАТ «Херсонський Нафтопереробний завод».

Підвищення продуктивності праці – це складний процес, але він є необхідною передумовою забезпечення економічного розвитку підприємства, оскільки виступаючи джерелом збільшення обсягів виробництва продукції, приводить до скорочення затрат праці на виробництво продукції, а відтак – економії робочого часу; обумовлює

скорочення витрат на оплату праці в розрахунку на одиницю продукції; сприяє зниженню витрат на виробництво продукції тощо [1].

Таблиця 4

**Аналіз продуктивності праці в ПрАТ «Херсонський  
Нафтопереробний завод» у 2014-2016 рр.**

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік	Відхилення	
				2014-2015	2015-2016
Вихідні дані					
1. Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	2493	2692	2873	199	181
2. Середньоспискова чисельність ПВП, чол. всього, в т.ч.:	199	172	155	-27	-17
2.1 – робітники	121	108	94	-13	-14
3. Відпрацьовано всіма робітниками, тис. чол.-годин	198,20	181,96	163,50	-16,24	-18,46
Розрахункові дані					
4. Середньорічний виробіток на одного працівника ПВП, грн./чол.	12,53	15,65	18,54	3,12	2,89
5. Середньорічний виробіток на одного робітника, грн./чол.	20,60	24,93	30,56	4,33	5,63
6. Середньогодинний виробіток одного робітника, чол. - год.	12,58	14,79	17,57	2,21	2,78
7. Тривалість робочого дня, год.	7,80	7,80	7,80	-	-
8. Відпрацьовано одним робітником в рік, днів	210	216	223	6	7
9. Питома вага робітників в складі ПВП, %	60,80	62,80	60,65	2	-2,15

У той же час підвищення продуктивності праці є вираженням загального економічного закону, економічною необхідністю розвитку суспільства і має такі цілі: стратегічну – підвищення життєвого рівня населення; найближчу – підвищення ефективності діяльності галузей і підприємств, а також реальне зростання особистих доходів працівників [4].

Отже, підвищення продуктивності праці – це складний процес, який відображає одночасну дію багатьох взаємопов'язаних між собою факторів, вплив яких виявляється в процесі аналізу, що становить

важливу функцію управління. Основне завдання управління продуктивністю праці полягає саме в досягненні максимально можливого рівня її підвищення. Для досягнення цього на підприємстві слід розробляти та впроваджувати різні програми управління продуктивністю праці.

Для ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» однією з головних завдань є підвищення рівня продуктивності праці. Цим в основному займається плановий відділ, який розробляє ряд заходів що включають: модернізацію виробництва, впровадження автоматизованих систем управління, енергозберігаючих технологій, реконструкцію природоохоронних об'єктів.

Як показує досвід, в результаті реконструкції діючих технологічних установок досягається значний приріст потужностей, збільшується вихід цільової продукції, скорочуються втрати і матеріальні витрати.

Проект реконструкції та модернізації підприємства передбачає підвищення загальної ефективності роботи НПЗ, виробництво високоякісних: дизельного палива, яке відповідає вимогам норм Євро-5, реактивного палива, високооктанових бензинів; зниження виробництва паливного мазуту з високим вмістом сірки, поліпшення екологічної характеристики виробництва.

Проаналізувавши роботу нафтопереробних підприємств України на предмет виходу світлих нафтопродуктів і глибину переробки, прийнято рішення провести реконструкцію підприємства в дві стадії.

Впровадження першої стадії дозволить Херсонському нафтопереробному заводу через три роки випускати продукцію, конкурентоспроможну на ринку України відповідно до стандарту Євро-5, маючи при цьому високий відсоток виходу товарних світлих нафтопродуктів і глибину переробки нафти в порівнянні з іншими підприємствами.

Стадія 1: реконструкція АВТ-2 для переробки нафти типу Urals; реконструкція риформінгу; реконструкція установки сповільненого коксування (УЗК); реконструкція установки БУ-2; нова установка ізомеризації бензину; нова установка гідроочищення гасової і дизельної фракцій; нова система регенерації Аміновен розчину і виробництво сірки; нові установки відпарки кислих стоків; відповідні резервуарні парки, а також реконструкція ОЗХ.

Стадія 2: нова установка гідрокрекінгу з конверсією 95%; нові установки з виробництва водню; друга черга установки виробництва сірки.



Якість нафтових запасів компанії невелика: родовища характеризуються високим ступенем виснаженості, обводнення і підвищеним вмістом сірки.

Все вищесказане дає змогу запропонувати будівництво додаткової технологічної лінії установки виробництва елементарної сірки на базі ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод».

Будівництво нової УПС дозволить: утилізувати весь сірководовмісткий газ; знизити негативний вплив від виробничої діяльності на навколишнє

середовище; забезпечити відповідність екологічним вимогам щодо викидів шкідливих речовин в атмосферу.

Для оцінки ефективності аналізованого інвестиційного проекту з використанням змішаного фінансування за рахунок власних джерел і застосування лізингу буде проводитися з урахуванням таких умов:

- горизонт розрахунку – 2 роки, крок розрахунку – рік;
- момент початку реалізації проекту – 1 квітня 2018 р.;
- грошові потоки проекту беруться в базисних цінах;
- ліквідаційна вартість проекту становить 50% від залишкової вартості обладнання до кінця терміну реалізації проекту;
- необхідна норма прибутковості інвестицій становить 21%;
- грошові потоки дисконтуються за ставкою (Еск), скоригованої на інфляцію і рівень ризику – 26%.

За умови запропонованих змін в роботі підприємства, доцільно провести розрахунок ефективності на плановий період. Фінансово-економічна модель проекту створення логістичного центру наведена в табл. 5.

Таблиця 5

**Фінансово-економічна модель проекту будівництва додаткової технологічної лінії установки виробництва елементарної сірки, грн.**

Показники	2019 рік	2020 рік
1.Амортизація	248810	248810
2.Виручка від наданих послуг (без ПДВ)	3378651,20	3483340
3.Собівартість реалізованих послуг	2040242	2090004
4.Валовий прибуток	1338409,20	1393336
5.Податок на прибуток	240913,66	250800,48
6.Чистий прибуток	1097495,54	1142535,52

Дані розрахунків свідчать про отримання позитивного фінансового результату від будівництва додаткової технологічної лінії установки

виробництва елементарної сірки і на кінець проектного періоду чистий прибуток складе 1 142,54 тис. грн.

Економічна ефективність проекту створення логістичного центру наведена в табл. 6.

Таблиця 6

**Економічний ефект від впровадження розроблених заходів на ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод»**

Показники	2019 рік	2020 рік
Чистий дохід від наданих послуг, грн..	3378651,20	3483340
Фонд оплати праці, грн.	15947280	21192840
Середньоспискова чисельність ПВП, чол.	207	211
Продуктивність праці, тис. грн./чол.	16321,99	16508,72

Успішна реалізація даного проекту створює сприятливі перспективи для зміцнення позицій підприємства на ринку за основними показниками, отримання і збільшення в подальшому обсягів чистого доходу з 2873 тис.грн. до 3483,34 тис.грн., чисельності працюючих з 155 до 211, та продуктивності праці з 18,54 тис.грн./чол. до 165,09 тис.грн./чол..

Таким чином, даний проект є комерційно привабливим для ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» і забезпечує підвищення ефективності його діяльності та продуктивності праці.

На основі вищенаведеного матеріалу можна зробити наступні висновки:

1. Продуктивність має розглядається як загальний показник, що характеризує ефективність використання ресурсів для виробництва продукції, а продуктивність праці як узагальнюючий показник ефективності трудової діяльності працівників.

2. На кінець аналізованого періоду відбувається скорочення чисельності працюючих зі 199 до 155 та підвищення продуктивності праці на ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод». Ефективний фонд збільшився на 54,6 год. від попереднього року, за рахунок більшої кількості відпрацьованих днів. Також відбувається зростання середньорічного виробітку на одного робітника з 20,6 грн/люд. до 30,56 грн/люд. та середньогодинного виробітку одного робітника з 12,58 до 17,57 люд.-год.

3. Підвищення продуктивності праці – це складний процес, який відображає одночасну дію багатьох взаємопов'язаних між собою факторів, вплив яких виявляється в процесі аналізу, що становить важливу функцію управління. Основне завдання управління продуктивністю праці полягає

саме в досягненні максимально можливого рівня її підвищення. Для досягнення цього на підприємстві слід розробляти та впроваджувати різні програми управління продуктивністю праці.

4. Для ПрАТ «Херсонський Нафтопереробний завод» однією з головних завдань є підвищення рівня продуктивності праці. Цим в основному займається плановий відділ, який розробляє ряд заходів: технічне переозброєння, модернізацію, автоматизацію та ін.

#### Список використаних джерел до п.3.9

1. Богиня Д.П. Фактори і резерви підвищення продуктивності праці [Електронний ресурс] / Д.П. Богиня. — Режим доступу: <http://library.if.ua/book/40/2690.html>.
2. Гетьман О.О. Продуктивність праці: поняття і види [Електронний ресурс] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. — Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/14051003/ekonomika/produktivinst\\_pratsi\\_ponyattya\\_vidi](http://pidruchniki.ws/14051003/ekonomika/produktivinst_pratsi_ponyattya_vidi).
3. Єлець О.П. Продуктивність праці: роль, сутність та чинники / О.П. Єлець, М.О. Глазкова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/1365/123.pdf?sequence=1> 2011
4. Завіновська Г.Т. Економіка праці : навч. посіб. / Г.Т. Завіновська. — [3-тє вид., без змін]. — К. : КНЕУ, 2007. — 304 с.
5. Коческова А.И. Основны управления персоналом / А.И. Коческова. — М. : ТЕИС, 2000. — 256 с.
6. Семикіна М.В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання [Електронний ресурс] / М.В. Семикіна. — Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_17\\_ekon/stat\\_17/70.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/70.pdf).
7. Херсонський нафтопереробний завод [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://kor.ks.ua/about.html>

### **3.10. Особливості впровадження маркетингового та логістичного управління в практику роботи вітчизняних сімейних фермерських господарств**

Україна має всі потенційні можливості для розвитку аграрної галузі, головними завданнями якої є забезпечення внутрішньої потреби держави високоякісною, доступною за ціною вітчизняною продукцією, та вихід з такою продукцією на світові ринки. З метою якнайкращого і швидкого вирішення цих завдань в умовах посилення глобалізаційних процесів наша держава змушена досить інтенсивно здійснювати

реформування аграрного сектору економіки. У першу чергу це стосується малих і середніх форм господарювання, адже на сьогодні до 30 % таких зареєстрованих фірм економічно не функціонує, тобто – це або «мертвонароджені діти» економіки (фірми, які не здійснили жодної господарської операції), або фірми, які стали економічно неможливими [1]. На жаль, серед других є фермерські господарства (далі – ФГ), що мають в обробітку земельні ділянки площею до 100 га (75 % із загальної кількості діючих ФГ). Не кращим є економічний стан і великої кількості особистих селянських господарств (далі – ОСГ), що є основною малою формою господарювання на селі, хоча в них громадянами виробляється 43 % валової продукції сільського господарства. Однак, важливим є факт, що невеликі за розмірами землеволодіння ФГ та ОСГ наразі задіяні у виробництві найбільш трудомістких та найменш рентабельних галузей і забезпечують значну частку у виробництві окремих видів продукції, що не можна назвати експорт-орієнтованою: картоплі, овочів відкритого та закритого ґрунту, продовольчих баштанних культур, плодово-ягідних культур, молока, вовни, м'яса ВРХ, свиней та овець. Тобто ці господарства здійснюють не менший вклад у забезпечення продовольчої безпеки нашої держави, ніж усі інші форми господарювання на селі, а значить – потребують посиленої уваги науковців, місцевих органів влади, держави. Тож вітчизняні реформатори аграрної сфери вирішили скористатися досвідом розвинених країн і пішли шляхом створення і розвитку нових для України економічних структур - сімейних фермерських господарств (далі сімейне ФГ). Зауважимо, в нашій державі до березня 2016 року навіть саме поняття «сімейне фермерське господарство» не було узаконеним. Громадяни України отримали право реалізувати мрію про сімейне фермерство лише з травня 2016 року.

Причин економічної неідеальності, неконкурентоспроможності, нестабільності значної кількості невеликих ФГ та ОСГ, що в переважній більшості є потенційними сімейними ФГ, як і новостворених сімейних ФГ зі статусом та без статусу юридичної особи, дуже багато, проте до переліку основних, як свідчать світовий та національний досвіди господарювання, беззаперечно належить незнання їх керівниками основ маркетингового та логістичного управління і, як наслідок, несприйняття ними нових технологій управління, побудованих на використанні принципів маркетингу та логістики, неспроможність розробити і застосувати на практиці дієву систему засобів маркетингу, неналежне забезпечення просування виробленої продукції на ринок, а також логістики транспортування, зберігання матеріальних ресурсів і виробленої продукції.

Різні питання зі сфери маркетингового та логістичного управління вивчали багато зарубіжних та українських вчених. Маркетингові проблеми цікавили Г. Армстронга, Ф. Котлера, Р. Питера Диксона, А.В. Войчак, Л.В. Балабанову та інших. В їх працях розкривається сутність маркетингового управління та його основних елементів та відображується загальна модель маркетингового управління [7, 8, 9, 10]. Проблеми логістичного управління досліджували: Келлі Дж., Сток Дж. Р., Ламберт Д., Ліндерс М., Тридід О., Крикавський Є., Величко О., Бойко Є., Баскін А., Варданян Г., Смірнов І., Гаджинський А., Чухрай Н.. Зокрема, засади логістичної концепції управління висвітлено у роботах Курдицького С., Бондарчук В., Алколей Дж., Луїс Р., Молдован Л., Кальченко А., Гудзь П., Рудюк Л., Васюк І., Кабанець І., Фролової Л., Тяпухіна А. та ін.. На думку Бойко Є.О., особливої актуальності ця концепція «набуває в період кризи, коли підприємства повинні організувати свою діяльність так, щоб мінімізувати витрати, пов'язані з рухом та зберіганням товарно-матеріальних цінностей від первинного джерела до кінцевого споживача» [2]. Саме така ситуація спостерігається наразі в Україні.

За узагальнюючою думкою науковців, маркетингове управління - це аналіз, планування, втілення в життя та контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети підприємства (отримання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку, проникнення на ринок тощо). При цьому система таких заходів містить маркетингову політику стосовно продукту підприємства, ціноутворення, комунікацій та розподілення. Вивчаючи питання сутності маркетингового управління, слід звернути увагу на те, що його концептуальна основа може бути різною. Адже ринки, на яких працює підприємство, можуть бути різні за своїм станом. А звідси, виходячи із принципу необхідної достатності, може бути різною і «потужність» комплексу маркетингових заходів. Маркетинг, який пов'язаний з продукцією сільськогосподарських виробників, як зазначають науковці, набагато складніший від інших видів маркетингу: ця складність зумовлена різноманітністю методів і способів його здійснення [11, с. 75; 12, с. 126; 13, с. 92; 14, с. 184]. Застосування різноманітності таких методів пояснюється великою кількістю і різноманітністю виробленої продукції, її цілеспрямованістю й значимістю для кінцевого споживача. Специфічною особливістю агромаркетингу в Україні є те, що його функції у формуваннях малого агробізнесу виконують, як правило, не підготовлені до цього фахівці, а самі підприємці.

Система маркетингу агробізнесу, включаючи виробництво, перероблення і доведення продукту до кінцевого споживача, має особливість нерівномірності, нерівнозначності і різного рівня здійснення маркетингової діяльності. А недостатній рівень маркетингового забезпечення лише в одній ланці цього ланцюга приводить до незадовільного маркетингу. Це знижує ефективність агробізнесу в цілому.

Так, сільськогосподарському підприємцю важко своєчасно реагувати на перспективу зміни попиту споживачів на етапі розроблення виробничої програми бізнес-плану. А виробничий процес у сільському господарстві обмежується декількома місяцями, а то й роками (відгодівля худоби). Важко фермеру підвищити конкурентоспроможність продукції вже налагодженого виробництва порівняно з вітчизняними або зарубіжними конкурентами, які вийшли з новим товаром у відповідний сегмент ринку.

Система агромаркетингу відрізняється від систем інших видів маркетингу більш високою відчутністю, сприятливістю, адаптивністю, самоорганізацією та самоуправлінням. Така особливість агромаркетингу пояснюється тим, що по-перше, попит споживача має палітру детермінованих і стохастичних потреб, запитів, інтересів, тому система агромаркетингу повинна обов'язково задовольнити первинні потреби і гнучко реагувати на некеровані запити та інтереси; по-друге, існує гостра конкуренція на ринку сільськогосподарської продукції з причини ідентичності товарів; по-третє, виробництво багатьох видів сільськогосподарської продукції залежить від умов погоди, отже, необхідна самоорганізація системи агромаркетингу, від рівня і швидкості адаптивності якої залежить результативність агробізнесу; по-четверте, система агромаркетингу повинна швидше адаптуватися до державних та інших директивних рішень, які відображають різноманітність конкурентних організаційно-правових норм.

Більш низький рівень науки і мистецтва агромаркетингової діяльності порівняно з іншими видами маркетингу зумовлений насамперед тим, що: виробники мають справу з продуктами повсякденного попиту, та ще й на дефіцитному ринку, тому виробники сільськогосподарської продукції приділяли недостатньо уваги агромаркетингу, внаслідок чого в них немає досвіду в цій діяльності; ще й досі не сформована наука про агромаркетинг і, отже, немає науково-обґрунтованих рекомендацій щодо його здійснення, що й ускладнює процес маркетингової діяльності в сфері агробізнесу, і особливо фермерських господарств.

Пошук інноваційних моделей управління є важливою умовою досягнення стійкої конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Незважаючи на значну кількість наукових праць з проблем маркетингового та логістичного управління, їх стан на підприємствах України знаходиться на початковому етапі свого розвитку. Що вже казати про сімейне фермерство, яке в нашій державі тільки починає розвиватися, а передумови його становлення дуже відрізняються від тих, що мали місце в країнах Західної Європи. Це обумовлює необхідність ще більш поглибленого вивчення та акцентування уваги на необхідності вдосконалення управління вітчизняними новоствореними сімейними ФГ та господарствами, що потенційно можуть набути такого статусу, адекватного умовам сьогодення, за рахунок застосування знань особливостей маркетингового та логістичного управління ними з метою досягнення сталих конкурентних позицій.

Мета дослідження полягає у визначенні сутності, особливостей маркетингового та логістичного управління вітчизняними новоствореними сімейними ФГ, невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ, та у розробці рекомендацій щодо особливостей впровадження такого управління в практику роботи цих господарств з метою досягнення ними сталих конкурентних позицій.

До переліку завдань дослідження входили такі: розкрити сутність та обґрунтувати теоретичні засади маркетингового та логістичного управління сімейними ФГ; визначити особливості маркетингового та логістичного управління вітчизняними новоствореними сімейними ФГ, а також невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ; визначити проблеми та особливості впровадження маркетингового та логістичного управління в практику роботи досліджуваних господарств; розробити рекомендації методологічного та практичного спрямування щодо удосконалення управління вітчизняними новоствореними та потенційними (невеликими діючими ФГ і товарними ОСГ) сімейними ФГ, на основі застосування маркетингового та логістичного управління з метою досягнення ними сталих конкурентних позицій.

Світовий досвід господарювання свідчить, що популярною практикою підвищення конкурентоспроможності будь-яких підприємств є управління на основі принципів маркетингу та логістики, застосування маркетингового та логістичного підходу до управління. Не є виключенням і вітчизняні новостворені сімейні ФГ, а також невеликі ФГ і товарні ОСГ як потенційні сімейні ФГ. Адже маркетинг та логістика в будь-якому бізнесі, підприємстві є важливою складовою механізму підтримання та підвищення конкурентоспроможності підприємств, господарств, а в умовах кризового періоду можуть бути дієвим інструментом їх виживання на ринку. Маркетинг вчить визначати

потреби ринку та якнайкраще їх задовольняти (не лише відносно виробництва якісного товару, а й стосовно зручності його придбання, обслуговування тощо), а логістика - організувати у рамках єдиного потокового процесу переміщення матеріалів та інформації вздовж всього ланцюга від виробника до споживача.

У науковій літературі зустрічається велика кількість визначень понять «маркетингове управління». Однак, здебільшого його визначають як управління маркетинговою діяльністю, організований процес реалізації опрацьованих планів і інших маркетингових концепцій в реальних умовах діяльності підприємства [3], систему внутрішньо-фірмового управління, яка спрямована на виявлення та врахування попиту та вимог ринку для більш обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на створення конкурентоспроможних видів продукції у завчасно встановлених обсягах та відповідно до визначених техніко-економічних характеристик [4]. Аналіз існуючих підходів до визначення поняття «маркетингове управління» дозволив нам надати узагальнене визначення поняття «маркетингове управління сімейним ФГ».

Маркетингове управління сімейним ФГ – це поєднання в практиці сімейного фермерства основних управлінських функцій зі специфічною управлінською діяльністю, спрямованою на забезпечення високих прибутків та ритмічності у роботі господарства за рахунок встановлення і освоєння цільових ринків, визначення обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності на створення конкурентоспроможних видів продукції у заздалегідь встановлених обсягах та відповідно до визначених характеристик на основі своєчасного виявлення змін попиту і врахування його структури, вимог ринку до продукту, його техніко-економічних характеристик, кількості та термінів доставки.

Відмінність маркетингового управління вітчизняними невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ, а також новоствореними сімейними ФГ та їх об'єднаннями від традиційного управління діючими малими формами господарювання на селі полягає в тому, що воно як за стратегічними, так і за тактичними цілями і завданнями повинно бути пов'язане з логістикою, виробництвом, інвестиціями, інноваціями, фінансами, інформацією, персоналом, якщо такий є тощо.

Невід'ємним елементом ефективної підприємницької діяльності фермера, сімейного фермера чи власника ОСГ виступає розуміння та використання ним принципів маркетингового підходу в управлінні власним господарством. Необхідність маркетингового управління такими господарствами обумовлена тим, що в умовах структурної



перебудови економіки України і становлення сімейного фермерства, коли вітчизняний ринок продовольства перенасичується окремими видами товарів, селянам вкрай важливо оволодівати методами конкурентної боротьби, формувати конкурентні переваги своїх господарств. Маркетингові дослідження дадуть змогу прогнозувати попит, виявляти пріоритетні галузі та сфери діяльності, формувати дієву цінову політику, створювати відповідну основу для формування інвестиційної політики, що в умовах нестачі фінансових ресурсів для селян вкрай важливо. Це означає, що селяни зможуть випускати в своїх ФГ, ОСГ та сімейних ФГ таку продукцію, якій завчасно забезпечено збут і отримання господарством запланованого рівня рентабельності та маси прибутку. В цілому застосування маркетингового підходу в управлінні існуючими і потенційними сімейними ФГ сприятиме забезпеченню їх конкурентоспроможності, досягнення ними сталих конкурентних позицій як можливостей підтримувати досягнуті конкурентні позиції «у конкурентному полі, забезпечувати стабільний рівень розвитку та ефективно адаптуватися до змін факторів зовнішнього середовища» [5, с. 37], адаптації до постійних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку, стабільності умов господарювання.

Слід наголосити, що значимість та складність комплексного залучення інтеграційних і адаптивних властивостей маркетингу у сферу управління існуючим чи потенційним сімейним ФГ визначається досягненням відповідного рівня професіоналізму виробника в організації та реалізації процесів щодо створення споживчої вартості ринкової продукції.

Отже, на рівень професіоналізму майбутніх сімейних фермерів, як і на досягнення ними успіху, впливає багато чинників і серед них важливе місце посідає знання і застосування управлінських технологій, заснованих на принципах маркетингу. Не викликає сумніву факт, що існує ряд проблем, які заважають ефективному впровадженню маркетингового управління в практику роботи потенційних сімейних ФГ, а саме невеликих ФГ і ОСГ.

Кожна людина розуміє успіх по своєму. І у кожного є власні обмеження, які заважають його досягненню. Здолати їх селяни можуть завдяки самовизначенню, оптимальному і ефективному використанню особистих ресурсів і власних можливостей, умінням перемагати у боротьбі з зовнішніми обставинами, долати перепони, які виникають як на роботі, так і в особистому житті, а також завдяки послідовному і цілеспрямованому застосуванню випробуваних та інноваційних методів управління (у т.ч. маркетингового) та будь-якої іншої роботи у щоденній практиці.

Для того, щоб життєвий успіх не був лише мрією для селян, їм необхідно підвищувати кваліфікацію, наприклад на відповідних курсах, спеціальних тренінгах, де значна кількість часу буде відводитися на формування системи знань та вмінь у сфері управління, серед яких значну частку мають становити знання та вміння зі сфери маркетингового управління. Мова йде, насамперед, про формування маркетингових умінь використовувати систему засобів маркетингу, а саме застосовувати прийоми та методи планування продукції, визначення цін, використання товарних знаків, виробничих марок, фірмової упаковки, розподілу, встановлення особистих контактів, рекламування, стимулювання збуту, поліпшення обслуговування клієнтів, аналізу маркетингової діяльності та ін.

На сьогодні вкрай важливо організувати підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів шляхом надання інформаційно-консультаційної допомоги сімейним фермерським господарствам з боку дорадчих сільськогосподарських служб з питань досягнень науки в області органічних технологій виробництва продукції, з питань ринку збуту продукції, виходу на зовнішні ринки органічної продукції, охорони рослин, компонування різних видів правильних сівозмін, агротехніки та дотримання системи органічного удобрення, ефективного ведення господарства тощо; сприяти набуттю знань та формуванню навичок з маркетингового управління та ефективного використання маркетингового інструментарію в діяльності виробника щодо просування вироблених ними товарів до споживача.

Україна має всі потенційні можливості для розвитку аграрної галузі, тому головним завданням має бути не лише забезпечення внутрішньої потреби держави високоякісною, доступною за ціною вітчизняною продукцією, а й вихід з такою продукцією на світові ринки. Градус конкуренції стає все вищим. Майбутнім українським сімейним фермерам доведеться не солодко. Тому в умовах загострення конкурентної боротьби стратегія розвитку аграрної галузі має включати: оцінку потенціалу виробництва сімейного фермерства й аналітичне обґрунтування резервів його поліпшення, створення ефективної мережі заготівлі та збуту продукції сімейних ФГ з урахуванням потреб споживачів. Маркетингові дослідження є тим інструментом, що дозволяє вивчити смаки і уподобання споживачів, визначити фактори, які впливають на їх поведінку під час купівлі товару та надасть змогу визначити напрямки досягнення конкурентних переваг сімейних ФГ як товаровиробників, дозволить скласти прогноз, внести корективи в політику продажу, оптимізувати вироблений асортимент.

Клієнт-орієнтований підхід є визначальним фактором для завоювання сімейними ФГ як виробниками продовольчої продукції високих конкурентних позицій, що актуалізує необхідність проведення систематичних маркетингових досліджень споживчих уподобань з метою досягнення максимального рівня задоволеності покупців. Дослідження споживачів дозволяє визначити і дослідити весь комплекс стимулюючих факторів, якими керуються покупці при виборі товарів та послуг. Аналізу піддається мотивація поведінки споживачів на ринку і фактори, які її визначають. Дослідження споживачів передбачає вивчення структури споживання, забезпеченості споживачів товарами, тенденції споживчого попиту, аналіз процесів і умов задоволення основних вимог клієнтів. Аналіз споживачів має ґрунтуватися на складанні профілю тих, хто купуватиме товар, вироблений сімейними ФГ чи їх об'єднаннями. Це дозволить визначати, який продукт у найбільшій мірі буде прийматися клієнтами, на який обсяг продажу можна розраховувати, в якій мірі покупці віддадуть перевагу продукції саме сімейних ФГ, чи конкретного сімейного ФГ, наскільки можна розширити коло потенційних покупців, що чекає продукцію в майбутньому тощо.

При побудові профілю споживачів сімейних ФГ слід враховувати наступні характеристики: географічне місце розташування споживача; його демографічні характеристики (вік, освіта, сфера діяльності); соціально-психологічні характеристики споживача, що відображають його стан в суспільстві, стиль поведінки, смаки; ставлення споживача до продукту (чому він купує цю продукцію, як він її оцінює тощо). Вивчаючи споживачів, сімейний фермер чи кооператив, членами якого є сімейні фермери, як виробники мають визначати для себе силу своїх позицій в процесі торгу. Якщо покупець має обмежену можливість у виборі продавця потрібного йому товару, то його сила торгуватися буде істотно послаблена. Якщо навпаки, то продавець (фермер) повинен буде шукати заміну цього покупця іншим, який мав би менше можливостей у виборі продавця.

Торгівельна сила споживача залежить також від того, наскільки важлива для нього якість продукції, яку він споживає. При визначенні торгівельної сили покупця, в процесі аналізу сімейному фермеру слід буде враховувати: співвідношення ступеня залежності споживача від продавця зі ступенем залежності продавця від споживача; обсяг закупівель, що здійснює клієнт; рівень інформованості покупця; наявність продуктів-замінників; вартість для покупця переходу до іншого продавця; чутливість клієнта до ціни, що залежить від загальної

вартості здійснюваних ним закупівель, його орієнтації на певну торгову марку, наявності певних вимог до якості товару, його прибутку, системи стимулювання і відповідальності осіб, що приймають рішення про купівлю; споживчі запити та уподобання.

Не менш важливе значення для зростання конкурентних позицій сімейного фермерства має бренд-маркетинг. Як доводить практика, вдало розроблена торгівельна марка продукту дозволяє збільшити продажі протягом конкретних короткострокових періодів на 10-12 %. Брендінг окремого сімейного ФГ чи об'єднання цих господарств можна розглядати як комплекс маркетингових заходів з вибору, формування і послідовного просування системи раціональних, функціональних і емоційних атрибутів господарства чи їх об'єднань, товару або послуги, об'єднаних товарним знаком, на його цільовий ринок, які є для цільового споживача значущими і відповідають його потребам або споживчим очікуванням найкращим чином. Механізм розробки бренда включає: стратегічне планування, проведення досліджень, розробку платформи бренда, розробку ідентичності бренда, розробку креативної стратегії бренда, розробку медіа-стратегії, просування і моніторинг бренда.

Виробникам сільськогосподарської продукції, в тому числі й майбутнім сімейним фермерам, вже зараз слід переоцінити значимість маркетингових процесів, а особливо – усвідомити необхідність професійного підходу до розробки та ринкового позиціонування власних торгових марок. У цьому контексті брендінг допомагає покупцю швидше вибрати товар і прийняти рішення про його купівлю. Об'єктами брендінгу є особи, підсвідомість і почуття. Слід враховувати, що на сьогодні продовольчий ринок перейшов зі стану «інтересу до брендінгу» в фазу «брендінгу інтересів», що виражається в послідовності створення, позиціонування та просування бренда на ринку, щодо конструктивних підходів та практичних методів укріплення позицій тієї чи іншої компанії на ринку, підвищення зацікавленості та привернення уваги покупців до продукції без величезних затрат на рекламу і стимулювання продажів. Серед таких підходів досить успішним для майбутніх сімейних фермерів може стати перепозиціонування до сучасних ринкових стандартів старих, набутих в минулому, технологічних чи маркетингових переваг: досвід особливостей виробництва (нехай раніше господарство й мало статус ОСГ чи звичайне ФГ), традиційні рецептури, екологічна ретро-упаковка тощо.

Своєрідним трендом наразі стала активна інтеграція брендів в соціальні мережі. Віртуальні майданчики для споживчих брендів представляють великі можливості, особливо враховуючи стрімке

зростання числа залучених в соціальні медіа українців. Тут головна перевага - постійна комунікація з аудиторією, а не тільки під час рекламних кампаній. Говорити про вплив соціальних мереж на реальні покупки, виключаючи спеціальні промо-акції, поки складно. Однак соціальні мережі допомагають відбудовувати імідж серед аудиторії, яка вже через кілька років буде головною «купівельною» силою країни, а тому маркетологи вже зараз не шкодують грошей на віртуальні представництва, часто вкладаючи їх буквально наосліп.

Сучасний процес «брендингу інтересів», тобто процес створення такого бренду, за який покупці будуть готові платити завжди – це безперервний, комплексний та динамічний процес цілісного управління продуктом. В основі будь якого успішного бренду лежить довга історія беззаперечних переваг, які за час існування фірми лише примножуються, але аж ніяк не зникають. Саме за них покупець платить так звану «премію» виробнику, яка забезпечує утримання стабільних позицій та позитивного іміджу виробника на ринку.

Особливої уваги потребують питання, пов'язані з процесом управління брендом у різні періоди розвитку. Так, на стадії запуску і розвитку ключове завдання бренда – залучити нових споживачів, якими є жителі та гості регіону. Саме на цьому етапі необхідно активно підвищувати впізнаваність бренда і стимулювати пробне впізнавання бренда, перемикаючи увагу споживачів на новий бренд. На етапі зрілості бренда потрібно підвищувати частоту впізнавання. На етапі спаду життєвого циклу бренда критично важливо утримати споживачів, щоб вони не переключалися на конкурентні бренди. Знаючи стадію життєвого циклу бренда і, відповідно, ключове завдання взаємодії бренда зі споживачами, сімейний фермер зможе скласти так звану карту поведінки через сприйняття. Ця карта дає змогу підсумувати отримані знання про споживачів та їх поведінку щодо бренда виробника. Запропонований механізм брендингу дає можливість створити зрозуміло оцінювану систему просування продукції з досягнення продуманих цілей.

Беручи до уваги тенденції, які характеризують та систематизують комплекс ринкових переваг виробника продовольчої продукції, можна сформулювати основні рекомендації щодо досягнення успіху окремими сімейними ФГ або їх об'єднаннями на ринку продовольства: виробництво якісної продовольчої продукції; впровадження інноваційних технологій виробництва; створення «особливого продукту», коли за допомогою покращення або розробки власних унікальних або оригінальних рецептур, що ґрунтуються на натуральних інгредієнтах,

сімейний фермер може створити продукт, який буде не схожий на інші, і водночас враховувати всі потреби та вподобання споживачів; створення оригінальної торгової марки; оптимізація асортименту з орієнтацією на цільовий сегмент ринку за переважанням в товарному портфелі органічних продуктів; пошук відповідних торговій марці і в той же час оригінальних, креативних або навіть унікальних пакувальних рішень з метою впізнавання продукту покупцями певної вікової групи, в певному регіоні як то кажуть «з першого погляду» і його максимально позитивного сприйняття; використання естетичної, екологічної за своїм складом, функціональної за призначенням упаковки сучасного формату; здійснення позиціонування товару для виділених сегментів ринку за якістю товару, за співвідношенням «ціна–якість» та «за іміджем»; спрощення і забезпечення доступності торгових каналів просування продукції виробленої сімейними ФГ на високо насиченому ринку, тобто забезпечення «зручності покупки продукту», що дозволяє споживачу зрозуміти, що виробник дбає про його добробут, оскільки вартісні затрати на процес покупки знижуються, і однозначно віддати перевагу саме цьому бренду. Важливими маркетинговими інструментами при цьому можуть бути і продаж продукції в фірмових спеціалізованих магазинах, які слід позиціонувати як іміджеві, і через широку мережу супермаркетів, з якими слід заздалегідь встановити партнерські стосунки та в якості стимулюючих заходів для споживача проводити в них дегустацію продукції, і власний цілодобовий інтернет-магазин, і доставка продукту до дверей замовника, і використання послуг спеціальних служб доставки; налагодження ефективної системи мерчандайзингу та раціональної реклами, заснованої на мотивах здоров'я, безпеки, уникнення відповідальності.

Лише маркетинг-мікс із заходів по забезпеченню якості та унікальності продукту, зручності та доступності покупки, оригінальної торгової марки, екологічності, естетичності та функціонального формату упаковки здатен підвищити попит на продукт в 5-7 разів потягом 1-2 років.

Логістичне управління, здебільшого, розглядають як менеджмент в логістичних системах на засадах теорії / принципів логістики (Є. Крикавський, Н.У. Гюлев [15, 16]); як цілеспрямований вплив на логістичні потоки (Б. Паласюк [17]); як процес приведення інфраструктури підприємства до стану рівноваги або досягнення цілей з ефективного забезпечення та обслуговування логістичних процесів та операцій на підприємстві / формулювання стратегії, планування, управління і контролю за переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формуванням

інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) з метою найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта (І.В. Струтинська, С.В. Мочерний [18, 19]).

Аналіз існуючих підходів до визначення понять «логістичне управління» дозволив нам надати узагальнене визначення поняття «логістичне управління сімейним ФГ».

Логістичне управління сімейним ФГ - це поєднання в практиці сімейного фермерства основних управлінських функцій та логістичних активностей з метою реалізації й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників підприємницьких процесів через найбільш ефективне використання ресурсів в існуючих на даний момент умовах господарювання і досягнення цілей сформованої мікрологістичної системи.

Відмінність логістичного управління вітчизняними невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ, а також новоствореними сімейними ФГ та їх об'єднаннями від традиційного управління діючими основними малими формами господарювання на селі полягає в тому, що воно, як за стратегічними, так і за тактичними цілями і завданнями, повинно бути пов'язане з управлінням маркетингом, виробництвом, інвестиціями, інноваціями, фінансами, інформацією, персоналом, якщо такий є тощо, тобто з усіма функціональними галузями управління господарством.

Особливістю логістичного управління вітчизняними сімейними ФГ, їх об'єднаннями та господарствами, що в перспективі набудуть статусу сімейних ФГ, є те, що воно має здійснюватися в ході закупівель матеріальних ресурсів, виробництва і збуту готової продукції і повинно узгоджувати економічні інтереси всіх учасників підприємницьких ресурсів шляхом найбільш ефективного використання наявних ресурсів в даний період часу. І тут надзвичайно важливим є той факт, що наразі селяни ще не розглядають свої господарства як ланки тієї чи іншої логістичної системи і не розуміють їх ролі в забезпеченні руху логістичних потоків.

У цілому застосування логістичного підходу в управлінні існуючими і потенційними сімейними ФГ сприятиме забезпеченню їх конкурентоспроможності, досягнення ними сталих конкурентних позицій як можливостей підтримувати досягнуті конкурентні позиції «у конкурентному полі, забезпечувати стабільний рівень розвитку та ефективно адаптуватися до змін факторів зовнішнього середовища» [20, с. 37].

Слід наголосити, що значимість та складність комплексного залучення інтеграційних і адаптивних властивостей логістики у сферу

управління існуючим чи потенційним сімейним ФГ визначається досягненням відповідного рівня професіоналізму виробника в організації та реалізації процесів щодо створення споживчої вартості ринкової продукції.

Отже, на рівень професіоналізму майбутніх сімейних фермерів, як і на досягнення ними успіху, впливає багато чинників і серед них важливе місце посідає знання і застосування управлінських технологій, заснованих на принципах логістики. Тому не викликає сумніву факт, що існує ряд проблем, які заважають ефективному впровадженню логістичного управління в практику роботи потенційних сімейних ФГ, а саме невеликих ФГ і ОСГ.

Кожна людина розуміє успіх по своєму. В попередніх авторських дослідженнях [21, с. 69] за допомогою анкетування вивчалось питання щодо того, як розуміють життєвий успіх фермери – голови невеликих ФГ. Дослідження показало, що в основі їх мотиваційної сфери знаходиться прагнення особистості до поліпшення існуючих або отриманні унікальних результатів своєї діяльності, що зорієнтовані на досягнення певних цілей. У структурі цієї потреби – потреби в досягненні – є дві основні складові: прагнення до досягнення успіху і бажання уникнути невдачі. Респонденти розділилися в оцінці свого прагнення до успіху на дві групи. Переважна більшість з них (75%) оцінили його як середній, а 25% – як високий. Наразі ми провели таке ж анкетування серед власників товарних ОСГ і отримали невтішний результат: у 63 % респондентів актуалізувалася вторинна складова потреби в досягненні - бажання уникнути невдачі. Це сталося внаслідок несприятливого досвіду селян у веденні власного господарства.

Дослідження впливу на поведінку селян поєднання прагнення до успіху і певного рівня їх самооцінки, що передбачає оцінку особистістю самої себе, своїх можливостей, якостей, місця серед інших і залежить від різноманітних особистісних та соціальних чинників, дало цікаві результати. У групах фермерів та власників товарних ОСГ, що високо оцінюють власне прагнення до успіху, виділилося по дві підгрупи: з реалістичною та завищеною самооцінкою. Селяни з високою потребою в досягненні успіху та реалістичною самооцінкою виявляють реалістичність у постановці та виборі цілей, їм краще працювати в ситуаціях, які передбачають їх особисту відповідальність при досягненні мети. Селяни з високою потребою в досягненні успіху та завищеною самооцінкою, раз по раз ставлячи перед собою недосяжні цілі, з часом почали діяти інакше: тепер вони ставлять такі цілі, щоб точно вистачило сил їх досягти, а досягнувши їх - отримують задоволення, навіть якщо для



цього не потрібно було докладати значних зусиль. Це надає їм більше шансів задовольнити потребу в досягненні успіху, однак, не приносить справжнього успіху в їх підприємницькій діяльності.

У ході вивчення складових життєвого успіху селян встановлено, що: чоловіки найбільше прагнуть душевного спокою, пов'язаного з відсутністю матеріальних проблем, а жінки – моральної задоволеності особистим життям.

Більшість фермерів – голів невеликих ФГ та селян-власників товарних ОСГ, основною перешкодою в досягненні успіху назвали нестачу навичок розв'язування проблем. Основними способами вирішення проблем, які вони застосовують для того, щоб подолати основні перешкоди в досягненні успіху в роботі та особистому житті, 57 % жінок-фермерів та 81% чоловіків-фермерів назвали «подвоєння», тобто максимальне використання часу і можливостей. Схожий результат, але з точністю до навпаки, отримано й при опитуванні селян – власників товарних ОСГ: 88 % жінок і 61 % чоловіків. Однак, дослідження показало, що в дійсності більше 60 % респондентів не вміють раціонально використовувати свій час, 53 % не бажають здійснювати делегування повноважень. Крім того, респонденти вказують на відчуття нестачі вмінь методично й раціонально працювати над розв'язанням проблем, а це означає нестачу вмінь приймати якісні управлінські рішення та реалізовувати їх. Однак, для подолання цих обмежень вони навіть не намагаються застосувати наукові методи, обрати дієві способи, а це породжує нагромадження нерозв'язаних проблем, що з часом паралізує дії селянина як керівника свого власного господарства – чи то невеликого ФГ, чи ОСГ.

Здолати виявлені у ході дослідження обмеження, що заважають досягати успіху, селяни можуть завдяки: самовизначенню (самостійному вибору і встановленню власних цінностей, норм поведінки, з'ясуванню своїх потреб і можливостей, визначенню прийнятних для нас способів поведінки, а також критеріїв, за якими ми самі оцінюємо себе і свої досягнення); оптимальному і ефективному використанню особистих ресурсів (насамперед часу) і власних можливостей; послідовному і цілеспрямованому застосуванню випробуваних та інноваційних методів управління (у т.ч. логістичного) та будь-якої іншої роботи у щоденній практиці; умінням перемагати у боротьбі з зовнішніми обставинами, долати перепони, які виникають як на роботі, так і в особистому житті.

Для того, щоб життєвий успіх не був лише мрією для селян, їм необхідно підвищувати кваліфікацію, наприклад на відповідних курсах, спеціальних тренінгах, метою яких є формування системи знань та вмінь

з менеджменту, серед яких значну частку мають становити знання та вміння зі сфери логістичного управління. Мова йде, насамперед, про формування логістичних умінь розробляти та впроваджувати методики, процедури щодо ефективного управління потоковими процесами на всіх етапах їх життєвого циклу – від «вихідного джерела сировини і матеріалів» до кінцевого результату. Однак, важливо наголосити й на необхідності здійснення селянами самоменеджменту, у першу чергу, застосовувати тайм-менеджмент, виявляти і долати власні слабкості, організовувати особисту працю, економити ресурси, підтримувати власне здоров'я тощо.

Застосування логістичного управління як складової загального управління сімейним ФГ, ФГ чи ОСГ передбачає на практиці розробку та впровадження таких методик, процедур та рекомендацій щодо ефективного управління потоковими процесами на всіх етапах життєвого циклу, які спираються на принципи логістичного управління. Використання цих принципів дозволяє господарству найбільш оптимально реалізовувати свої цілі й завдання щодо задоволення потреб і вимог кожного споживача, і у процесі управління господарством має розпочинатися з встановлення певних універсальних правил, що відкривають перед ним нові можливості, і яких повинні дотримуватися всі члени господарства і його голова. Насамперед, це принцип ключової компетентності, згідно якого господарство чи група господарств розглядається як цілісна логістична система, що еволюціонує на основі взаємодії внутрішніх і зовнішніх ключових компетенцій. Цей принцип виражає таку важливу властивість господарства / групи господарств, як здатність визначити та реалізувати свої можливості з надання споживачам продукту, певних переваг і вигод, які перевершують можливості конкурентів. Разом з тим перспективною є й схема включення господарства / групи господарств у ту чи іншу логістичну мережу, коли вони формуються та функціонують у єдиному організаційно-технологічному та інформаційному середовищі за рахунок об'єднання ресурсів різних організацій у певному часовому проміжку. Розширені можливості та нові якості логістичних мереж дозволяють поєднувати і більш ефективно використовувати обмежені ресурси, які використовуються для досягнення ключових компетенцій, насамперед, здатності сформувати і утримати у певних часових перспективах конкурентні переваги при створенні споживчої цінності продуктової пропозиції.

Логістичне управління досліджуваними господарствами має ґрунтуватися і на інших основних принципах загального характеру:

принципі цілісності, згідно якого господарство / група господарств є цілісною логістичною системою; принципі системності, що передбачає формування потокового процесу; принципі науковості, який вимагає виконання розрахунків всіх параметрів траєкторій руху потокового процесу; принципі комплексності, що вказує на необхідність розвитку логістичної інфраструктури для здійснення поточкових процесів у конкретних умовах функціонування господарства; принципі конкретності як вимозі здійснення потокового процесу з найбільш оптимальними витратами всіх видів ресурсів господарства і чіткого визначення конкретного результату логістичного управління ним; принципі конструктивності, суть якого полягає у необхідності безперервного відслідковування всіх переміщень та трансформації об'єктів потокового процесу та оперативне коригування його параметричних характеристик; принципі надійності, який передбачає забезпечення безвідмовності та безпеки руху об'єктів потокового процесу; принципі гнучкості, який передбачає вироблення та вбудовування у логістичну систему механізмів, що дають можливість прогнозувати тенденції зміни стану зовнішнього середовища та відпрацьовувати адекватні їм дії; принципі варіантності, що вимагає створення резервних логістичних потужностей з метою забезпечення реалізації можливості адекватного реагування господарства на коливання споживчого попиту і т.д.

Важливо наголосити на тому, що рушійною силою логістичної активності господарства чи групи господарств на ринку є наявність чітко визначених і усвідомлених його головою, членами та його бізнес-партнерами кінцевих результатів такої діяльності. Формулювання конкретних цілей логістичного управління поточковими процесами для голови ФГ, ОСГ чи сімейного ФГ частото є проблемою. Для визначення цілей логістичного управління і перевірки їх на адекватність голови господарств можуть звернутися до відомої концепції SMART (Specific – Manageable – Achievable – Resourced -Time-bounded). І якщо на перевірку виявиться, що пропонується мета конкретна, керована, досяжна, забезпечена ресурсами і розумінням необхідності безумовного дотримання часових рамок виконання замовлення, а всі її складові зважені й приведені у відповідність одна одній, то її можна визначеною. Слід розуміти, що необхідно також визначити рівні декомпозиції цілей з їх деталізацією, формуючи так назване «дерево цілей», яке відображає систему цілей, реалізація яких забезпечує реалізацію місії господарства / групи господарств.

У практиці управління потенційними та новоствореними сімейними ФГ, а також їх об'єднаннями дієвими можуть бути такі поширені у світі логістичні системи й методи: KANBAN – японська система виробничої логістики; ABC, XYZ – методи управління запасами; CUMA – кооперативи зі спільного використання техніки, а також Material Requirements Planning - планування матеріальних потреб, Material Recourse Planning - планування матеріальних ресурсів, Distribution Requirements Planning - планування збутових потреб, Distribution Recourse Planning - планування збутових ресурсів, Logistics Recourse Planning - планування логістичних ресурсів, Just in Time - точно в строк, Continious Replenishment Management - менеджмент безперервного поповнення запасів, Efficient Consumer Response - ефективне обслуговування клієнта, Electronic data Interchange - електроний обмін даними (відповідно: MRP<sub>1</sub>, MRP<sub>2</sub>, MRP<sub>3</sub>, DRP<sub>1</sub>, DRP<sub>2</sub>, LRP, ЛТ, CRM, ECR, EDI).

Впровадження у практику управління досліджуваними господарствами логістичного управління дозволить забезпечити: високу конкурентоздатність їх продукції за рахунок оптимізації витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією товарів, скороченням запасів матеріальних ресурсів і готової продукції у сферах виробництва, постачання і збуту, скороченням тривалості виробничого циклу і циклу виконання замовлень клієнтів; прискорення оборотності обігового капіталу; максимальне задоволення потреб споживачів за рахунок глибокого розуміння їх вимог до якості продукції та сервісу, умов надання послуг; створення можливостей реконструювання процесів виконання замовлень з метою покращання показників систем постачання, виробництва та обслуговування; мінімізацію часу на формування, організацію логістичних бізнес-процесів, підвищення їх ефективності, впровадження гнучких автоматизованих і роботизованих виробництв, що дозволяють швидко переходити на випуск нових видів продукції, створення дистрибутивних каналів збуту тощо.

Підсумовуючи все сказане, ще раз наголосимо на важливості розвитку сімейного фермерства та інших малих форм господарювання на селі в Україні. Адже сподіватися на створення великих агроформувань з достатньою кількістю нових робочих місць для селян – нерозумно, оскільки однією з переваг сучасного великого виробництва є його низька потреба в людських ресурсах, а очікувати, що сільське населення знайде собі роботу в містах, теж марно, тому що забезпечити роботою потрібно буде одразу третину населення країни [22].

Успіх будь-якої форми господарювання в сучасних умовах залежить від того, наскільки оперативно вона здатна адаптуватися до змін ринкового середовища. Швидкість адаптації залежить від багатьох чинників. Однак, чи не найбільш важливим є вміння організації управлінського процесу на засадах і принципах маркетингу та логістики, адже саме вони є тими специфічними способами діяльності підприємців, що здійснюють свою діяльність на селі, які здатні забезпечити досягнення вітчизняними новоствореними сімейними ФГ, а також невеликими ФГ і товарними ОСГ як потенційними сімейними ФГ, сталих конкурентних позицій. Загальному зміцненню позицій вітчизняних новостворених та потенційних сімейних ФГ, їх об'єднань на внутрішньому ринку продовольства і підвищенню їх конкурентоспроможності на зовнішньому ринку сприятиме застосування в практиці роботи цих господарств маркетингового та логістичного управління, спрямованого на узгодження економічних інтересів всіх учасників підприємницьких ресурсів. Вирішальний вплив на успіх сімейних ФГ та їх об'єднань як виробників на продовольчому ринку матиме комплексний підхід до процесу «брендингу інтересів споживача» - успіх бренду залежить від таких факторів, як розуміння потреб споживачів, правильне позиціонування на ринку, цінність торгової марки для споживачів тощо. Необхідною умовою досягнення стійкого і тривалого ділового успіху сімейного фермерства в Україні є також активне пропагування якісної продукції виробленої вітчизняними сімейними ФГ, забезпечення стабільного попиту на неї. Серед сільського населення слід також активно пропагувати освіту та самоосвіту в площині управління власним господарством – сімейним ФГ, невеликим ФГ чи ОСГ, зокрема маркетингового та логістичного управління, самовдосконалення кожного селянина в площині самоменеджменту. Це дозволить виховати нових керівників малих форм господарювання на селі, життя і управлінська діяльність яких ґрунтуватиметься на національних моральних надбаннях, отриманих через релігію та історичну культуру, на сформованих традиціях точності, пунктуальності, на здатності до маркетингового, логістичного управління, управління своїм часом і часом членів сім'ї, на механізмі протидії суб'єктивній авральності, стихійності в роботі тощо.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі: генерування, пошук та реалізація сучасних ідей щодо створення нових і застосування існуючих засобів маркетингу в системі сімейного фермерства, створення життєздатних бренд-концепцій для сімейних ФГ та їх об'єднань, розробка інноваційних методів ефективного управління

потоківими процесами, частиною яких є сімейні ФГ, на всіх етапах їх життєвого циклу, розробка моделі керівника сімейного ФГ.

### Список використани джерел до п.3.10

1. Горьовий В.П. Управління фермерським господарством в умовах жорсткої конкуренції на ринку [Електронний ресурс] / В.П. Горьовий, С.В. Тимчук. - Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1075110761756/menedzhment/upravlinnya\\_fermerskim\\_gospodarstvom\\_umovah\\_zhorstkoyi\\_konkurenciyi\\_rinku#57](http://pidruchniki.com/1075110761756/menedzhment/upravlinnya_fermerskim_gospodarstvom_umovah_zhorstkoyi_konkurenciyi_rinku#57).
2. Бойко Є.О. Логістичне управління підприємством – запорука його конкурентоспроможності [Електронний ресурс] / Є.О. Бойко. - Режим доступу: [http://consult-center.com.ua/wpcontent/uploads/2014/02/%D0%91%D0%BE%D0%B9%D0%BA%D0%BE\\_%D0%95%D0%9E.pdf](http://consult-center.com.ua/wpcontent/uploads/2014/02/%D0%91%D0%BE%D0%B9%D0%BA%D0%BE_%D0%95%D0%9E.pdf).
3. Липчук В.В. Маркетинг : навчальний посібник [Електронний ресурс] / В.В. Липчук, Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль, Я.С. Янишин. - Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1488060350054/marketing/upravlinnya\\_marketingom](http://pidruchniki.com/1488060350054/marketing/upravlinnya_marketingom)
4. Маркетинг соціальних послуг [Електронний ресурс] / Під ред. В.Г. Воронкової. - Режим доступу: [http://pidruchniki.com/1584072059253/marketing/marketing\\_sotsialnih\\_poslug\\_](http://pidruchniki.com/1584072059253/marketing/marketing_sotsialnih_poslug_)
5. Василенко В.А. Аспекти формування конкурентних позицій підприємств в сучасних умовах / В.А. Василенко // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2014. – Вип. 47. – С. 36-40.
6. Осадчук І.В. Самоменеджмент і його роль у досягненні життєвого успіху студентами аграрного університету та фермерами / І.В. Осадчук, Ю.В. Сендецька // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»: 2016. – В. 17 Ч. 3. – С. 68 – 71 – 160с.
7. Армстронг Г. Маркетинг / Г. Армстронг, Ф. Котлер. - М.: ВД«Вільямс», 2001. — 608 с.
8. Диксон Р. Питер. Управление маркетингом / Р. Питер Диксон. - М. : Бинном», 1998.- 556 с.
9. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: Підручник / А.В. Войчак. - К.: КНЕУ, 1998. - 268 с.
10. Балабанова Л.В. Маркетинговий менеджмент / Л.В. Балабанова. - К.: Знання, 2004.- 354 с.
11. Соловійов І.О. Агрормаркетинг / І.О. Соловійов . - Херсон: Грінь Д.С., 2008. - 342 с.
12. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу/ В.В. Зіновчук. - К.: Лотос, 2001.- 379 с.
13. Соловійов А.І. Інфокомунікаційне забезпечення управління аграрними виробничими структурами. Монографія / А.І. Соловійов. – Херсон: Грінь Д.С., 2015. – 420 с.

14. Соловійов І.О. Маркетингова діяльність підприємств АПК / І.О. Соловійов, Г.Є. Жуйков, С.В. Білоусова, В.С. Дога. - Херсон : Грінь Д.С., 2016. – 456 с.
15. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії: підручник. [для студ. вищ. навч. закладів] / Є. В. Крикавський - Л. : Національний університет «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2004. - 416 с.
16. Гюлев Н.У. Конспект лекцій з курсу «Логістичний менеджмент» Модуль 1. Логістичний менеджмент (для студентів 5 курсу денної і 5 курсу заочної форм навчання спеціальності 7.03060107 і 8.03060107 «Логістика») / Н.У. Гюлев; Харків. нац. ун-т. міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова; - Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. - 52 с.
17. Паласюк Б. Логістичне управління підприємством: сутність і основні принципи / Б. Паласюк // Галицький економічний вісник, 2012. - №3(36). - С. 166-170.
18. Струтинська. І.В. Проблеми логістичного управління підприємствами / І.В.Струтинська // Наука й економіка. Менеджмент і маркетинг. - 2010. - № 4.
19. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / Ред. кол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. // - К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
20. Василенко В.А. Аспекти формування конкурентних позицій підприємств в сучасних умовах / В.А. Василенко // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць. - К.: НАУ, 2014. - Вип. 47. - С. 36-40.
21. Осадчук І.В. Самоменеджмент і його роль у досягненні життєвого успіху студентами аграрного університету та фермерами / І.В. Осадчук, Ю.В. Сендецька // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2016. - В. 17 Ч. 3. - С. 68 – 71.
22. Кирилов Ю. Є. Розвиток фермерства та ОСГ України в системі світового сільського господарства: Монографія / Ю.Є. Кирилов, І.В. Осадчук. - Херсон : Грінь Д.С., 2011 р. - 300 с.

### **3.11. Особисті селянські господарства як форма мобільного дрібнотоварного виробництва**

Господарства населення на сьогодні є стабілізуючою формою господарювання, яка стримує спад виробництва сільськогосподарської продукції у цілому в Україні, а за умов безробіття і зниження життєвого рівня селян дані господарства мають велике значення у самозабезпеченні продуктами харчування і є стабілізуючим чинником трудової зайнятості селян і соціального їх захисту в період становлення ринкових відносин, поки на селі не розвинеться виробнича й обслуговуюча інфраструктура.

Особисті селянські господарства протягом багатьох десятиліть забезпечували себе продуктами харчування для власних потреб, а решту реалізовували на ринках. Земля в цих господарствах знаходилась у постійному користуванні, а одержаною продукцією їх власники розпоряджались на свій розсуд, і як результат їх розвитку, на сьогодні, ці господарства показали свою силу, досягли високоефективного використання землі [2, с.40].

Дослідження сільськогосподарського виробництва в особистих селянських господарствах свідчать про переваги приватної власності з метою досягнення кращих показників господарювання на землі, виходячи з обсягів виробництва та реалізації продукції заготівельним підприємствам, споживчій кооперації та на ринку.

Оскільки в період становлення ринкових відносин багато селян втратили роботу в сільськогосподарських та інших підприємствах, а ті з них, хто зберіг своє робоче місце, одержували мізерну заробітну плату, яка ще й виплачувалась не завжди регулярно, то розширення селянами власного виробництва сільськогосподарської продукції стало для них безальтернативним способом виживання у нинішніх складних умовах.

За результатами досліджень у найближчій перспективі роль господарств населення не послабиться, оскільки фермерство в Україні з багатьох як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, поки що не набуло широкомасштабного розвитку. Тому в умовах спаду виробництва у секторі крупних і середніх підприємств, господарства населення об'єктивно стають помітними виробниками сільськогосподарської продукції [7, с.18].

Слід погодитися і з думкою тих дослідників та практиків, які вважають, що прикметною особливістю розвитку господарств населення є те, що обсяги виробництва тут збільшуються без залучення будь-яких інвестицій, кредитних ресурсів і підтримки з боку держави.

На сьогоднішній день економічна сталість особистих селянських господарств (а вони з року в рік нарощують виробництво), визначається тим, що завдяки різниці в галузевій структурі й спеціалізації виробництва вони не конкурують з великими сільськогосподарськими підприємствами. Склалася ситуація, за якої селянські господарства збільшують виробництво саме тієї продукції, яка скорочується в сільськогосподарських підприємствах. Останні дедалі більше спеціалізуються на товарному виробництві зернових, цукрових буряків, тоді як індивідуальні товаровиробники нарощують виробництво картоплі, овочів, м'яса і молока.



Як вже зазначалось вище, особисті селянські господарства продуктивніше використовують надану їм землю, як важливий і практично незамінний виробничий ресурс та сукупний ресурсний потенціал сільськогосподарського виробництва з метою досягнення вищих показників урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності худоби і птиці, зменшення собівартості вироблюваної ними продукції з метою отримання максимального ефекту [9, с.57-69].

Крім цього на сьогоднішній день сукупні затрати на виробництво одиниці сільськогосподарської продукції в цілому (і в тому числі – рослинницької та тваринницької, а також їх основних видів) у особистих селянських господарствах виявились нижчими ніж у сільськогосподарських підприємствах, оскільки перші з них витрачають мало дорогих ресурсів промислового виробництва та економно їх використовують.

Особисті селянські господарства можуть ефективно функціонувати за наявності таких умов: спеціалізуватися на виробництві трудомістких видів продукції, де чинник концентрації не має вирішального значення; об'єднуватися між собою, створювати кооперативи; інтегруватися з фермерськими господарствами, приватними та сільськогосподарськими підприємствами колективних форм організації праці; трансформуватися у фермерські та приватні господарства. При цьому державі потрібно створити сприятливі умови для нормального функціонування товарних особистих селянських господарств. Насамперед це стосується створення мережі агрохімічного, зоотехнічного, ветеринарного й агросервісного обслуговування, консультацій з різних питань сільськогосподарського виробництва, закупівлі та реалізації продукції

Нині в результаті суттєвих структурних зрушень у сільськогосподарському виробництві спостерігається зростання питомої ваги продукції, що виробляється у приватному секторі, а саме — в особистих селянських господарствах (ОСГ). З формуванням ринкових відносин роль цих господарств у економічному розвитку країни все більше зростає. Тому оцінювання сучасного стану ОСГ в ринкових умовах та пошук шляхів ефективного їх функціонування є актуальними, а їх успішне вирішення допоможе надійно забезпечити населення якісними продуктами харчування.

У сучасних умовах господарювання увага до особистих селянських господарств підвищується як з боку науковців, так і з боку практиків. Різні аспекти проблем функціонування та розвитку особистих селянських господарств, а також їх вплив на агропромисловий сектор економіки досліджуються у наукових працях П.І. Гайдуцького,

О.Д. Гудзинського, В.В. Зіновчука, П.Т. Саблука, П.М. Макаренка, Л.Ю. Мельника, О.М. Онищенко, О.В. Чаянова, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та багато інших. Однак, деякі питання щодо особливостей діяльності господарств населення та їх розвитку залишаються дискусійними і недостатньо висвітленими. Одним із них є перспективи їх подальшого розвитку.

Особисті селянські господарства є одним із стабільних секторів економіки у сільському господарстві України. За роки незалежності ці господарства зробили вагомий внесок у розвиток аграрного сектора економіки країни, підвищилася їх значимість у формуванні продовольчих ресурсів держави. Вони виробляють основну частку плодоовочевої продукції та картоплі, понад половину м'яса, молока та яєць, забезпечують сільське населення продуктами харчування, а також постачають на ринок значну частину продовольства [12, с.67-72].

Виявлено, що у приватному секторі через реалізацію особистого інтересу основні фактори аграрного виробництва — земля, праця і капітал — використовуються, як правило, краще, ніж у суспільному. Вклад господарств населення у загальні обсяги виробництва продукції сільського господарства (в порівняних цінах 2005 року) за 2017 р. становив 55,1 % від загального обсягу по Україні, зокрема валової продукції рослинництва — 53,7 % і 57,4 % продукції тваринництва. Це досить вагомі показники, які свідчать про те, що господарства населення займають досить важливе місце в аграрному секторі економіки. Такий стан зумовлений цілою низкою факторів. Першим з них є значний надлишок робочої сили у сільській місцевості, що змусило сільських мешканців для виживання займатися натуральним виробництвом в особистих господарствах. Існуючий низький рівень цін для дрібних товаровиробників призводить до того, що в ОСГ виробляють і реалізують на ринку сільськогосподарську продукцію, таку як картопля, овочі, м'ясо та молочні продукти за цінами, нижчими, ніж у великих сільськогосподарських підприємствах. Другим фактором є відносно вища продуктивність праці в особистих селянських господарствах порівняно з великими сільськогосподарськими підприємствами, що є наслідком повільного реформування останніх та, як правило, неефективного використання ними матеріальних та трудових ресурсів, каналів збуту сільськогосподарської продукції та кредитних ринків. Отже, в результаті проведених досліджень встановлено, що через реалізацію особистого інтересу кожного селянина ресурсний потенціал ОСГ використовуються більш раціонально, ніж у суспільному секторі.

Особисті селянські господарства є складовою частиною агропромислового комплексу країни, головна мета діяльності яких направлена на виробництво сільськогосподарської продукції для задоволення потреб родини. ОСГ вирішують важливі соціальні проблеми на селі, зокрема, сприяють більш повному використанню трудових ресурсів сім'ї, забезпечують значну частину своїх потреб у продуктах харчування. Тому їх слід розглядати як форму дрібнотоварного виробництва сільськогосподарської продукції громадянами не тільки для особистого споживання, а й для реалізації на ринку з метою одержання доходів.

Особисті селянські господарства виробляють більше половини валової продукції в країні та забезпечують переважну частину доходів їх учасників. Через реалізацію особистого інтересу кожного селянина, ресурсний потенціал ОСГ використовується більш раціонально, ніж у суспільному секторі.

Напрямами подальшого розвитку особистих селянських господарств є: підвищення соціального і правового статусу особистих селянських господарств; забезпечення засобами малої механізації; ліквідації дефіциту насіння високоврожайних сільськогосподарських культур, а також високопродуктивних порід худоби, раціональне забезпечення кормами, добривами й іншими матеріально-технічними ресурсами; розробка і впровадження інтеграційних зв'язків особистих селянських господарств із сільськогосподарськими й іншими підприємствами АПК; удосконалення організації закупівлі продукції [10, с.113-116].

Дотримуємося думки, що ОСГ базується, передусім, на сімейній праці, оскільки виробнича діяльність у ньому спрямована на задоволення потреб власної сім'ї. Особисте селянське господарство спроможне адаптуватися до будь-яких умов. Його не слід ототожнювати з домашнім господарством або сімейним кооперативом. Це мобільне дрібнотоварне виробництво може трансформуватись відповідно до будь-яких форм відносин через невеликий обсяг виробництва та невисокий рівень механізації. Тут відносини перебувають не у виробничих, а у соціально-психологічних сферах, де основу визначає ставлення до землі, те, як її сприймає людина на даний момент. Спрощеність аграрно-виробничих відносин у такому випадку виступає гарантом збереження життєздатності виробництва, оскільки конкуренція повністю відсутня. Як зазначав М.Д. Кондратьєв: «Селянин відноситься до свого наділу як до джерела життєво необхідних засобів, володіння яким передбачалося вже самим чинником народження і приналежністю до певної локальної

спільності ... землеробів. Цей природний за своїм походженням вид привласнення землі і соціальна основа отримання певної частки в загальному володінні колективу закріплювалися традицією і звичаєвим правом. Це право на оброблювану ділянку і плоди з нього, а точніше сказати, на працю, вкладену в землю, а не просто на територію з фіксованими межами ...» [6]. Це одна з основних умов володіння землею. Як результат, підвищується інтерес до особистого господарства і садиби, а разом із тим і до землі. Останнє автоматично ставить питання про владу на селі, адже кому належить земля, тому належить і влада. Виникає перерозподіл, переділ землі і влади між бюрократичною структурою в особі сільськогосподарського підприємства і громадянами, жителями сільського населеного пункту. ОСГ як суб'єкт аграрних відносин повинно мати владу над необхідними для їх життєдіяльності земельними угіддями. У таких умовах особисті, сімейні трудові господарства стають рівноправними суб'єктами аграрних відносин разом з іншими формами, методами і способами ведення виробництва в сільськогосподарському секторі економіки країни. І, що дуже важливо, усвідомлення переділу влади має бути зафіксовано у свідомості селянина, який не бажає жити як раніше.

Роль, яку відіграло ОСГ в житті й долі селянина, як і країни в цілому, виходить за соціально-економічні межі. Воно має вагомі історичні наслідки. Особисте господарство виробляє продовольство і для жителів міст, хоча б частково заміщуючи ті обсяги продукції, які вже не вирощують господарства суспільного сектору. Вкотре ОСГ стало основним годувальником українців.

Крім того, господарства населення значною мірою задовольняють потреби населення в багатьох товарах і послугах. Йдеться, насамперед, про продукцію, виробництво якої поки що не вигідне для великих підприємств, наприклад, овочівництво відкритого ґрунту, майже всі галузі тваринництва, випуск товарів широкого вжитку тощо. Продукти особистої праці зменшують дефіцит, який виникає через прорахунки в державному регулюванні та диспропорції в економіці. Нині внесок індивідуального господарства є особливо відчутним. Продукція господарств населення не тільки уособлюється в процесі її виробництва, а й переходить в особисте споживання своєрідним шляхом.

У теперішніх умовах господарства населення є економічно самостійною, рівноправною формою господарювання у системі аграрної економіки. Воно може вступати у договірні відносини з державними, кооперативними та іншими підприємствами у сфері виробництва, переробки і реалізації сільськогосподарської продукції.

Таким чином, як показує практика, господарства населення є відносно стабільним сектором економіки, який здатен до швидкої віддачі. За певної підтримки, навіть в умовах кризи, вони здатні збільшити обсяги виробництва продукції і стати стабілізуючим чинником сільськогосподарського виробництва у країні. Варто відмітити, що щодо перспектив розвитку особистих селянських господарств висловлюються різні точки зору. Більшість науковців вважають недоцільним розвиток особистих селянських господарств, тому що вони є примітивними формами господарювання, які в силу дрібного розміру та низької технічної оснащеності не можуть бути пріоритетною формою господарювання, оскільки не спроможні запроваджувати досягнення науково-технічного прогресу. Тому подальше збільшення частки земель у їх використанні не може вважатися стратегічним напрямом формування майбутньої організаційної структури сільського господарства України [9, с. 52]. На думку інших вчених, враховуючи той факт, що особисті селянські господарства (ОСГ) виробляють на сьогоднішній понад половину валової сільськогосподарської продукції країни, “вони ще довго відіграватимуть важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки нашої держави, а тому з боку відповідних державних структур, а також науки бажано посилити до них увагу” [10, с. 61]. Крім того, ця форма господарювання для переважної більшості жителів села є не тільки способом одержання продуктів харчування, але й основним місцем роботи і основним джерелом доходів.

Для подальшого ефективного функціонування особистих селянських господарств необхідне створення сприятливих економічних умов для їх існування: формування інфраструктури, встановлення прийнятних закупівельних цін на продукцію господарств населення та посилення цін на послуги, що надаються їм обслуговуючими підприємствами. Вирішення вищезазначених проблем особистих селянських господарств призведе до збільшення обсягів виробництва високоякісної та екологічно чистої сільськогосподарської продукції у таких господарствах, зниження цін на неї, а в підсумку – до підвищенням життєвого рівня населення.

Подальший розвиток особистих селянських господарств пов’язаний з науково-технічним прогресом, інтеграцією і кооперацією. Еволюцію особистих селянських господарств у цьому напрямку буде визначати агропромислова інтеграція.

У нинішній ситуації одним із важливих завдань аграрної політики держави є зростання рівня товарності особистих селянських господарств.

Стратегія подальшого розвитку в Україні господарств населення має бути спрямована на підвищення продуктивності та ефективності їх функціонування, насамперед, через надання їм підтримки з боку держави, сприяння їх кооперації між собою та з сільськогосподарськими підприємствами, інтеграції з переробними та збутовими підприємствами. Реалізація цих заходів дозволить збільшити виробництво сільгосппродукції в ОСГ, підвищити рівень їх товарності та сприятиме вирішенню проблеми зайнятості сільського населення [13, с.210].

Стан соціальної інфраструктури сільських територій значною мірою залежить від рівня аграрного виробництва, але водночас відбувається зворотний вплив: від рівня розвитку складових інфраструктури залежить рівень виробництва на селі. У зв'язку з цим актуальним на сучасному етапі є подальше вивчення проблем формування й розвитку соціальної інфраструктури сільських територій, а також аналіз взаємозалежностей як між окремими факторами соціальної інфраструктури, так і між виробничими та соціальними показниками з метою прогнозування перспектив їх розвитку [6, с.125].

Державна політика розвитку села може бути ефективною лише у випадку поєднання зусиль органів державної та місцевої влади, суб'єктів господарювання, сільських громад і громадських організацій та самого населення. Саме на комплексний розвиток сільських територій повинен зміститися акцент державної політики й аграрної зокрема після вступу України до Світової організації торгівлі та на її шляху до європейської інтеграції.

Згідно з державною цільовою програмою сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року подолання деградації сільських територій може відбуватися двома варіантами. Для першого варіанта характерним є незадовільне фінансування розвитку соціальної інфраструктури, декларування нових соціальних, економічних і екологічних перспектив, однак реальні механізми їх реалізації не розроблені. Другий варіант державної програми передбачає оптимізацію соціально-економічної інфраструктури сільських територій, в результаті якої можна досягти: зниження безробіття серед сільського населення, його трудової міграції, підвищення валового обсягу та рівня якості сільськогосподарської продукції, конкурентоспроможності аграрного виробництва; забезпечення належної екології природних ресурсів і довкілля. Саме при реалізації другого варіанта державної програми можливо подолати кризові явища в аграрній економіці й забезпечити стабільний розвиток сільських територій. Як бачимо, рівень розвитку

соціальної інфраструктури на селі знаходиться у тісному взаємозв'язку з ростом економічної ефективності виробництва [1, с.78].

Розвиток господарств населення є одним із пріоритетних напрямків роботи Департаменту агропромислового розвитку Херсонської області. Він реалізовується перш за все через обласну Програму розвитку фермерських та особистих селянських господарств на 2016-2020 роки.

Програма розвитку особистих селянських, фермерських господарств, кооперативного руху на селі та дорадництва на 2016-2020 спрямована на підтримку та розвиток господарств населення, фермерських господарств, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, як рівноправних форм господарювання в сільській місцевості, закріплення позитивних тенденцій у їх діяльності. Програмою передбачається також подальший розвиток в області інфраструктури аграрного ринку, дорадництва та сільського зеленого туризму.

Мета Програми – забезпечити належні та стабільні умови підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, фермерських господарств, господарств населення як важливої соціально-економічної інституції підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, створення додаткових робочих місць, активного розвитку сільських територій та підвищення рівня і якості життя сільського населення в цілому.

Наразі пріоритетними залишаються три напрямки – це кредитування фермерських і особистих селянських господарств, часткове відшкодування вартості закуплених доїльних установок і холодильного обладнання та створення і поліпшення громадських пасовищ.

Херсонська обласна Асоціація органів місцевого самоврядування рекомендує переглядати всі існуючі варіанти для розвитку фермерських та господарств населення. Адже це можливості підвищити конкурентоспроможність та фінансове становище як самих господарств, так і регіону зокрема. Варто зазначити, Херсонська область – лідер у сфері агропромислового виробництва.

Державне регулювання господарств населення, як сектору економіки, передбачає, насамперед, свідоме формування державними структурами правових, економічних та організаційних умов розвитку особистих господарств, а, також – створення стимулів, використання матеріальних і фінансових ресурсів, які мають залучатися на пільгових засадах або безкоштовно. Сучасне правове забезпечення функціонування і розвитку регулюється Законом України «Про особисте селянське

господарство», Конституцією України, Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України та іншими нормативно-правовими актами.

Реалізація державної політики підтримки особистих селянських господарств в рамках державних і регіональних цільових програм дасть змогу створити альтернативні канали розподілу агропродукції та поставок матеріально-технічних ресурсів, наситити споживчий ринок дешевою місцевою продукцією, переорієнтувати оптову ланку на потреби власників особистих селянських господарств. І як результат – здешевлення продуктів харчування для соціально незахищених верств населення, зниження соціальної напруженості в регіонах, підвищення реальних доходів сільських жителів, що відповідає державним та особистим економічним інтересам.

#### Список використаних джерел до п.3.11

1. Булавка О.Г. Соціальна паспортизація сіл України – основа розвитку сільських територій / О.Г. Булавка // Економіка АПК. – 2013. - № 2. – С. 78.
2. Гайдуцький П. І. Структурні перекося і ризики кризи в АПК / П. І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 38-45.
3. Данкевич А. Є. Організаційно-економічні засади розвитку агрохолдингів / А. Є. Данкевич // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 69-73.
4. Кирилов Ю. Є. Роль сільгоспвиробників у забезпеченні продовольчої безпеки України в умовах глобалізації / Ю. Є. Кирилов // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 121-128.
5. Кондратюк О. І. Розвиток сільського господарства України в умовах продовольчої кризи / О. І. Кондратюк // Економіка АПК. – 2012. – № 1. – С. 129-132.
6. Литвин Ю. О. Механізми державного регулювання соціально-економічного розвитку сільських територій України: теорія, методологія, практичні механізми реалізації : монографія / Ю. О. Литвин. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 387 с.
7. Мельник Л. Л. Сільські домогосподарства: стан, перспективи та необхідність державної підтримки / Л. Л. Мельник // Агросвіт. – 2013. – № 13. – С. 14-20.
8. Мороз О. О. Діяльність інтегрованих сільськогосподарських підприємств / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 96-103.
9. Онищенко О. Особисті селянські господарства у пореформеному розвитку аграрного сектора / О. Онищенко // Економіка України.–2003.– № 6.–С. 57-69.
10. Орленко Я. Ю. Формування продовольчої безпеки України з позицій розвитку аграрного сектора / Я. Ю. Орленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 7. – С. 113-116.
11. Прокопенко К. О. Малі аграрні підприємства в аграрному секторі України / К. О. Прокопенко // Економіка АПК. – 2012. – № 4. – С. 99-104.



12. Юрчишин В. Господарства населення: проблеми майбутнього / В. Юрчишин // Економіка України. – 2013. – № 9. – С. 67-72.
13. Юрчишин В. В. Сучасні аграрні перетворення в Україні / В. В. Юрчишин // НАН України, ДУ "Ін-т екон. та прогноз. НАНУ". – К., 2013. – 424 с.

### **3.12. Методи оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств**

У ринковій системі господарювання категорія конкурентоспроможності є однією з головних. Саме в ній знаходять своє відображення економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові та інші можливості окремого підприємства, галузі, країни в цілому. Від її стану та розвитку залежить кількість і якість виробленої продукції, прагнення товаровиробників максимально впроваджувати інновації, оперативно реагувати на зміну ринкової кон'юнктури, конкуренцію, підвищувати культуру та організацію виробництва, знижувати витрати.

Дослідженню теоретичних проблем конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та методів їх оцінки присвячені праці відомих зарубіжних і вітчизняних вчених: В.Я. Амбросова, В.Г. Андрійчука, В.М. Гейця, О.Д. Гудзинського, О.Ю. Єрмакова, І.І. Лукінова, В.Я. Месель-Веселяка, М.Й. Маліка, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, В.П. Ситника, Р.А. Фатхутдінова, О.М. Шпичака, Й.А. Шумпетера, А.Ю. Юданова та ін. Проте, спроби визначити та оцінити конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств пов'язані з пристосуванням вже існуючих методів оцінки конкурентоспроможності до умов сільськогосподарського виробництва, а тому визначена проблема потребує подальшого дослідження.

Метою дослідження є узагальнення існуючих методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Для оцінювання рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств варто використовувати загальноприйняті показники з урахуванням особливостей галузі. Традиційні методи оцінювання конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств базуються на розрахунку коефіцієнтів. Поряд із визначенням коефіцієнтів платоспроможності, оборотності активів, оцінки ліквідності балансу, оцінки прибутковості для сільськогосподарських підприємств варто використовувати оцінку динаміки обсягів виробленої та реалізованої продукції, продуктивності праці, врожайності культур і продуктивності худоби.

М.Й. Малік та О.А. Нужна для оцінювання рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств пропонують використовувати три методи: метод, що ґрунтується на теорії ефективної конкуренції, метод, що враховує частку підприємства на ринку і метод бенчмаркінгу. В основі першого методу вчені заклали оцінку трьох груп показників: а) показники ефективності управління виробничим процесом; б) показники фінансового стану підприємства; в) показники ділової активності. Інтегральний показник конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств пропонується визначати методом середньозваженої арифметичної з врахуванням коефіцієнтів вагомості кожного групового показника. Проте, вчені зазначають, що з трьох запропонованих ними методів найбільш прийнятним для визначення рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є метод бенчмаркінгу, оскільки він більш простий порівняно з методом ефективної конкуренції оскільки містить меншу кількість розрахунків. Рівень конкурентоспроможності підприємства за методом бенчмаркінгу визначається за такими параметрами: частка підприємства на ринку (ЧР); фондвіддача; рентабельність реалізації продукції; рівень продуктивності праці; частка собівартості продукції, що випускається, у доході (виручці) від її реалізації; цінний сегмент, в якому працює підприємство щодо реалізації продукції на певному ринку[1].

Метод бенчмаркінгу використовують в ситуації, коли необхідно переглянути внутрішню ефективність діяльності підприємства та визначити нові пріоритети діяльності. Порівняння показників ефективності дає змогу зрозуміти вразливі та раціональні аспекти діяльності підприємства порівняно з конкурентами і лідерами у певній галузі, що допомагає знайти незаповнені ринкові ніші. Отже, виробничі та маркетингові функції стають максимально керованими, коли на підприємстві досліджують і впроваджують кращі методи та технології провідних підприємств цієї галузі. Такий аналіз може сприяти зростанню прибутковості підприємства з високою економічністю, створення корисної конкуренції та задоволення потреб покупців [2].

На думку В.М. Трегобчука та Б.Й. Пасхавера, для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників методологічно виправдано застосувати систему показників ефективності сільськогосподарського виробництва, а саме: рівень рентабельності, масу та норму прибутку, продуктивність праці, ціну та якість продукції, товарність виробництва, його ліквідність і кредитоспроможність [3, с. 50].

Доцільний також аналіз таких показників, як ефективність використання земельних, трудових, матеріальних ресурсів, фондоддача, фондо- й енергомісткість одиниці продукції та валової доданої вартості, створеної в галузі [3, с. 51].

Оскільки основним і незамінним ресурсом у сільському господарстві є земля, то критерієм конкурентоспроможності виробництва, на думку О.Ю. Єрмакова та В.В. Нагорного, є чистий прибуток із розрахунку на одиницю земельної площі. Як додаткові показники можуть застосовуватися: обсяг реалізації на одиницю земельної площі, чистий прибуток з розрахунку на виробничий капітал та на одиницю затраченої праці, рентабельність виробництва [4].

Водночас В.Я. Амбросов і Т.Г. Маренич вважають, що важливими показниками конкурентоспроможності є обсяг продажу у вартісному обчисленні та прибуток. Як додаткові показники виступають порівняльний рівень собівартості продукції, ціна її реалізації [5, с. 26].

На думку В.А. Борисової, індикаторами конкурентоспроможності на рівні конкретного підприємства можуть бути показники рентабельності та частки ринку збуту [6, с. 75].

Одним зі зручних практичних інструментів для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства вчені вважають матричні методи, які широко застосовують американські консультативні фірми. Вони ґрунтуються на ідеї розгляду процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною базою цих методів є концепція життєвого циклу товарів і технологій. Будь-який товар або технологія з моменту їх появи на ринку і до зникнення проходить відповідні стадії життєвого циклу – впровадження, ріст, насиченість і спад. На кожному етапі продуцент може реалізувати товар або продукт зазначеної технології в тих або інших масштабах, що об'єктивно відображається в займаній частці на ринку і в динаміці продажу. Найчастіше використовують: матрицю Ансоффа (ринок – товар); матрицю «зростання частки ринку», або матрицю Boston Consulting Group (BCG); матрицю «привабливість ринку (галузі) – конкурентоспроможність компанії», або матрицю «Дженерал Електрик» – «Мак-Кінсі». Після складання матриці необхідно перейти до всебічного аналізу ринкових (маркетингових) можливостей підприємства, тобто найбільш привабливих напрямів діяльності, які відкриваються перед ним в умовах середовища його функціонування і дають змогу досягти стратегічних переваг перед конкурентами. Цей аналіз називають SWOT-аналізом. За його допомогою визначають сильні та слабкі позиції підприємства, можливості й загрози для підприємства на ринку, формують стратегію на ринку.

Зазначені методи кардинально різняться за своєю сутністю та базою формування показників конкурентоспроможності. Їх використання може бути зручним у різних ситуаціях залежно від специфіки галузі, до якої належить аграрне підприємство.

Виділення системи показників є найбільш важливим етапом роботи з оцінки конкурентоспроможності. Ці показники повинні відображати зміст самого процесу відтворення, а їх групування має здійснюватися з урахуванням характеристик наявності ресурсів, ефективності їх використання у процесі виробництва, характеристики отриманої продукції, її розподілу та споживання. Тільки у цьому разі буде забезпечена цілісність системи визначених показників.

Виділяють три етапи формування конкурентоспроможності: перший – збирання інформації і аналіз отриманих даних; другий – оцінка конкурентоспроможності; третій – висновки про конкурентоспроможність підприємства (продукції).

Оцінка конкурентоспроможності здійснюється на другому етапі. Під час оцінки використовують диференціальний і комплексний методи оцінювання [7].

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності оснований на використанні і зіставленні одиничних параметрів аналізованої продукції і бази порівняння. Якщо за базу оцінювання приймають потребу, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності здійснюється за формулою:

$$g_i = (P_i/P_{i0}) * 100 \%, \quad (1.1)$$

де  $g_i$  – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності за  $i$ -м параметром ( $i = 1, 2, 3, \dots, n$ ),  $n$  – кількість порівнюваних параметрів;

$P_i$  – величина  $i$ -го параметра для аналізованої продукції;

$P_{i0}$  – величина  $i$ -го параметра, за якої потреба задовольняється повністю.

У зв'язку з наявністю різних способів аналізу параметрів конкурентоспроможності під час її оцінки за нормативними параметрами одиничний показник приймає тільки два значення: 1 чи 0. Якщо аналізована продукція відповідає обов'язковим нормам і стандартам, показник дорівнює 1, якщо параметр продукції в норми і стандарти не вкладається, то показник дорівнює 0. Під час оцінювання за техніко-економічними параметрами одиничний показник може бути більшим ніж 1 чи дорівнювати 1, якщо базові значення параметрів установлені нормативно-технічною документацією, спеціальними умовами, замовленнями, договорами. Якщо аналізована продукція має параметр,

значення якого перевищує потреби покупця, то зазначене підвищення споживач не буде оцінювати як перевагу, й одиничний показник за таким параметром не може мати значення більше за 100 %. Отже, під час розрахунків повинна використовуватися мінімальна з двох величин – 100% чи фактичне значення цього показника.

Диференціальний метод дає можливість лише констатувати факт конкурентоспроможності аналізованої продукції чи наявності в неї недоліків порівняно з товаром-аналогом. Проте він не враховує вплив вагомості кожного параметра на переваги споживача у виборі ним товару.

Для усунення цього недоліку використовують комплексний метод оцінки конкурентоспроможності. Він ґрунтується на застосуванні комплексних показників чи зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції і еталону.

Розрахунок групового показника конкурентоспроможності за нормативними параметрами ( $I_{np}$ ) здійснюють за формулою:

$$I_{np} = \prod g_{ni}, \quad (1.2)$$

де  $I_{np}$  – груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами;

$g_{ni}$  – одиничний показник конкурентоспроможності за  $i$ -м нормативним параметром, що розраховується за формулою (1.1).

Особливістю розрахунку цього показника є те, що якщо хоча б один з одиничних показників конкурентоспроможності дорівнює 0 (тобто не відповідає обов'язковій нормі), то груповий показник також дорівнює 0, тобто оцінюваний товар є неконкурентоспроможним.

Розрахунок групового показника за економічними параметрами ( $I_{ep}$ ) здійснюють за формулою:

$$I_{ep} = (B/B_0) * 100 \%, \quad (1.3)$$

де  $I_{ep}$  – груповий показник за економічними параметрами;

$B$ ,  $B_0$  – повні витрати споживача на придбання та споживання відповідно до оцінюваної продукції і зразка.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності ( $K$ ) здійснюється за формулою:

$$K = I_{np} * I_{mn} / I_{ep}, \quad (1.4)$$

де  $K$  – інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованої продукції стосовно виробу зразка.

За змістом показник  $K$  відображає відмінність між порівнюваною продукцією в споживчому ефекті, що припадає на одиницю витрат

покупця з придбання та споживання виробу. Якщо  $K < 1$ , то аналізований товар поступається зразку за конкурентоспроможністю, якщо  $K > 1$ , то перевершує, а при рівній конкурентоспроможності  $K=1$ . Інтегральний показник конкурентоспроможності визначає міру його привабливості для покупця [8].

Змішаний метод оцінки є поєднанням диференціального й комплексного методів. Під час змішаного методу оцінки конкурентоспроможності використовують частину параметрів, розрахованих комплексним методом. Цей підхід є часто вживаним. Згідно з наведеними вище розрахунковими значеннями, передбачено, що поліпшення кожної з характеристик товару автоматично підвищує його конкурентоспроможність. Однак поліпшення характеристик продукції порівняно з еталоном зовсім не гарантує появу конкурентних переваг. Продукція різних виробників, які мають однакову конкурентоспроможність за якісно-ціновими характеристиками, по різному реалізується на ринку та знаходить найкоротші шляхи до покупця. Важливу роль при цьому відіграють фактори, які не зумовлені властивостями самої продукції, а характеризуються рівнем маркетингової, збутової та комерційної діяльності виробника.

Кожна галузь має свою специфіку, пов'язану із виробництвом продукції. Характерною ознакою сільськогосподарської продукції є те, що один і той же кінцевий продукт може мати різне призначення. Залежно від призначення система показників для визначення конкурентоспроможності буде відрізнятися.

Одним із важливих економічних механізмів забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є цінової механізм, за допомогою якого створюють умови для забезпечення еквівалентності в обміні товарів між різними галузями народного господарства. Основою цінового механізму є науково обґрунтована ціна, тобто грошове вираження вартості товару [9].

Багато науковців виділяють ціну як один з показників оцінювання конкурентоспроможності. Вони пропонують визначати його як різницю між ціною продукції на ринку та ціною споживача [10]. Найбільш застосовувана формула коефіцієнта конкурентоспроможності визначається як відношення цін продукції :

$$K_k = P_p / P_e, \quad (1.5)$$

де:  $P_p$  – ціна продукції;

$P_e$  – ціна еталона, продукції базисної кондиції.

Ціна еталона приймається на рівні продукції того ж виду, що реалізується на ринку за найвищою ціною.

Оцінювання ціни як фактора формування конкурентоспроможності є важливим елементом. Але цей показник може відобразити тільки рівень попиту на продукцію, тобто можливості покупців і не враховує пропозицію. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції – це виготовлення не тільки високоякісної продукції, а й вкладення в неї найменших витрат, тобто необхідно в розрахунку конкурентоспроможності товару враховувати й її собівартість. Для визначення конкурентоспроможності продукції доцільно застосовувати в розрахунках такий показник, як рентабельність продажу (*Return On Sales*). Рентабельність продажу розраховують шляхом ділення прибутку від реалізації продукції (*Net Profit*), робіт і послуг або чистого прибутку на суму отриманої виручки (*Revenue*). Він розраховується як в цілому по підприємству так і за окремими видами продукції:

$$P_n = \Pi / ТП * 100 \%, \quad (1.6)$$

де  $\Pi$  – прибуток в загальній сумі грошової виручки;

$ТП$  – дохід від реалізації продукції.

Показник рентабельності продажу характеризує цінову конкурентоспроможність товару і має глибокий економічний зміст, оскільки з підвищенням рівня цього показника зміцнюється економічний стан підприємства і навпаки.

Отже, методичні засади оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств містять велику кількість різноманітних методів і прийомів, придатних для проведення наукових досліджень, виділення, перевірки та підтвердження чи заперечення певних тенденцій і закономірностей. Основними, при цьому, не можна вважати ні ринкові методи дослідження, ні загальнонаукові, ні традиційні. Доцільність використання кожного методу зумовлюється його придатністю у кожній конкретній ситуації.

Першочергове значення для будь-якого суб'єкту ринкової економіки має поняття його конкурентоспроможності, яке визначає доцільність його існування, тривалість життєвого циклу, а також загальну успішність у порівнянні з іншими суб'єктами.

#### Список використаних джерел до п.3.12

1. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізм: монографія / М.Й Малік, О.А. Нужна. – К. : ІАЕ, 2007. – 270 с.
2. Загвойський Я.Д. Бенчмаркінгове тестування ефективності використання ресурсів сільськогосподарського підприємства / Я.Д. Загвойський // Економіка АПК. – 2010. – №2. – С. 165-168.
3. Забезпечення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України на внутрішньому і зовнішньому ринках: наукова доповідь /

- [В.М. Трегобчук, Б.Й. Пасхавер, О.М. Бородіна та ін.]; за ред. В.М. Трегобчука, Б.Й. Пасхавера. – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 260 с.
4. Єрмаков О.Ю. Формування економічно-стійкого виробничого потенціалу сільськогосподарських підприємств: монографія / О.Ю. Єрмаков, В.В. Нагорний. – К.: Вид. ЦП «Компринт», 2015. – 294 с.
  5. Амбросов В.Я. Оцінка конкурентоспроможності агроформувань / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. – 2009. – №10. – С. 15-24.
  6. Борисова В.А. Підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК / В.А. Борисова // Економіка АПК. – 2000. - №5. – С. 75-78.
  7. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник // М.Г. Саєнко – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
  8. Саблук П.Т. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / за ред. Саблука П.Т. – К., ІАЕ, 2000. – 555 с.
  9. Костюк Л.А. Теоретичні та методичні засади оцінки конкурентоспроможності / Л.А. Костюк // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. (Економічні науки). – 2012. Випуск 2. – С. 22-30.
  10. Конкурентоспроможність підприємств в умовах ринкової економіки: у 3-х томах: Т. 3: Галузеві особливості конкурентоспроможності в умовах глобалізації: [монографія] / [Т.Л. Мостенська, В.Я. Омельченко, О.О. Красноруцький, Ю.В. Ушкаренко, Н.С. Скопенко та ін.]; за заг. ред. О.В. Захарченка, М.А. Зайця, В.С. Ніценка. – Одеса: ВМВ, 2015. – 572 с.

### **3.13. Розвиток ринку продукції садівництва в Україні**

Галузь садівництва в Україні має значний виробничий, організаційно-економічний та науковий потенціал, який на сьогодні повністю не реалізований. Протягом тривалого періоду часу на її розвиток спрямовувались значні кошти державної підтримки. Крім того, природно-кліматичні умови країни сприятливі для вирощування всіх видів плодових культур. Проте, в галузі залишаються невирішені проблеми ефективного збуту вирощеної продукції, створення бази її зберігання і переробки, організації оптових ринків, розширення експортного асортименту.

Питання ефективного розвитку садівництва постійно перебувають в колі уваги вітчизняних науковців. Проблеми підвищення економічної ефективності виробництва плодової продукції досліджувалась у працях О.М. Шестопаль, В.А. Рудьова, П.В. Кондратенко, О.Л. Бурляй, А.П. Бурляй, А.О. Харченко, Т.О. Кутковецької, Л.А. Костюк [1-4]. С.М. Кваша, А.І. Суховій досліджували стан та перспективи розвитку ринку плодоовочевої продукції [5, с. 204]. В.П. Рудь розглядав ринок овочів в



аспекті формування продовольчої безпеки України [6, с. 55-57]. Суховій А.І. обґрунтовував теоретичні та методичні аспекти формування і регулювання плодоовочевого ринку [7, с. 127-131]. Сало А.І. провів ретроспективний аналіз еволюції вітчизняного ринку плодів та проблеми фінансового забезпечення галузі [8, с. 45-4; 9, с. 28-32].

Садівництво в Україні є на сьогодні єдиною галуззю рослинництва, у якій не вирішена проблема забезпечення внутрішньої потреби країни, тобто виробництво менше споживання. Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю насичення ринку плодовою продукцією вітчизняного виробництва та підвищення ефективності галузі садівництва в Україні. Дослідження проведені з метою визначення ситуації на внутрішньому ринку плодів в Україні та напрямів забезпечення ефективного його розвитку. На цій основі проведено дослідження особливостей сучасного етапу розвитку садівництва в Україні, напрямів ефективного розвитку ринку плодів у світлі європейської інтеграції економіки та створення системи ефективної реалізації продукції на рівні садівничих підприємств.

Ринокпродукції садівництва має ряд характерних особливостей, які обумовлюють поведінку виробників і споживачів. До основних слід віднести:

- сезонність виробництва плодів, що обумовлює необхідність їх термінової реалізації у свіжому вигляді, встановлення тісних зв'язків із переробними підприємствами, створення власної бази зберігання, переробки і реалізації;

- високий рівень конкуренції з боку імпортерів аналогічної та унікальної плодово-ягідної продукції і винограду;

- значні цінові коливання в залежності від сезону, якості продукції, місця і регіонів її реалізації;

- низький рівень споживання, платоспроможний попит і недосконала структура споживання населення;

- необхідність регулювання ринку з боку держави, міжнародних торгових організацій;

- монопольний вплив переробних підприємств на рівень закупівельних цін у періоди збору врожаю;

- недосконала ринкова інфраструктура галузі;

- відсутність досвіду просування продукції на світовий ринок, низький рівень адаптації виробників продукції садівництва до умов сучасного ринку.

Стан внутрішнього ринку продукції садівництва характеризує співвідношення попиту і пропозиції. Попит на плоди, ягоди і виноград

населення України є низьким через високу ціну на якісну продукцію і низький рівень доходів. Крім того, продукція садівництва не є продуктом першої необхідності, тому, при обмеженості коштів, споживачі віддають перевагу більш калорійним продуктам. Як результат, рівень споживання плодової продукції є низьким і не відповідає науково обґрунтованим нормам. Раціональна норма споживання плодів, ягід і винограду становить 110-113 кг, що вдвічі більше фактичного рівня споживання. Проведені дослідження динаміки виробництва плодів і ягід в розрахунку на одну особу свідчать, що в середньому на душу населення в Україні у 2016 р. вироблено 47 кг плодів і ягід та 9 кг винограду, а фактичний рівень споживання – 49,7 кг (включаючи виноград). Це свідчить, що внутрішня потреба населення країни задовольняється частково за рахунок імпорту плодів і відповідає раціональній нормі лише на 50 % (табл. 1).

Таблиця 1

**Виробництво і споживання плодів, ягід і винограду  
на одну особу в Україні, кг**

Показники	Роки								2016 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	
Рівень споживання (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу)	29,3	37,1	48,0	53,3	56,3	52,3	50,9	49,7	169,6
Рівень виробництва плодів та ягід	30	36	38	44	50	46	50	47	156,7
Рівень виробництва винограду	10	9	9	10	13	10	9	9	90,0

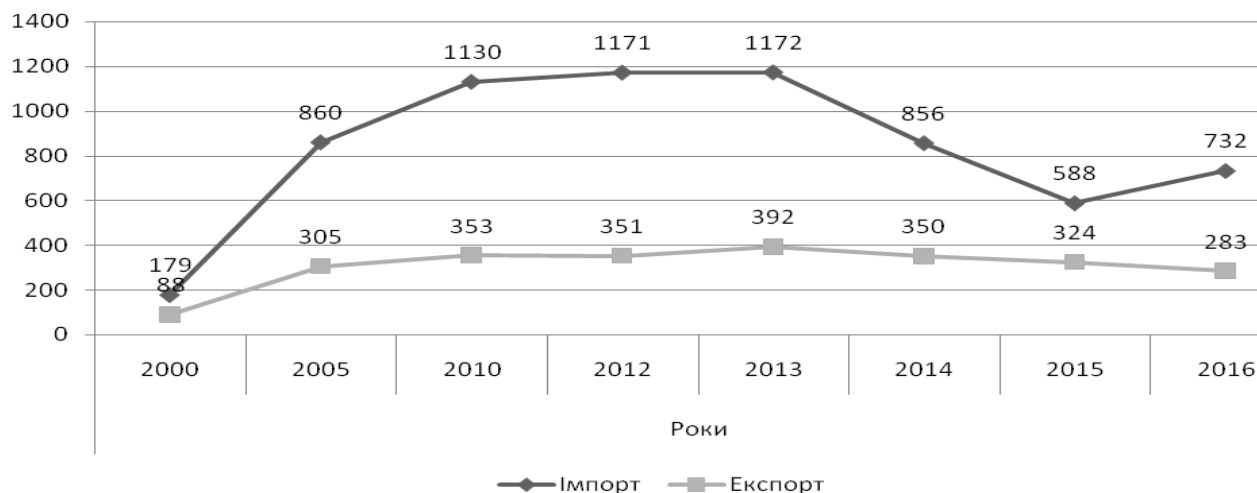
На нашу думку, ситуацію на ринку продукції садівництва об'єктивно відображає баланс, в якому чітко простежується співвідношення між виробництвом і споживанням, експортом та імпортом продукції. Структура балансу плодів, ягід і винограду показує, що обсяги виробництва плодів у 2012-2016 рр. становлять 2,1-2,8 млн т (табл. 2).

**Баланс плодів, ягід і винограду (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу) (тис. т)**

Показники	Роки								2016 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	
Виробництво	1966	2133	2154	2465	2871	2435	2539	2385	121,3
Зміна запасів на кінець року	201	297	10	8	105	-55	31	24	11,9
Імпорт	179	860	1130	1171	1172	856	588	732	408,9
Усього ресур- сів	1944	2696	3274	3628	3938	3346	3096	3093	159,1
Експорт	88	305	353	351	392	350	324	283	321,6
Витрачено на корм та втрати	81	191	170	210	277	231	218	213	263,0
Переробка на вино	336	450	548	635	709	491	355	478	142,3
Фонд спожи- вання	1439	1750	2203	2432	2560	2249	2179	2119	147,2

Обсяги імпорту плодів, ягід і винограду (включаючи консервовану та сушену продукцію в перерахунку на свіжу) становлять у 2016 р. 732 тис. т, що порівняно з 2000 р. у чотири рази більше. Імпорт продукції значно перевищує експорт, зокрема у 2016 р. імпортовано 732 тис. т, а експорт – у 2,6 рази менше (283 тис. т). Найвищі обсяги імпорту плодів були у 2010-2013 рр. і перевищували 1100 тис. т (рис.1).

Отже, обсяги імпорту значно перевищують експорт продукції садівництва і виноградарства, що свідчить про низький рівень конкурентоспроможності виробників на зовнішньому ринку. Це підтверджують і вартісні показники. У товарній структурі експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції за кодами 1-24 (код і назва товарів згідно з УКТЗЕД) їстівні плоди та горіхи становлять за останні шість років близько 1 %, а в структурі імпорту – 12,2-15,2 %. Отже, в цілому в Україні склалося негативне сальдо зовнішньої торгівлі свіжими плодами та ягодами



**Рис. 1. Експорт та імпорт плодів, ягід і винограду в Україні, тис. т.**

У вартісному вираженні експорт істівних плодів і горіхів становить 148221,9 тис. дол. США – це на 29,0 % менше, ніж у 2010 р. Вартість імпорту також за 2010-2016 рр. зменшилася на 34,1 %, але у 3,2 рази перевищує обсяги експорту (табл. 3).

Таблиця 3

### Експорт та імпорт істівних плодів та горіхів в Україні

Показники	Роки						2016 р. у % до 2010 р.
	2010	2012	2013	2014	2015	2016	
Експорт, тис. дол. США	208836,5	199853,2	138491,8	148191,4	154083,5	148221,9	71,0
увідсотках до підсумку за товарними групами (коди 1-24)*	2,1	1,1	0,8	0,9	1,1	1,0	-1,1 в. п.
Імпорт, тис. дол. США	733344,8	1130245,7	1243050,0	804828,7	467066,2	476179,7	64,9
У % до підсумку за товарними групами (коди 1-24)*	12,7	15,0	15,2	13,3	13,4	12,2	-0,5 в. п.

\*Код і назватоварівзгідно з УКТЗЕД

Для збільшення експорту продукції садівництва виробники повинні забезпечити великі партії продукції, привести показники якості плодів і ягід до міжнародних стандартів, активізувати товарну політику, провадити ефективну маркетингову стратегію, спрямовану на зовнішні ринки. Більшість вітчизняних садівничих підприємств не мають достатнього досвіду ведення конкурентної боротьби на світовому ринку, недостатньо інформовані щодо кон'юнктури світового ринку плодово-ягідної продукції та ціноутворення, мають проблеми матеріального і фінансового забезпечення логістики зовнішньої торгівлі та активізації зовнішньоекономічної діяльності.

З економічної точки зору розвиток садівництва стримують галузеві особливості, які впливають на результати діяльності виробників і зростання собівартості продукції, зокрема:

- використання багаторічних насаджень потребує значних витрат на придбання якісних саджанців та тривалого періоду їх вирощування до вступу у продуктивний вік, що спричиняє високу капіталомісткість виробництва, необхідність постійного залучення кредитних ресурсів та інвестицій;

- у балансі підприємств сади оцінені як довгострокові біологічні активи, мінімальний термін використання яких, за податковим законодавством, 7 років, що зумовлює зростання частки амортизаційних відрахувань у структурі собівартості продукції;

- низький рівень механізації виробничих процесів, необхідність сезонного залучення трудових ресурсів є причиною значних витрат на оплату праці;

- ускладнення управління процесом виробництва впливає на зростання загальногосподарських та адміністративних витрат;

- тривале зберігання плодів і реалізація їх протягом року вимагає додаткових витрат і обумовлює зростання собівартості продукції.

Дослідження пропозиції продукції садівництва свідчить, що загальною тенденцією розвитку галузі за період 2000-2016 рр. є зростання валового збору від 1,4 до 2,0 млн т, але при цьому площі садів у плодоносному віці скорочуються (від 378 до 197 тис. га), а урожайність зростає (від 38,4 до 101,9 ц /га) [10, с. 125-128]. Це свідчить про підвищення рівня інтенсифікації галузі, використання нових сортів з високим рівнем урожайності. Але на сучасному етапі актуальними для спеціалізованих садівничих підприємств залишаються проблеми розвитку розсадницької бази, удосконалення якісної структури плодкових насаджень відповідно до потреб ринку, омолодження садів, впровадження сучасних технологій вирощування, будівництва

плодосховищ та інших об'єктів виробничої і ринкової інфраструктури, встановлення тісних інтеграційних зв'язків виробників з переробними підприємствами.

Крім того, структура виробництва продукції садівництва в Україні не відповідає сучасним вимогам ринку. Динаміка і структура виробництва продукції садівництва за період 2000-2016 рр. свідчить про перевагу зерняткових плодкових насаджень над кісточковими (табл. 4).

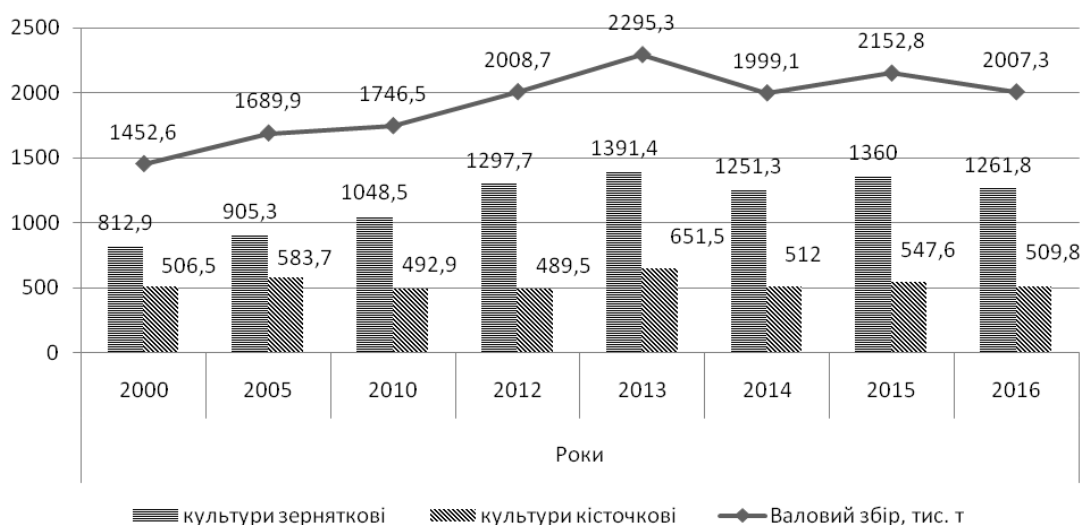
Таблиця 4

### Динаміка виробництва плодів в Україні

Показники	Роки								2016 р. у % до 2000 р.
	2000	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Валовий збір, тис. т	1452,6	1689,9	1746,5	2008,7	2295,3	1999,1	2152,8	2007,3	138,2
культури зер- няткові	812,9	905,3	1048,5	1297,7	1391,4	1251,3	1360,0	1261,8	155,2
культури кіс- точкові	506,5	583,7	492,9	489,5	651,5	512,0	547,6	509,8	100,7
Урожайність з площі наса- джень у плодо- носному віці, ц /га	38,4	63,7	78,2	89,9	103,5	95,2	104,5	101,9	265,4
культури зер- няткові	32,8	58,6	87,4	107,7	117,3	109,8	122,4	120,4	367,1
культури кіс- точкові	53,8	76,0	70,8	71,0	94,5	80,9	87,8	83,8	155,8
Площа наса- джень у плодо- носному віці, тис. га	378,0	265,5	223,2	223,4	221,7	209,9	206,0	196,7	52,0
культури зер- няткові	248,1	154,5	119,9	120,5	118,6	113,9	111,2	104,7	42,2
культури кіс- точкові	94,1	76,8	69,6	69,0	68,9	63,3	62,4	60,9	64,7

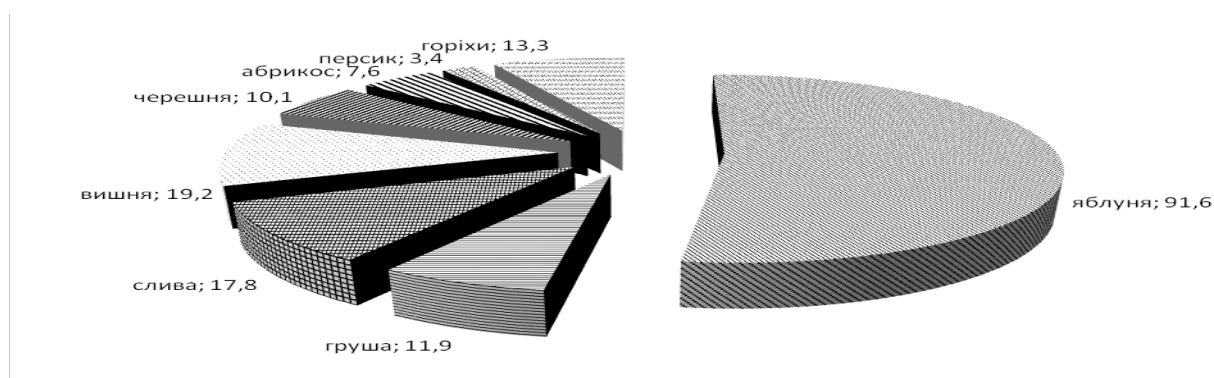
Дослідження динаміки виробництва плодів в Україні показує, що обсяги виробництва плодів всіх видів за 2000-2016 рр. зросли на 38,2 %, 278

з них приріст виробництва зерняткових 55,2 %, а виробництво кісточкових плодів, які мають високу ціну на ринку залишається майже на одному рівні і приріст становить лише 0,7 %. Діаграма відображає динаміку валового збору за основними групами плодових насаджень і в цілому (рис. 2).



**Рис. 2. Динаміка і структура валового збору плодів в Україні, тис. т.**

У структурі плодових насаджень у плодоносному віці переважають зерняткові плоди (яблуні і груші) – 104,7 тис. га, питома вага яких становить 52,3 %. Серед кісточкових насаджень плодів (60,9 тис. га) на сливу припадає 17,8 тис. га, вишню -19,2 тис. га, черешню – 10,1 тис. га, абрикос – 7,6 тис. га, персик – 3,4 тис. га (рис. 3).



**Рис. 3. Структура плодових насаджень в Україні у плодоносному віці у 2016 р., тис. га.**

Ефективний розвиток промислового садівництва обумовлений не тільки впровадженням у виробництво сучасних інноваційних технологій, удосконаленням організації виробничих процесів, а й структурною перебудовою насаджень відповідно до потреб ринку. Слід відзначити,

що у садівництві набувають розвитку не тільки великі спеціалізовані підприємства промислового типу, а й малі організаційні форми господарювання. Зокрема, в останні роки в галузі активізують діяльність фермерські господарства, які швидко реагують на ринкову ситуацію, впроваджують міні-цехи з переробки продукції, виробляють та реалізують екологічну продукцію під власними торговельними марками. Але потребують державної підтримки, особливо на етапах започаткування садівничого бізнесу; встановлення інтеграційних зв'язків з переробними підприємствами; кооперації з іншими малими і середніми господарствами для завоювання ринку, поглиблення переробки продукції, розширення обсягів виробництва і реалізації.

На перспективу передбачається, що у державній формі власності залишиться 1-2 % площ плодових і ягідних насаджень. Основними виробниками плодів і ягід будуть фермерські господарства і приватні підприємства з площею насаджень 15-20 га, які з метою ефективного використання техніки, виробничих споруд кооперуватимуться між собою. Також, в галузі будуть функціонувати великі спеціалізовані підприємства з площами насаджень 500-600 га, створені в основному за рахунок залучення значних інвестицій [10, с. 8-9].

Регіональні порівняння розвитку галузі садівництва показують, що питома вага Херсонської області у валовому зборі плодів становить за 2014-2016 рр. 2,85-3,76 % (табл. 5).

Таблиця 5

### Виробництво плодів за регіонами

Регіони	Валовий збір, тис. т			Урожайність, ц з 1 га			Площа насаджень у плодоносному віці, тис. га		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Україна, всього	1999,1	2152,8	2007,3	95,2	104,5	101,9	209,9	206,0	196,7
області									
Вінницька	242,1	292,3	269,5	101,9	121,5	121,1	23,8	24,1	22,2
Дніпропетровська	133,1	145,5	149,4	94,7	105,5	110,6	14,1	13,8	13,4
Донецька	122,9	104,9	88,3	147,0	142,4	136,1	8,4	7,3	6,5
Закарпатська	133,0	138,4	128,5	103,1	101,6	103,8	12,9	13,6	12,4
Полтавська	106,5	106,0	77,2	162,5	184,8	133,5	6,5	5,7	5,7
Рівненська	119,2	99,3	77,7	172,4	145,4	114,5	6,8	6,7	6,6
Хмельницька	153,3	205,2	200,5	100,8	140,7	143,7	15,2	14,7	14,1
Чернівецька	171,2	178,5	190,3	107,3	112,6	118,7	16,0	15,9	16,0
Херсонська	75,2	64,7	57,2	96,6	85,2	76,1	7,8	7,6	7,4
Питома вага Херсонської області, %	3,76	3,00	2,85	101,5	81,5	74,7	3,7	3,7	3,8



У 2015-2016 рр. урожайність в області нижча, ніж в Україні – 81,5 та 74,7 % відповідно. При цьому інші регіони мають набагато вищі показники за обсягами виробництва, урожайністю та площами насаджень. У Херсонській області вироблено продукції культур плодових та ягідних в розрахунку на 1 особу 54 кг, що вище середніх показників по країні, проте область значно відстає від лідерів – у Вінницькій (169 кг), Закарпатській (102), Чернівецькій (209 кг) Хмельницькій (155 кг).

На нашу думку, потенціал південних областей в цілому і Херсонської, зокрема, повністю не реалізований. Слід, в першу чергу, орієнтувати виробництво на потреби ринку і переробних підприємств, змінювати структуру насаджень, віддавати перевагу культурам, які забезпечують високий рівень прибутковості галузі.

Як позитивну тенденцію розвитку галузі в країні слід відзначити зростання експорту в країни Європейського союзу. ЄС експортує продукції у середньому на суму 3,4 млн євро на рік, а це лише 0,5% від імпорту. Ці порівняння вказують на величезні можливості для України у збільшенні своєї частки. Український імпорт свіжих фруктів і ягід на європейський ринок продовжує зростати. ЄС є швидким і динамічним ринком, оскільки щорічні витрати на імпорт свіжих ягід становлять 641 млн євро, середньорічне зростання за останні 5 років - 14,9 %.

Значно розширена структура експорту та асортимент продукції садівництва на зовнішньому ринку. Україна подвоїла експорт кісточкових плодів – у 2016 р. українські садівники експортували 1,88 тис. тонн абрикосів, вишні, черешні, слив та персиків, що в 2,1 рази перевищує показник 2015 р., тоді як виручка від експорту кісточкових плодів зросла на 59% і склала 870,6 тис. доларів США. Про це повідомила прес-служба Ради з питань експорту продовольства (UFEB) з посиланням на дані Державної служби статистики та Державної фіскальної служби. Згідно з повідомленням, основу експорту цієї групи товарів становили черешні, яких вітчизняні садівники в минулому році поставили на зовнішній ринок близько 1,5 тисячі тонн, що на 89% перевищує показник 2015 р. У грошовому вираженні експорт черешні у 2016 р. виріс на 46% – до 750 тисяч доларів. Основними покупцями українських кісточкових плодів є Білорусь (88% поставок в натуральному вираженні у 2016 р.) і Молдова (11%). За даними UFEB імпорт кісточкових плодів в Україну в минулому році зріс на 54% і склав 29,58 тис. т. При цьому в грошовому вираженні імпорт збільшився всього на 4% – до 19,76 млн дол.

Експорт плодово-ягідної продукції з України у 2017 р. збільшився на 64 % порівняно з аналогічним періодом минулого року і склав 23,8

млн. дол. США. Згідно з дослідженнями експертів, основними видами плодово-ягідної продукції, що експортуються з України є журавлина і чорниця (частка експорту 35,7%), сливи і терен (16,7 %), інші плоди кісточкові (13,7%), кавуни (10,4%), яблука (9,8%). У ключових країнах-експортерах найбільшу частку займають:

– у Польщі – слива і терен (45%);

– у Білорусі – полуниця (25%), яблука та інші свіжі фрукти (21%), кавуни (19%);

– у Нідерландах та Великобританії – журавлина, чорниця та інші ягоди (98% і 94%, відповідно);

– Молдова – абрикоси, вишні, персики, сливи, терен (37%), полуниці (34%).

Розширення експортного кошику через нові товарні позиції плодів є, безумовно, позитивним кроком на шляху розвитку вітчизняного експорту. В той же час, постачальникам фруктів варто більше працювати над упаковкою і брендингом продуктів. Крім того, розвиток переробки плодів, реалізація товарів у вигляді екстрактів, соків, джемів може збільшити прибутковість експорту на 20-30%.

Найбільшу частку в обсязі українського імпорту становили персики і нектарин. Так, Україна в 2016 р. закупила 25,51 тис. т цієї продукції, що на 47% більше, ніж у 2015 р. У грошовому вираженні імпорт персиків і нектарина скоротився на 1% – до 17,1 мільйона доларів. Згідно з повідомленням, основними постачальниками кісточкових плодів в Україну в минулому році стали Греція (51%), Іспанія (22%), Молдова (10%), Туреччина (9%) і Польща (6%) [14]. Вважаємо, що саме південні області можуть заповнити цю нішу вітчизняною продукцією і підвищити рівень конкурентоспроможності на ринку плодів.

Ситуація на європейському ринку у 2017 р. була сприятливою для українських садівників, які скористалися шансом, через неврожай у Європі, розширити експорт плодово-ягідної продукції. Ключовим партнером України в експорті фруктів за 9 місяців 2017р. залишається ЄС, на який припадає майже 50% всього експорту. Найбільші країни експортери плодів – Польща (32%), Молдова (25%), Білорусь (26%), Нідерланди (18%), Сполучене Королівство (12%) [11-12]. За обсягами виробництва у 2016 р. друге місце займали сливи, яких було експортовано 178,3 тис. т (у 2015 р. – 184 тис. т). Виробництво груші в 2016 р. склало 156 тис. т, що порівняно з 2015 р. на 14,6 тис. тонн менше (170,6 тис. т) [13].

Україна цього року встановила рекорд з експорту свіжої сливи, з яких 85% було відправлено на ринок свіжої продукції та переробні

підприємства країн ЄС. У першій половині сезону слива навіть очолила рейтинг найбільш експортованих фруктів з України, потіснивши яблуко, усі попередні роки ці фрукти майже не експортувались.

Суттєве збільшення експорту було зафіксовано по свіжих та заморожених плодах. У свіжому плодovому сегменті було експортовано найбільше черешні, не тільки за обсягами, а й за кількістю країн-покупців. Вперше за всю історію Незалежності, Україна змогла суттєво розширити географію експорту черешні і послабити залежність від ринку Росії. Загальний обсяг експорту збільшився більш ніж в 2 рази порівняно з минулим сезоном, досягнувши 3,6 тис. тон, з яких третина цього обсягу експортувалася в країни ЄС, які раніше взагалі не входили в коло зовнішніх покупців української черешні. Понад 100 т черешні було експортовано в Китай і декілька досить потужних українських виробників протягом найближчих сезонів планують розвивати саме цей канал збуту.

У сегменті заморожених плодів і ягід найбільше зростання відбулось по малині, суниці і вишні, яка взагалі була дефіцитною для переробних підприємств України в цьому сезоні. Головним покупцем теж був ЄС, де ситуація з власною сировиною була складною.

Окремої уваги заслуговує ринок яблук. Фахівці ринку вважають, що саме поганий врожай яблук в Європі в цілому обумовив суттєві зміни в динаміці та структурі продажу яблука в Україні. Так, наприклад, однією з особливостей поточного сезону є суттєве покращення позитивного балансу міжнародної торгівлі як за рахунок збільшення експорту, так і за рахунок суттєвого падіння імпорту яблука.

Суттєві зміни в структурі міжнародної торгівлі цією продукцією пов'язані із неврожаєм у Європі та формуванням європейського вектору збуту. Завдяки цьому суттєво послабла конкуренція на інших ринках, де раніше вітчизняні виробники конкурували з дешевим та якісним польським яблуком. В основному експорт яблук в ЄС представлений переважно у вигляді сировини для подальшої переробки в яблучний концентрат. В найближчі кілька років цей тренд буде посилюватись, тобто в структурі продажів українського яблука переробка буде зростати швидше за інші канали збуту, ут.ч. завдяки зростанню зовнішнього попиту на сировину.

Крім того, експорт десертного яблука на ринки Великобританії, Нідерландів, Швеції, ОАЕ також є цінний досвідом, який, на думку експертів плодоовочевого ринку Східної Європи, треба розвивати. В структурі експорту майже половина – це промислове яблуко, яке було відправлено на переробні підприємства Австрії, Польщі та Угорщини. В

той самий час, імпорт встановив антирекорд, за першу половину сезону він склав 2,5 тис. тонн, тобто в порівнянні з минулим сезоном, скоротився майже в 3 рази[17].

Отже, вітчизняні виробники отримали цінний досвід експортних операцій, який треба оцінити і використовувати в майбутньому. Поки це доводить відносно невелика кількість учасників українського плодоовочевого бізнесу, але їх кількість впевнено зростає щосезону. Європейський ринок надає не тільки нові можливості, а ставить нові вимоги і виклики. Це, перш за все, дозволить накопичувати знання – головну зброю в досягненні цілі[15-16].

Більш детального аналізу вимагає ціноутворення на ринку яблука, яке займає високу питому вагу у структурі експорту та імпорту. В Україні та Польщі в зимовий період 2018 р. спостерігається впевнена тенденція до зростання ціни на яблука. Польські яблука сьогодні майже на 30% дорожчі від українських, це обумовлює подальше зростання ціни в Україні. Від початку 2018 р. середня ціна на яблука в Україні зросла майже на 20%. Найбільше подорожчання було зафіксовано по сорту «Ліголь», який від початку року зріс в ціні майже на 40% і пропонується на торгових майданчиках найбільшого в Західній Україні ринку «Шувар» ціною 14-16 грн/кг (0,42-0,48 EUR/кг). Більш, ніж на третину подорожчав сорт «Айдред», який зараз пропонується по 12,5-15 грн/кг (0,36-0,45 EUR/кг). Сорт «Чемпіон» від початку січня став дорожчим на 25%, його сьогодні на майданчику ринку можна купити по 11,5-15 грн/кг (0,36-0,45 EUR/кг). Схожа ситуація і по сорту «Ренет Симиренка», який сьогодні коштує в середньому 11,5-14 грн/кг (0,36-0,42 EUR/кг), тобто, на 22% дорожче[16].

Зростання ціни на відносно дорогі сорти «Голден» (12,5-16 грн/кг (0,36-0,48 EUR/кг)) та «Муцу» (13-17 грн/кг (0,36-0,51 EUR/кг)) за вказаний період обмежилось 7-9%. Слід зазначити, що в порівнянні з минулим роком, середня ціна на яблуко в Україні вже зросла майже в двічі. В Польщі від початку 2018 р. яблуко подорожчало навіть більше – на 25%, до 0,45-0,55 EUR/кг.

Отже, проведені дослідження дозволяють обґрунтувати наступні висновки. Особливістю ринку плодів є сезонність їх реалізації, значні цінові коливання та високий рівень конкуренції з боку імпортерів. Чинниками ціноутворення на ринку плодів і ягід, є сезонність, рівень якості продукції та асортимент, пакувальна тара, співвідношення реалізації та попиту, ціни конкурентів, місце і умови реалізації. Співвідношення попиту на продукцію садівництва та її пропозиції, рівень платоспроможності населення, традиції і структура споживання

населення впливають на формування обсягів і структури виробництва продукції садівництва.

Баланс продукції садівництва характеризує прирости виробництва, експорту та імпорту плодово-ягідної та виноградної продукції, відображає загальну ситуацію та можливості збалансування ринку. Кон'юнктура ринку плодів в останні роки під впливом природних, економічних та організаційних чинників різко змінюється. Основною причиною скорочення внутрішнього попиту на продукцію садівництва є низька купівельна спроможність населення, але при цьому зростають обсяги експорту внаслідок розширення європейського напрямку інтеграції економіки України, що вимагає від виробників удосконалення процесу і структури виробництва, оптимізації каналів збуту, підвищення власних конкурентних позицій.

Активний розвиток європейського напрямку інтеграції галузі для більшості товаровиробників промислового садівництва відкриває нові можливості реалізації продукції на цивілізованому ринку з високим рівнем доходів населення. Але європейський ринок ставить нові вимоги щодо обсягів та структури продукції, її якості, пакування і переробки, відповідності стандартам.

В процесі дослідження встановлено, що структура виробництва і споживання плодово-ягідної продукції в Україні не раціональні і вимагають удосконалення відповідно до потреб ринку.

#### Список використаних джерел до п.3.13

1. Бурляй О.Л., Бурляй, А.О., Харченко А.П. Сучасний стан розвитку садівництва України. URL:file:///C:/Documents/Downloads/zhpumus\_2013\_82\_41%20(1).pdf.
2. Шестопаль О.М., Рудь В.А., Кондратенко П.В. та ін. Економіка та організація промислового садівництва України, за ред. О.М. Шестопаля. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. 334 с.
3. Кутковецька Т.О. Оцінка економічної ефективності садівництва. Економіка розвитку: науковий журнал Харківського НЕУ. №3 (59). С. 26-29. URL: [http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e113\\_59/e113kutk.pdf](http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e113_59/e113kutk.pdf).
4. Костюк Л.А. Економічна ефективність садівництва в сільськогосподарських підприємствах України: Збірник наукових праць ВНАУ Серія: Економічні науки №1 (56). Том 2. 2012. С. 187-193. URL:<http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/646.pdf>.
5. Кваша С.М., Суховій А.І. Стан та перспективи розвитку ринку плодово-ягідної продукції. Економіка та управління АПК: зб. наук. праць. Біла Церква, 2011. Вип. 6 (89). 204 с.
6. Рудь В.П. Ринок овочів та продовольча безпека України. Економіка АПК. 2010. № 6. С. 55-57.

7. Суховій А.І. Теоретико-методичні аспекти формування і регулювання плодоовочевого ринку. Економіка АПК. 2013. - № 9. – С. 127-131.
8. Сало І.А. Еволюція вітчизняного ринку плодів від кінця ХІХ і до початку ХХІ ст. Економіка АПК. 2013. № 7. С. 45-49.
9. Сало І.А. Фінансове забезпечення галузі садівництва. Економіка АПК.2013. № 8. С. 28-32.
10. Сільське господарство України за 2016 рік. Статистичний збірник. К.: Державна служба статистики України. - 2017 р., 247 с.
11. Галузева програма розвитку садівництва України на період до 2025 р. Наказ Мінагрополітики України та Української академії аграрних наук від 21.07.2008 р. № 444/74 URL:<http://minagro.gov.ua/node/14018>.
12. Єрмаков О.Ю., Рибак А.В., Кондратенко Т.Є. та ін. Ринок фруктів і ягід, за ред. Єрмакова О.Ю. К.: ІАЕ УААН, 2001. 84 с.
13. Експорт фруктів з України за 9 місяців 2017 р. URL: [fruktov-iz-ukrainy-ZA-9-mesyatsev-2017-g-vyros-Na-64](http://fruktov-iz-ukrainy-ZA-9-mesyatsev-2017-g-vyros-Na-64).
14. Виробництво яблук в Україні у 2016 р. склало до 1,1 млн тонн // URL: <http://latifundist.com/novosti/36847-proizvodstvo-yablok-v-Ukraine-sostavilo-11-MLN-t>.
15. Україна активізації експорт фруктів і ягід у ЄС. URL:<http://latifundist.com/novosti/38076-Ukraina-narashchivaet-obemy-eksporta-fruktov-i-yagod-v-ES>.
16. Україна минулого року подвоїла експорт кісточкових плодів // URL:<https://economics.unian.ua/agro/1916793-ukrajina-minulogo-roku-podvojila-eksport-kistochkovih-plodiv.html/>.
17. Метелиця В.М. Як Україна стала експортером слив та чищеної цибулі. URL:<https://shuvar.com/news/2250/Ahrarnyy-2017-y:-yak-Ukrayina-stala-eksporterom-slyv-ta-chyschenoyi-tsybuli>.
18. Інформаційне агентство ринку «Шувар»: URL:[info.shuvar.com](http://info.shuvar.com).
19. Різниця між цінами на яблука в Польщі і Україні. URL:<https://info.shuvar.com/news/2372/Riznytsya-mizh-tsinamy-na-yabluka-v-Polschi-ta-Ukrayini-suttyevo-zbilshylas-vid-pochatku-roku>.

### **3.14. Стратегічна спрямованість збуту в умовах трансформації ринку**

Нестабільність економічного стану підприємств в умовах трансформаційної економіки пов'язана з проблемами організації та управління збутовою діяльністю. Причиною, не вирішення яких може бути неповне задоволення попиту, недоотримання прибутків, відсутність достатніх обігових коштів, заборгованість, збільшення ризиків, пов'язаних зі збутом продукції. Саме стратегії визначають шлях до підвищення ефективності збутової діяльності і розвитку підприємства.

Вихідним пунктом у здійсненні стратегії збуту є його цільова спрямованість.

Окремі питання відносно нових організаційних умов виробничо-збутової діяльності підприємств отримали висвітлення у роботах вітчизняних та зарубіжних вчених Г.Дж. Болта, М.П. Гордона, А.М. Ганджинського, І. Ансоффа, Ф. Котлера, Д. Ланкастера, Д. Джоббера, Л.В. Балабанової, Н.М. Гудзенко, С.Є. Хрупович та інших дослідників. Разом з тим, що не дивлячись на наявність наукових робіт з окресленої тематики, їх високу наукову і практичну цінність, існує потреба в проведенні подальшого дослідження теоретичних і прикладних аспектів організації та управління виробничо-збутової діяльності підприємств промисловості.

Стратегічний підхід до збутової діяльності передбачає розробку цілей, стратегій у сфері збуту й програм щодо їх досягнення. Балабанова Л.В. та Балабаниць А.В. дають детальне визначення: стратегія збуту, на їх думку, являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення цілей збуту, і включає всі операції, пов'язані плануванням і прийняттям рішень у даній сфері. За своєю сутністю стратегія збуту – це набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується у своїй діяльності [1, с. 76].

Іншими словами стратегія збуту — це постійний процес, який повторюється та розпочинається з констатації сучасної позиції підприємства. Як правило, цей процес завжди індивідуальний і потребує ретельного аналізу збутової діяльності підприємства й його структурних підрозділів. Стратегія збуту — це комплексний план дій, який покликаний забезпечити досягнення цілей підприємства в сфері збуту, процес здійснення якого є своєрідним «принципом поведінки» в умовах динамічної кон'юнктури ринку.

Як нами було вже зазначено, однією із найактуальніших проблем, що існує серед підприємств харчової промисловості є проблема організації та ефективного управління збутовою діяльністю. А отже виникає проблема формування стратегічних засад збуту переробних підприємств. На наш погляд, стратегічну спрямованість збуту переробних підприємств забезпечують складові, які більш зручно представити у вигляді таблиці 1.

Саме визначенні складові дозволяють в подальшому формувати та додержуватись стратегічних підходів до організації збутової діяльності підприємства. Вибір способу збуту продукції є невід'ємною частиною логістики збуту на підприємстві та передбачає інтерпретацію всієї діяльності фірми, необхідно відповідним чином планувати і організову-

вати систему збуту продукції від підприємства-виробника до одержувача [12,с.361 ]. На рис. 1 подана класифікація каналів розподілу товарів.

Таблиця 1

### Характеристика складових передумов стратегічної спрямованості збуту

Передумова	Складова	Засіб здійснення
розвиток ринкового середовища	посилення маркетингової орієнтації підприємств	впровадження в практику маркетингових засад господарювання
динаміка та зміни кон'юнктури ринку	систематичне виявлення збутових ризиків і маркетингових можливостей підприємства у сфері збуту	дослідження маркетингового середовища підприємств та виявлення існуючих та перспективних загроз
прагнення ефективного збуту	забезпечення ефективної довгострокової маркетингової взаємодії підприємства з покупцями та бізнес-суб'єктами	створення та підтримка надійної функціонуючої та сталої системи збуту «виробник – торговий посередник - споживач»
прагнення досягнення стратегічних цілей та підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому	впровадження і корегування стратегічних цілей в цілому для підприємства та розробка оптимальних збутових стратегій окремим бізнес-підрозділам	впровадження в практику постійного моніторингу діяльності збуту, маркетингових досліджень та формування гнучкої системи стратегічного планування на підприємстві

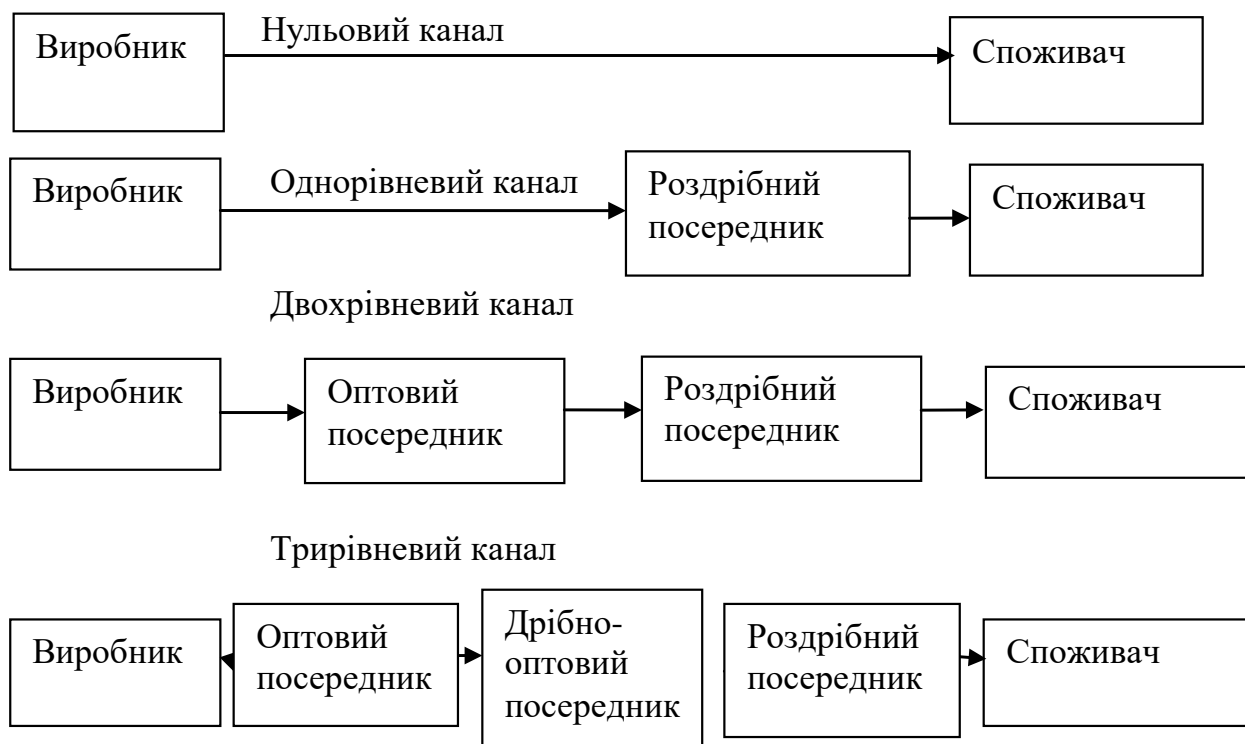


Рис. 1. Канали розподілу товарів різних рівнів



Найфундаментальнішим прикладним посібником із досліджуваної проблематики, на наш погляд, є праця американських вчених Луїса В. Штерна, Адель І. Ель-Ансарі, Ен. Т. Кофлана «Маркетингові канали». В останньому, п'ятому виданні цього підручника позитивним є те, що, по-перше, у ньому значна увага надається теоретичним і практичним аспектам методики створення маркетингових каналів та питанням стратегії управління цими каналами; по-друге, видання містить рекомендації, які сприяють прийняттю правильних рішень щодо організації взаємозв'язків між учасниками процесу розподілу [8].

Практика маркетингу підтверджує, що збут продукції — важливий елемент довгострокової стратегії підприємства. Його роль у маркетинговій діяльності зумовлена таким обставинами:

- у сфері збуту остаточно визначається результат усіх зусиль підприємства, спрямованих на розвиток виробництва й одержання прибутку;

- пристосувавши збутову мережу до запитів покупців, створивши їм зручні умови придбання та споживання товарів, виробники отримують великі конкурентні переваги;

- збутова мережа виконує важливі функції з фізичного розподілу виготовленої продукції в ринковому просторі, доведення товарів до споживачів, організації їх ефективного споживання (експлуатації);

- у процесі збуту можна найефективніше вивчити смаки й уподобання споживачів;

- за результатами збуту формується прибуток [2, с.390].

Розробляючи збутову стратегію, підприємство має брати до уваги багато факторів:

- характеристики ринку — ємність, стадію розвитку, торговельну практику, розподіл покупців;

- особливості кінцевих споживачів — їх кількість, концентрацію, розмір середньої разової покупки, обсяг прибутків;

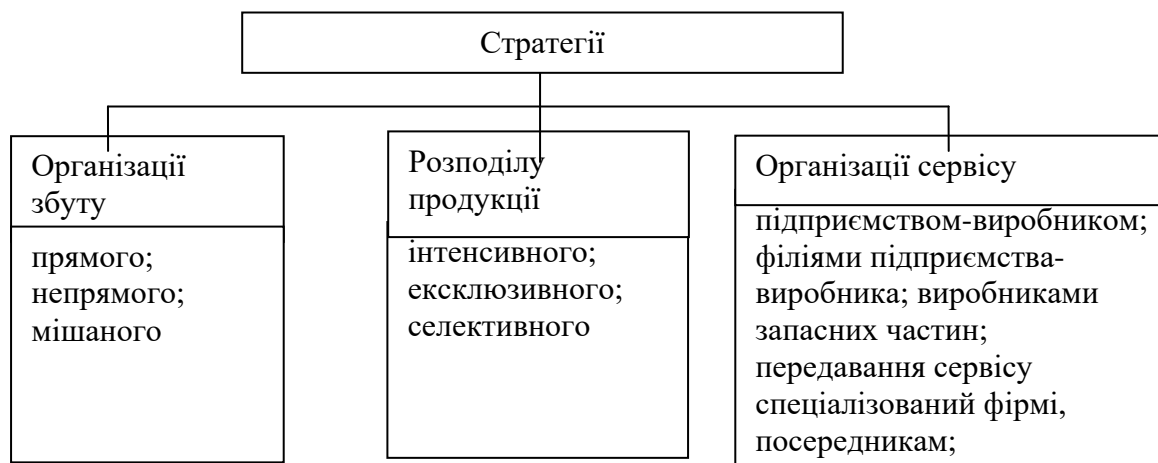
- ступінь конкуренції, особливості збутової політики конкурентів — їх кількість, концентрацію, збутову стратегію й тактику, відносини в системі збуту;

- порівняльну вартість різних збутових систем;

- можливості підприємства — його фінансовий стан, конкурентоспроможність, основні напрями ринкової стратегії, обсяги виробництва;

- характеристики товару — функції, якість, ціну, сезонність виробництва та попиту, вимоги до технічного обслуговування, терміни зберігання тощо [9, с. 211]. З огляду на зазначені чинники підприємства

застосовують різні варіанти стратегій збуту та сервісного обслуговування (рис.2). Організуючи систему збуту та канали товароруху, керівництво підприємства вирішує, працювати з посередниками чи обійтися без них.



**Рис. 2. Збутові та сервісні стратегії підприємств**

У межах стратегії прямого збуту виробник продукції відмовляється від послуг незалежних посередників, створює власну торговельну мережу та перебирає на себе всі функції з розподілу, просування та продажу товару кінцевим споживачам. Вона доцільна за таких умов:

- підприємство має фінансові й організаційні можливості самостійно збувати продукцію (мережу власних складських приміщень, транспортні та сервісні підрозділи тощо);

- воно продає достатньо багато продукції, щоб компенсувати витрати на організацію торговельної мережі;

- споживачів небагато, і вони розташовані на відносно невеликій території;

- продукція підприємства потребує спеціалізованого сервісного обслуговування;

- обсяг кожної партії товару достатній для повного завантаження вагонних контейнерів; у цьому разі немає витрат на перевалювання вантажів на складах і базах;

- ціна продукції на ринку часто змінюється, тому виробник має оперативно змінювати цінову політику без узгодження з посередниками;

- продажна ціна значно перевищує витрати на виробництво продукції, що компенсує великі інвестиції у створення власної збутової мережі;

- підприємство-виробник постачає вузькоспеціалізовану за призначенням, технологічно складну продукцію, яка потребує монтажу, налагодження та сервісного обслуговування його силами [5, с. 187].

Стратегія прямого збуту має суттєві переваги, головна з яких – спроможність підприємства -виробника контролювати процес збуту та швидко реагувати на зміни потреб ринку. Однак вона стає неефективною, якщо споживачів продукції багато, а створення власної збутової мережі для їх обслуговування потребує непропорційно великих витрат порівняно з обсягами продажу та прибутків.

Застосовуючи стратегію непрямого збуту, підприємство-виробник користується послугами посередників, які створюють канали розподілу продукції і перебирають на себе всі функції з просування товарів до кінцевих споживачів [6, с. 76-78].

Непрямий збут через посередників застосовують переважно на ринках споживчих товарів. Він може бути ефективним за таких умов:

- коли ринки збуту розосереджені географічно та за галузями економіки, а обсяги збуту в кожній географічній зоні недостатні для забезпечення прибутковості;

- підприємство не має достатньо ресурсів для створення й ефективного розвитку власної збутової мережі;

- оптовиків (посередників) значно більше, ніж власних регіональних базових складів виробника;

- споживачі купують товари малими партіями, незручними для складської та транзитної обробки;

- різниця між продажною ціною та собівартістю виготовлення продукції надто мала для створення виробником власної збутової мережі. [4,с.127 ]

Окрім того, посередники (наприклад, оптові торговці) мають значні переваги для покупців порівняно з підприємствами -виробниками:

- оптові торговці можуть постачати продукцію споживачам швидше, ніж виробники;

- їх більше, ніж підприємств-виробників;

- вони розташовані ближче до споживачів;

- їх послуги дають покупцям змогу скоротити витрати на матеріально-технічне забезпечення й обсяги облікової документації;

- споживачам простіше розв'язувати проблеми та непорозуміння з посередниками, ніж із виробниками [3, с. 236].

У межах стратегії мішаного збуту підприємство застосовує прямий і непрямий збут на різних ринках (наприклад, за великої концентрації споживачів у одному районі та їх розосередженні в іншому). У першому випадку доцільна стратегія прямого збуту, у другому — робота через посередників.

Особливості потреб споживачів також можуть впливати на застосування стратегії мішаного збуту. Наприклад, підприємство-виробник одним споживачам може постачати стандартні вироби (через посередників), а відповідно до потреб інших споживачів модифікує продукцію (своїми силами, за допомогою прямого збуту).

Пряме постачання виробів великим споживачам і використання послуг посередників для виконання дрібних замовлень — також приклад стратегії мішаного збуту [3, с. 238].

Залежно від кількості посередників на кожному рівні каналу просування виділяють три варіанти стратегії розподілу продукції підприємства: інтенсивний, ексклюзивний і селективний.

Стратегія інтенсивного розподілу полягає в тому, що підприємство-виробник працює з якнайбільшою кількістю посередників на кожному рівні каналу розподілу (як оптових, так і роздрібних). Так розподіляють технічно прості, недорогі товари повсякденного попиту.

Стратегія інтенсивного розподілу має такі переваги :

- широкий ринок збуту;
- доступність продукції для покупців;
- можливість випускати товар великими партіями й економити на масштабах виробництва.

Слабкі сторони стратегії інтенсивного розподілу такі:

- посередників багато, але не всі вони однаково зацікавлені в просуванні товарів підприємства;
- підприємство має фактично самотійно рекламувати власну продукцію;
- важко контролювати діяльність посередників і рівень обслуговування покупців [8, с. 123-124].

Сутність стратегії ексклюзивного (виключного) розподілу — у жорсткому обмеженні кількості посередників, які працюють з товарами чи послугами виробника. У цьому разі укладають ексклюзивні дилерські угоди, згідно з якими торговельні компанії зобов'язуються виключити зі свого асортименту товари конкурентних марок і організувати професійний агресивний збут продукції фірми-виробника. Виробники контролюють діяльність продавців і рівень сервісу, який вони надають.

Раніше стратегію ексклюзивного розподілу застосовували для реалізації тільки високоякісної дорогої продукції, а тепер — для широкого переліку продукції [10, с. 226].

Розглянута стратегія забезпечує підприємству-виробникові такі переваги:

- формування тісних партнерських відносин із представниками дилерів;
- позитивний вплив на імідж товару, що дає змогу встановлювати вищі націнки;
- посилення контролю над каналами збуту;
- чималий прибуток за невеликих обсягів продажу.

Стратегія селективного розподілу передбачає укладання з небагатьма посередниками угод про їх виключне право реалізувати продукцію в якомусь регіоні. Її застосовують на ємних ринках, щоб посередники не конкурували між собою. Реалізуючи цю стратегію, виробник може розширити власну присутність на ринку, жорсткіше та з меншими витратами контролювати його порівняно з інтенсивним розподілом.

Підприємство-виробник може послідовно застосовувати різні варіанти стратегії розподілу (виключний — селективний — інтенсивний — селективний — виключний) у міру проходження товару різними етапами життєвого циклу [8,с.193 ].

Підсумовуючи сказане вище, можна стверджувати, що розглянуті нами теоретичні засади і прикладні аспекти формування стратегічних засад збуту в умовах трансформації ринку є необхідними і надзвичайно важливими з позиції обґрунтування перспективної збутової політики підприємств. В умовах посиленої конкуренції та монополізації ринку вже недостатньо удосконалення окремих напрямків збутової діяльності, необхідний комплексний підхід до її управління, перебудова всієї маркетингової стратегії з орієнтацією на споживача. А це можливо, на нашу думку, лише за умов використання комплексної системи управління підприємством.

Практична цінність результатів дослідження полягає в тому, що запропоновані методичні та практичні рекомендації з аналітичного забезпечення комплексного плану дій, які сприятимуть ефективному управлінню виробничо-збутової діяльності підприємств промисловості.

Перспектива подальших розвідок у вирішенні порушеної проблеми пов'язана з критичною оцінкою наявного методичного інструментарію аналізу виробництва і реалізації продукції та розробкою напрямків його удосконалення.

#### Список використаних джерел до п.3.14

1. Балабанова Л.В. Маркетинговий аудит системи збуту: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанові, А.В. Балабаниць. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 224 с.
2. Балабанова Л. В. Маркетинг: [підруч]. / Л.В. Балабанова - Донецьк, 2002. - 562 с.

3. Економіка підприємства: навч. посіб. / [А.В.Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.] / за ред А.В. Шегди. – К.: Знання-Прес, 2001. – 335 с.
4. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика. — К.: КНЕУ 2001. - 240 с.
5. Крикавський Є.В. Логістика для економістів : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Є.В. Крикавський. – Львів : Нац. ун-т Львів. політехніка, 2004. – 447 с.
6. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: [навч. посіб.] / Т.І. Лук'янець - К.: КНЕУ, 2005. - 380 с.
7. Маркетинг підприємства : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – К. : Центр навч. літ., 2012. – 612 с.
8. Маркетинговые каналы / [Штерн Льюис В., Эль-Ансари Адель И., Кофлан Энн Т.]; 5-е изд.: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2012. – 624 с.
9. Полторак В.А. Маркетингові дослідження : [навч. посіб.] / В.А. Полторак. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 387 с.
10. Притиченко Т.І. Комерційна діяльність підприємств / Т.І. Притиченко, В.М. Щетинін. – Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2010.– 326с.
11. Сакун А. Ж., Пантюк І.П. Системний підхід до організації та управління виробничо-збутовою діяльністю підприємств промисловості / А. Ж. Сакун, І. П. Пантюк // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2017. — № 2 (38). — С. 55–59.
12. Сенишин О. Теоретичні засади дослідження суті понять "збут" та "збутова діяльність" / О. Сенишин, Є. Гузюк // Формування ринкової економіки в Україні: збірник наукових праць / – Львів : Львівський нац. ун-т ім. І.Франка, - Вип. 24 : . – 2011 . – С. 361-366.

### **3.15. Динамічний та структурний аналіз сектору підприємництва України**

Світовий досвід показує як найефективнішу систему – соціально орієнтовану ринкову економіку. Однією із форм господарської діяльності, яка властива ринковій економіці, є підприємництво. Як особливий вид діяльності, підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична діяльність господарюючих суб'єктів з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, що здійснюється на власний ризик з метою одержання прибутку або власного доходу [3]. Економічною основою підприємництва є приватна власність, яка обмежує небезпеку концентрації влади в руках не багатьох, сприяє збереженню ресурсів, визначає добробут людей.

Законодавством України не передбачено обмежень обрання організаційно-правових форм підприємництва, його функціонування як юридичним, так і фізичним особам, котрі пройшли державну реєстрацію [1,5].

Підприємництво є організацією власного підприємства. Відповідно до розмірів підприємств (кількості персоналу), масштабів діяльності підприємництво поділяють на мале, середнє та велике.

Вихідним, найбільш динамічним та численним структурним елементом економіки є мале підприємництво, якому належить структуроутворююча роль становлення та розвитку економіки ринкового типу. Тому розвиток малого та середнього підприємництва належить до першочергових заходів розвитку економіки України.

Проблеми розвитку малого та середнього бізнесу, його інфраструктурне забезпечення у свої працях розглядали: З. Варналій, С. Мочерний, Л. Сімків, Б. Александрова, О. Кашуба [2,3,6,8].

Суб'єкти малого та середнього підприємництва відіграють ключову роль в економіці країни та її регіонів. Динамічний та ефективний розвиток малого та середнього підприємництва здатний забезпечувати ефективну зайнятість, швидко реагувати на зміни ринкової ситуації, насичувати ринок товарами та послугами відповідно до швидко змінюваних потреб, сприяти розвитку конкурентних відносин, мінімізувати витрати на виробництво та реалізацію продукції, сприяти випуску наукомісткої продукції та впровадженню інновацій, збалансувати попит та пропозицію в кризових умовах, бути засобом досягнення особистого успіху, формувати інтелектуальну еліту нації (середній клас) [3].

Таке функціональне призначення малого та середнього підприємництва має особливе значення для України, яка йде шляхом розвитку ринкової системи господарювання. Україна володіє 5% світових ресурсів при 1% населення. Внаслідок внутрішніх політичних та економічних змін в країні, анексії Криму, військових дій на Донбасі, економіку України характеризують як нестабільну. Зруйновані багаторічні міждержавні й міжрегіональні економічні зв'язки, транспортні й логістичні маршрути перевезень, відбувається вплив інвестиційних капіталів з країни, погіршуються кредитні й інвестиційні рейтинги приватних компаній, поглиблюються існуючі диспропорції в економіці, скорочуються обсяги промислового виробництва, зовнішньої торгівлі. Внаслідок цього обсяги реального ВВП зазнають значних коливань.

Економічна теорія вагомим чинником економічного зростання держави вважає розвиток підприємницької діяльності, який супроводжується збільшення кількості підприємств, що функціонують у різних галузях економіки, кількості зайнятих та найманих працівників та збільшенням обсягу реалізованої продукції. Провідні вчені-економісти вважають, що саме розвиток малих та середніх підприємств в Україні є

ключовим елементом стабілізації й подальшого розвитку національної економіки.

Така особливість визначає необхідність глибокого динамічного та структурного аналізу підприємницького сектору на державному та регіональному рівнях

В 2016 році в економіці України діяло 1865,7 тис господарюючих суб'єктів.

Їх кількість в аналізовані 2014-2016 роки зменшилася з 1932,3 тис в 2014 році до 1865,7 тис в 2016 році. Відсоток підприємств в загальній кількості господарюючих суб'єктів зменшився з 17,7% до 16,4%, тоді як фізичних осіб-підприємців в аналізований період збільшився з 82,3% до 83,6%.

В 2016 році підприємства забезпечили зайнятість 71,9% від загальної кількості зайнятих (8202,4 тис осіб), а фізичні особи-підприємці 28,1%. Обсяг реалізованої продукції підприємствами склав 92,9%, а фізичними особами-підприємцями – 7,1% від загального обсягу реалізованої продукції суб'єктами господарювання.

Станом на 2016 рік в Україні налічувалося 306,4 тис підприємств, з них лише 382 підприємства є великими, тобто мають більше 250 працівників і річний дохід більше 50 млн євро. Тож, 99,9 % підприємств України відносяться до малих і середніх, з них 247,6 тис одиниць або 80,8 % – це мікропідприємства з кількістю працівників до 10 осіб та річним доходом до 2 млн євро. В 2016 році в Україні налічувалось 1,56 млн фізичних осіб-підприємців, які відповідно до Господарського кодексу в ред. 22.03.2012 р. не можуть бути суб'єктами великого підприємництва, і представлені діяльністю в сфері середнього та малого бізнесу [4].

В структурі підприємств України співіснують велике, середнє та мале підприємництво, відмінності між якими зумовлені різним ступенем суспільного розподілу праці, характером спеціалізації, технологічними особливостями виробничого процесу. Загальна тенденція зменшення кількості господарюючих суб'єктів зберігалась і для суб'єктів малого та середнього підприємництва.

Досліджуючи структуру підприємств за розміром, відповідно до класифікації Господарського кодексу України, з'ясовано, що в аналізовані роки 0,1 відсотка підприємств України було представлено великими підприємствами. В 2014-2016 роках в економіці діяло відповідно 497, 423, 382 великих підприємства. За аналізований період їх кількість зменшилась на 23,3%.



Відбулося також зменшення кількості середніх підприємств на 6,6% впродовж аналізованих років, частка їх до загальної кількості підприємств складала – 4,7, 4,4, 4,9% відповідно.

Кількість малих підприємств зменшилася на 10,4%, з 324,6 тис в 2014 році до 291,1 тис в 2016 році, при збільшенні на 3,2 тис підприємств в 2015 році. В аналізовані 2014-2016 роки відсоток малих підприємств до загальної кількості підприємств складав 95,2, 95,5 та 95,0 % відповідно. З них статус мікропідприємств мали 81,8% в 2014 році, 82,8 % в 2015 році та 80,8% в 2016 році. В динаміці змін, започатковане збільшення кількості мікропідприємств, що спостерігалось в 2015 році, не збереглося в 2016 році.

Дія зовнішніх та внутрішніх чинників системно проявилася на економічній активності в цілому, та на динаміці розвитку підприємництва. Мале підприємництво залишається найбільш численним й найпоширенішим сектором економіки. Повернення втрачених в 2014 році позицій та збільшення кількості підприємств не відбулося, проте більш пластичним до змін був малий бізнес. Мікропідприємства все таки вбачали для себе більш привабливі умови ведення бізнесу, які в певній мірі, визначаються диференційованим підходом в застосуванні спрощеної системи оподаткування, а також більшою «гнучкістю» мікробізнесу до диверсифікації видів діяльності в кризових умовах. Їх частка у загальній кількості зареєстрованих суб'єктів господарювання була найбільшою (80,8%).

В регіональному розрізі найбільша кількість малих і середніх підприємств традиційно зосереджена в найбільших промислових регіонах країни: м. Києві – 25,4%, Дніпропетровській – 11,2 %, Донецькій – 6,8 %, Харківській – 6,7 %, Львівській – 5,5 %, Київській – 5,5 %, Одеській – 5,2 % областях [7].

Нерівномірний розподіл малого підприємництва по регіонах обумовлений економічним потенціалом, ресурсним забезпеченням, спеціалізацією регіонів, становленням ринкової інфраструктури. Особливістю є зосередженість суб'єктів малого та середнього підприємництва в обласних центрах та містах.

Відповідно до видів економічної діяльності, в сільському, лісовому та рибному господарстві кількість підприємств, в аналізовані роки, зберігала тенденцію зменшення з 46 тис в 2014 році, до 45,0 тис в 2015 році. В структурі підприємств співвідношення за їх часткою було в 2014 році: великі – 5,6 %, середні – 16,3, малі – 13,4%; в 2016 році: великі – 5,2 %, середні – 16,9, малі – 14,6%. В аналізовані роки третина малого та

середнього бізнесу функціонувала в секторі сільського господарства, де їх частка складала відповідно 29,7%, 30,2, 31,5%.

Кількість підприємств працюючих в промисловості зменшилася з 42,2 тис в 2014 році до 39,1 тис в 2016 році. В їх структурі співвідношення за питомою вагою в 2014 році було: великі – 58,2 %, середні – 30,1, малі – 11,4%; в 2016 році: великі - 53,9%, середні - 31,0, малі – 11,8%. Частка малого та середнього бізнесу, працюючого в промисловості, в аналізовані роки складала – 41,5%, 42,4, 42,8%.

Частка суб'єктів малого та середнього підприємництва в промисловості була більшою ніж в сільському господарстві. Співвідношення малих та середніх підприємств в промисловості та сільському, лісовому, рибному господарстві було різним. В 2014 році у промисловості співвідношення складало: малі – 11,4%, середні – 30,1%, тоді як у сільському, лісовому, рибному господарстві: малі – 13,4%, середні – 16,3%. Співвідношення в 2016 році було наступним: в промисловості: малі – 11,8%, середні – 31,0%, в сільському, лісовому, рибному господарстві: малі – 14,6%, середні – 16,9%. Така структура підприємств за розміром обумовлюється особливостями виробничого процесу, розміщенням та ресурсним забезпеченням.

Мале та середнє підприємництво виконує важливу соціальну функцію створюючи робочі місця. Станом на 2016 рік всі господарюючі суб'єкти забезпечили зайнятість 8204,7 тис осіб. В аналізовані роки мала місце стійка тенденція скорочення кількості зайнятих працівників, зменшення склало - 9,0%.

У 2016 році було зайнято на підприємствах 5897,5 тис осіб, фізичні особи – підприємці забезпечили робочими місцями 2307,2 тис осіб. Частка зайнятих на підприємствах, у відсотках до загальної кількості зайнятих працівників, становила в 2014-2016 роках 72,3%, 72,5, 71,9% відповідно. Динаміка змін її була незначною.

Частка фізичних осіб – підприємців до загальної кількості зайнятих в аналізовані 2014-2016 роки становила відповідно 27,7%, 27,5 28,1%. У 2016 році збільшилася частка фізичних осіб – підприємців.

В структурному розрізі підприємств, у відсотках до загальної кількості зайнятих працівників, на великих підприємствах в аналізовані роки працювало - 30,4, 29,0 та 27,5%; на середніх – 42,8, 44,2 та 44,6%; малих підприємствах – 26,8, 26,8 та 27,9% працівників відповідно.

Отже малий та середній бізнес забезпечував відповідно зайнятість – 69,6%, 71,0 та 72,5% усіх зайнятих на підприємствах працівників. Мале підприємництво відзначається великим потенціалом працевлаштування населення, так у 2015 році мікропідприємства забезпечили додатково ще

32,1 тис робочих місць, однак ця започаткована тенденція не збереглася. Частка зайнятих на мікропідприємствах зросла з 11,5% в 2014 році до 12,0% в 2016 році.

У розвинутих країнах на малий бізнес припадає в середньому 50% всіх зайнятих та до 70- 80% нових робочих місць [3]. Мале та середнє підприємництво в значній мірі вирішує проблему зайнятості, та формування середнього класу. Як наслідок він пом'якшує властиву ринковій економіці соціальну диференціацію, що умовах нестабільної економіки України є надзвичайно актуальним.

Ефективність роботи господарюючих суб'єктів оцінюють за таким економічним показником як обсяг реалізованої продукції. В аналізованій період він зберігав стійку позитивну динаміку.

За обсягом реалізованої продукції (товарів, послуг) на сектор малого та середнього підприємництва у 2016 році в Україні припадало 61,6%% загального обсягу. В ньому частка суб'єктів середнього підприємництва складала – 41,9%, а малого – 19,7%, від обсягів реалізації.

У динаміці, відповідно аналізованих років, обсяги реалізованої продукції великими підприємствами зменшувалися та складали – 41,8%, 39,8 та 38,4%, а частка обсягу реалізованої продукції суб'єктами малого та середнього бізнесу зростала та складала – 58,2%, 60,2, 61,6% від загального обсягу реалізованої продукції. У загальному обсязі реалізованої продукції зростала частка малих підприємств. Вона становила – 16,9%, 18,2, та 19,7%, з яких на мікропідприємства припадало 5,5%, 6,0 та 6,9% відповідно.

Отже питома вага великих підприємств в 2015 році зменшилася на 2,0 в 2016 році на 1,4 відсоткові пункти; а середніх підприємств була майже незмінною, тоді як малих збільшилася на 1,3 та 1,5 відсоткові пункти.

Розподіл підприємств за обсягом реалізованої продукції виробленої в сільському, лісовому та рибному господарстві в 2014 році мав наступне співвідношення: великі – 14,8 %, середні – 54,7, малі – 30,5%; в 2016 році: великі - 13,1%, середні - 51,3, малі – 35,6%. Частка малого та середнього бізнесу в обсязі реалізованої продукції в аналізовані роки складала – 85,2%, 83,1, 86,9%.

За обсягом реалізованої промислової продукції розподіл підприємств в 2014 році мав наступне співвідношення: великі – 60,3%, середні – 34,4, малі – 5,3%; в 2016 році: великі – 54,8%, середні – 38,7, малі – 6,5%. Частка малого та середнього бізнесу в обсязі реалізованої промислової продукції в аналізовані роки складала – 5,3%, 6,3, 6,5% тоді як великого - 60,3%. 57,1, 54,8% та мала динаміку зменшення. Такий

розподіл підприємств обумовлений технологічними особливостями виробництва.

Таким чином, на відміну від промисловості, малий та середній бізнес відіграють домінуючу роль в функціонуванні сільського, лісового та рибного господарства.

У Херсонській області станом на кінець 2016 року нараховувалось 286 середніх, 6883 малих та 2 великих підприємства. В порівнянні з 2015 роком кількість суб'єктів малого та середнього підприємництва зменшилась на 10,6%, що відповідає динаміці на державному рівні. Це відбулося за рахунок зменшення кількості малих підприємств на 11%, в той час як кількість середніх зросла на 6,3%. В області, у розрахунку на одну тисячу наявного населення, налічувалося 6,8 малих та середніх підприємств (по Україні в цілому 7,2). В Запорізькій області цей показник був 7,7, Дніпропетровській - 7,9, Миколаївській – 8,7. За цим показником Херсонщина посідає дев'яте місце в Україні, що є свідченням як наявного потенціалу так й перешкод ведення бізнесу.

Суб'єкти малого та середнього підприємництва Херсонської області відіграють ключову роль в економіці регіону. У 2016 році на малі підприємства припадало 39,9% від обсягу реалізованої продукції усіх підприємств. В регіоні малий бізнес виконує важливу соціальну функцію, забезпечуючи зайнятість 34,8 тис осіб.

В 2016 році найбільше малих підприємств Херсонщини працювали у секторі сільського господарства - 2,3 тис, що становить 33,4% від загальної кількості малих підприємств. Аграрний сектор був найбільшим роботодавцем, тут працювало 10,5 тис осіб або 30,3% від усіх зайнятих на малих підприємствах. Він забезпечував майже третину обсягу реалізації продукції - 6,7 млрд грн, або 30,1% від обсягу реалізації малих підприємств.

На другому місці частка малих підприємств, 22%, та кількість зайнятих, 19,7%, був сектор торгівлі, які забезпечували 47,9% обсягу реалізованої продукції (10,7 млрд грн).

За усіма основними показниками діяльності малих підприємств промисловість регіону посідає третю позицію - 11% від кількості малих підприємств, 15,2% від кількості зайнятих та 9,2% від реалізованої продукції).

В цілому такий розподіл ключових секторів підприємництва відображає структурні особливості економіки Херсонщини, яка є, насамперед, аграрним регіоном.

Системний аналіз світового досвіду показує, що ефективність розвитку, економічна, політична, соціальна стабільність країни залежить

від свободи малого підприємництва й умов для розвитку малого та середнього бізнесу. Великі підприємства в більшій мірі виражають інтереси країни, а малі підприємства – інтереси громадян.

Мале підприємництво є ефективним структурним елементом ринкової економіки будь-якої країни. В Україні малі підприємства, що складають 95%, забезпечують зайнятість на рівні 27,9% від загальної, та 19,7% загального обсягу реалізованої продукції. Середні підприємства відповідно мають показники 4,9%, 44,6% та 41,9%.

Відповідно до класифікації Господарського кодексу України структура підприємств за розміром представлена на 0,1% великими, та на 99,9 % малими і середніми підприємствами, з яких 80,8 % – це мікропідприємства.

Загальна кількість суб'єктів господарювання зменшувалася, зокрема великих підприємств на 23,3%, середніх на 6,6%, малих на 10,4%.

Питома вага малого підприємництва в галузях економіки України зменшувалася, спостерігається нерівномірність розподілу по регіонах.

Частка обсягу реалізованої продукції малими та середніми підприємствами зростала склавши 61,6%, з яких частка суб'єктів середнього підприємництва була – 41,9%, а малого – 19,7% .

Малий та середній сектор підприємництва забезпечує до 72,5% зайнятості населення.

Зростаюча частка мікропідприємств вимагає державного регулювання в аспекті: відповідної освіти, умов провадження діяльності, спрощення податкового навантаження, усунення адміністративних бар'єрів; уніфікації законодавчої бази, правового захисту. Повноцінний розвиток малих підприємств обмежує недосконалість законодавства, що його регулює.

Основними перешкодами, які стримують розвиток малого та середнього бізнесу є недостатній платоспроможний попит, високі ставки податків, складне податкове адміністрування, нестабільна політична ситуація.

Розвиток малого та середнього підприємництва є запорукою соціальної стабільності, економічної конкуренції та розвитку політичної демократії як в регіонах так і в Україні.

#### Список використаних джерел до п.3.15

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18, № 19-20, № 21- 22. – Ст. 144.
2. Александрова Б. В. Торгово–промислова палата України в системі факторів розвитку підприємництва / Б. В. Александрова // Академічний огляд. – 2016. – № 1 (42). – С. 35–43.

3. Варналій З. С. Основи підприємництва: Навчальний посібник. – 2-ге вид. випр. і доп. -К.: Знання-Прес, 2003. - 285с.
4. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: стат. зб-к / за ред. М. С. Кузнецової. – Київ : Державна служба статистики України, 2016. – 514 с.
5. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: № 4618- VI : відт 22.03.2012р.[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
6. Кашуба О. М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку / О. М. Кашуба // Економіка та держава. – 2015. – № 6/2015. – С. 103–106.
7. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Сімків Л. Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання / Л. Є. Сімків, С. А. Побігун // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 3. – С. 560–564.

### **3.16. Сучасні аспекти управління земельними ресурсами в українських реаліях**

Україна як аграрна держава сьогодні має значний земельно-ресурсний потенціал, на частку країни припадає майже 25% чорноземів світу, що є найціннішим ресурсом української спільноти. Але, не зважаючи на це багатство, у світлі глобалізаційних процесів Україна не має потужного економічного розвитку, в тому числі й в аграрній сфері.

Соціальні та економічні проблеми вимагають пошуків нових схем управління процесом використання земельних ресурсів. Особливо гостро питання управління земельними ресурсами постають при передачі прав на місцевий рівень влади, в умовах незавершеності земельної реформи, яка відбувається в країні при практично мало керованому становленні ринкових відносин у земельній сфері, недосконалому земельному законодавстві. Виникає ризик втрати земельних територій як соціально-культурного, екологічного, економічного і політичного надбання. Одна з найбільших проблем - нераціональне використання земель. При управлінні земельними ресурсами слід враховувати що земля має особливості, які відрізняють її від інших засобів виробництва: вона є продукт природи, що характеризується просторовою обмеженістю, постійністю місця розташування; її правильне використання в сільському господарстві супроводжується зростанням її родючості та продуктивності [1, с.42].

На сьогодні значну частину ріллі не обробляють, а решту обробляють із порушенням правил ведення землеробства. Основна причина цього – відсутність належної правової та матеріально-технічної бази для землевласників і землекористувачів. Екстенсивний тип ведення сільського господарства шляхом нераціонального збільшення площі орних земель не тільки порушив рівновагу екологічної системи, але й став причиною зайвих витрат на виробництво продукції в аграрному секторі економіки, та як наслідок збільшенню її собівартості. Рівень розораності сільськогосподарських угідь в деяких областях України досягає майже 80%. Значною мірою це зніціювало необхідність розвитку земельного менеджменту, який є фундаментом гармонії природи та суспільства, рушійною силою сталого розвитку землекористування. Аспектам управління земельними ресурсами присвячені спеціальні дослідження науковців. Разом з тим сучасна методологічна база не розкриває всієї сутності земельного менеджменту. На нашу думку, для формування сучасної системи управління земельними ресурсами важливим є чітке визначення її завдань, функцій та принципів управління, зважаючи на світовий досвід.

Саме земля є основою сільського господарства, а тому від якості, раціональності, ефективності використання земельних ресурсів залежить не лише рівень функціонування сільськогосподарських підприємств, а й аграрного сектора загалом. За історичним аналізом розвитку землекористування можна зробити висновок, що на всіх етапах розвитку суспільства у забезпеченні продовольчої безпеки економічні інтереси були вищими за екологічні, що призвело до порушення оптимального співвідношення земельних угідь. Як наслідок цього поширилися процеси водної, вітрової ерозії та дефляції ґрунтів, знизилась його природна родючість, порушено екосистему, що формувалась досить тривалий термін часу. Нині в Україні кількість гумусу в ґрунті зменшилася в середньому в 6 разів і становить приблизно 3 %. Щорічні еколого - економічні збитки від ерозії ґрунтів перевищують 9 млрд. грн. Крім того, внаслідок ерозії збільшується щільність і непроникність ґрунтів, від чого погіршується їх водний та повітряний режими, зменшується вміст засвоєваних форм поживних речовин. В Україні еродовані 36% угідь, близько 81% еродованих земель обробляється. В результаті ерозії щороку з ґрунту виноситься 11 млн. тон гумусу, 0,5 млн. тон азоту, 0,4 млн. тон фосфору і 0,7 млн. тон калію , а за рахунок мінералізації – 14 млн. тон гумусу.

Земельні ресурси зазнають великої екологічної шкоди в результаті забруднення ґрунтів викидами промисловості та використанням засобів

хімізації. Ґрунти, крім того, забруднюються відпрацьованими газами, мастилами та паливом, що виливаються під час роботи на полях сільськогосподарською технікою. Відбувається зниження продуктивності сіножатей і пасовищ, що є наслідком: відсутності належної уваги до цих угідь, їх еродованості, низького технологічного рівня догляду за ними, малою часткою меліорованих пасовищ і сіножатей, відсутністю системного характеру випасання худоби та ін. [2, с.291]. Тому необхідність вживання заходів, спрямованих на усунення і недопущення негативних наслідків господарської діяльності на навколишнє середовище є особливо актуальною. При вирішенні екологічних проблем у сучасних умовах необхідно враховувати світовий досвід США, Японії, Великобританії, Німеччини, Франції, Канади, Швеції та ін., які в оцінках поглядів, ідей, теорій виходять з позиції усвідомлення великої ролі екологічно спрямованого земельного менеджменту. Потрібно зазначити, що екологічна спрямованість управління земельними ресурсами це порівняно новий і важливий компонент не тільки земельної та аграрної, але й економічної реформи взагалі.

Наукове обґрунтування раціонального використання земельних ресурсів у значній мірі забезпечується шляхом оптимізації структури посівних площ, надання екологічного пріоритету при використанні землі, використання економічних важелів підвищення агроекологічного стану ґрунтів, підвищення їх родючості. Причому показниками оптимізації структури посівних площ є умова забезпечення бездефіцитного балансу гумусу на першому етапі з поступовим його нарощуванням на наступних етапах, зниження процесів ерозії ґрунтів до допустимих норм.

Сьогодні значно зростає роль державного земельного кадастру, оскільки він є інформаційною базою для ефективного управління земельними ресурсами, ведення земельної статистики, землеустрою, регулювання земельних відносин, підтримки податкової та інвестиційної політики держави, розвитку ринку землі і обґрунтування розмірів плати за землю. Це, у свою чергу, вимагає реформування існуючої системи землевпорядкування із застосування геоінформаційних технологій, створення нового її типу, який відповідав би сучасним умовам розвитку суспільства і земельних відносин.

Створення сприятливих умов для розвитку земельних відносин в українських реаліях дозволить: забезпечити ефективний перерозподіл земельного фонду між галузями економіки, виходячи з придатності земель для використання у складі різних за цільовим призначенням категорій земель; оптимізувати структуру земельних угідь; здійснити



консервацію деградованих, малопродуктивних і техногенно забруднених земель; створити та упорядкувати водоохоронні зони і прибережні захисні смуги водних об'єктів; забезпечити збереження природних ландшафтів на землях промисловості, транспорту, зв'язку, оборони та іншого призначення; розробити моделі сталого землекористування для окремих регіонів області; збільшити врожаї сільськогосподарських культур; забезпечити стабільний прибуток сільськогосподарських підприємств, зміцнити їх фінансово - економічний стан; підвищити добробут сільського населення; призупинити ґрунтово-деградаційні процеси, зокрема зниження вмісту гумусу, і досягти його бездефіцитного балансу; збагатити ґрунти поживними речовинами та нормалізувати їх баланс [4, с.422 ].

Земельний менеджмент є системою заходів, що спрямовані на усунення прогалин в землекористуванні, знайдення шляхів збільшення обсягів виробництва продукції в сфері сільського господарства, покращення соціального стану громадян без шкоди для навколишнього середовища. Основна мета земельного менеджменту полягає у створенні умов раціонального використання та охорони земель, а основне завдання земельного менеджменту – впровадження системи заходів, які забезпечать розвиток екологічно безпечного землекористування [5, с. 34]. У ході вивчення питання управління земельними ресурсами виявлено особливу роль принципів земельного менеджменту: принцип системного розуміння навколишнього середовища, принцип комплексності; принцип постійного удосконалення земельного менеджменту, принцип інтегрованості, принцип історичного досвіду, високого динамізму, поєднання матеріальної і моральної зацікавленості тощо [5, с. 35]. Виходячи з принципів земельного менеджменту, визначаються його функції: планування; організація; мотивація; контроль. Ефективність кожної із функцій земельного менеджменту визначається високим професіоналізмом земельних менеджерів, їх вмінням володіти комплексом організаційних і психологічних якостей, вмінням проявити творчу активність у своїй роботі. Саме завдяки функціям здійснюється вплив на земельні ресурси з метою досягнення поставленої мети. Крім того, слід враховувати і спеціальні функції земельного менеджменту: законодавчого та нормативно-методичного забезпечення, державного контролю за використанням та охороною земель, вирішення земельних спорів, стандартизації і нормування в галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів, експертизи вишукувальної та землевпорядної документації і функцію кадрової політики [1, с. 72].

Ефективність управління земельними ресурсами в умовах ринку значною мірою залежить, від розвитку маркетингової діяльності. Суть маркетингу як функції управління земельними ресурсами в загальних рисах зводиться до управління ринком або, як відзначається в економічній літературі, - управління попитом. Тому при розробці конкретного інвестиційного проекту чи проекту продажу земельних ділянок дуже важливе значення має вивчення очікуваного попиту на продукцію або інший товар, скажімо, землю чи нерухомість. Особливе значення ця функція має для розвитку територій з метою підвищення її іміджу, підвищення інформованості, збільшенні кількості залучених інвестицій, збільшення участі території у регіональних та державних програмах за допомогою засобів територіального брендингу.

Сьогодні територіальний брендинг – це найбільш ефективний інструмент активного позиціонування регіону, процес побудови, розвитку та управління брендом, мета якого - створення сильного і конкурентоспроможного регіону.

Намітилася стійка тенденція бренд території розглядати як сукупність неминущих цінностей, що відображають неповторні оригінальні споживчі характеристики даної території і спільноти, широко відомі, що одержали суспільне визнання і користуються стабільним попитом споживачів. Бренд формується на основі яскраво вираженого позитивного іміджу території, в основі якого лежать унікальні можливості задоволення тих чи інших запитів її споживачів, є вищим проявом емоційних споживчих переваг. Одночасно він виступає як найважливіший фактор конкурентних переваг і доходів території, цінний актив економіки. Можна сказати те, що формування брендів територій має стати ключовою складовою комплексної роботи зі створення та просування позитивного іміджу країни, регіонального та муніципального розвитку, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки на внутрішньому і зовнішньому ринках. Водночас, конкурентоспроможна продукція теж може стати об'єктом реклами регіону. Пріоритетною стає реклама, спрямована на доповнення і підвищення престижу області та підприємств-експортерів, поєднання їх брендів.

Сьогодні є очевидним, що для вивчення попиту на запропоновану продукцію, земельні ділянки вже недостатньо лише інтуїції і навіть таланту - потрібні професійні знання маркетингу. Світовий досвід вивчення маркетингу свідчить, що необхідну інформацію для вивчення попиту доцільно згрупувати за напрямками: розміри і структура поточного попиту на ринку; характеристика сегментів ринку; прогнози попиту в цілому і за сегментами; ступінь проникнення на ринок інших

учасників ринку. При цьому прогнози очікуваного попиту вимагають спеціальної інформації і методичних підходів, тому їх потрібно доручати спеціалістам в галузі маркетингу.

Крім того, в умовах формування земельного ринку надзвичайну увагу слід приділяти питанням організації обліку земель сільськогосподарського призначення суб'єктами аграрного землекористування та формування системи звітності і контролю щодо їх раціонального та ефективного використання. Зважаючи на це, завданнями бухгалтерського обліку земельних ділянок є: забезпечення документального оформлення і своєчасного відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з надходження, трансформації, продажу земельних угідь, а також інших операцій із землею; створення умов та інформаційної бази для систематичного контролю за збереженням і поліпшенням якісних властивостей ґрунту, ефективністю використання земельних ділянок підприємства; контроль своєчасності і повноти відображення в облікових регістрах усіх господарських операцій, пов'язаних з наявністю та якістю земельних ділянок, а також щорічними вкладеннями в капітальне поліпшення земель; забезпечення об'єктивною інформацією для заповнення форм бухгалтерської звітності; контроль правильності сплати земельного податку і відображення цього в обліку [3, с. 182]. З даного погляду, земельні ресурси сільськогосподарського призначення, як об'єкт бухгалтерського обліку, – це вид активів з довготривалим строком використання, інвентарним об'єктом якого є окрема ділянка з фіксованими межами, площею та місцем розташування, що має кількісну, якісну та конкретну грошову оцінку і підпорядковується загальним методологічним підходам щодо відображення її в обліку. Врахування особливостей земельних ресурсів та виконання поставлених вище завдань потребує постановки земельних ділянок на баланси аграрних підприємств та наявності системи чіткого і достовірного інформаційно-облікового забезпечення. Умовою реалізації вищезазначених пропозицій є необхідність запровадження єдиних методологічних засад аналітичного обліку земельних ділянок, інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень стосовно землекористування. Стосовно раціонального використання земельних ресурсів має бути передбачено проведення моніторингу діяльності підприємств, що представлений документами, в яких повинні відображатися аналіз стану водних ресурсів, повітряного басейну та інформація щодо земельних ресурсів: площа, яку займає підприємство під будівлі та споруди основного й допоміжного виробництва; складування відходів виробництва з урахуванням їх характеристик; показники рекультивації порушених земель; дані хімічного

та фізичного стану ґрунту; дані санітарно-гігієнічного стану за категоріями забрудненості, показники внесення добрив під сільськогосподарські культури. Концепція обліку земельних ресурсів повинна передбачати накопичення інформації в розрізі кожного суб'єкта землекористування та землевласника, що дозволить контролювати правове використання земель та забезпечить дотримання принципів приватної власності на землю, контролю за цільовим використанням земель [6, с.62]. Такий підхід зумовлений суттєвими змінами в складі землевласників та користувачів, бо основна частина земель сільськогосподарського призначення перейшла у власність окремих аграрних підприємств та громадян. Утворилась велика кількість суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм, процес формування яких супроводжувався рухом земель сільськогосподарського призначення за категоріями землекористувачів. Існуючий стан обліку земельних ресурсів в підприємствах аграрної сфери, демонструє ряд недоліків, а саме: земельні ділянки, які набули статусу основних засобів, не мають належного нормативно-правового забезпечення, оскільки діючі методичні рекомендації не розкривають специфічні властивості землі як об'єкту обліку; відсутність єдиних вимог до організації первинного та аналітичного обліку земельних ресурсів сільськогосподарського призначення фактично призвела до того, що в обліковій політиці аграрних підприємств не передбачено порядку відображення земельних ділянок в обліковому процесі (спеціальні форми документів); єдиної ефективної звітної форми, яка б характеризувала діяльність сільськогосподарського підприємства, виявляла результативні показники та надавала вичерпну інформацію про використання власних і орендованих земельних ресурсів, в сучасних умовах не опрацьовано тощо. В той же час, визнання земельних ресурсів складовою довгострокових активів та засобом виробництва зумовлює необхідність змін у підходах до висвітлення інформації у формах звітності. Крім того, слід класифікувати земельні ділянки за категоріями угідь та за формами власності та користування, що допоможе виявити не тільки права власності та канали надходження угідь, а й проаналізувати ефективність їх використання. Необхідно відображати балансову вартість земельних ділянок з метою посилення контрольної функції бухгалтерського обліку та взаємоузгодження з даними фінансової звітності, а для контролю за правильністю нарахування земельного та фіксованого сільськогосподарського податку ввести додаткову інформацію про нормативну грошову оцінку земель.

На основі проведених досліджень щодо розвитку системи управління земельними ресурсами, можна дійти таких висновків:

– сучасна система управління земельними ресурсами є недостатньо збалансованою і не забезпечує позитивних результатів в досягненні високої економічної ефективності та екологічної безпеки в землекористуванні. Тому потрібно здійснити перегляд на системній основі концептуальних орієнтирів і пріоритетів розподілу функцій управління земельними ресурсами на різних рівнях, забезпечити динамічну рівновагу між використанням землі і її охороною, накласти відповідальність за порушення чинного законодавства;

– управління потрібно розглядати як процес, спрямований на досягнення системних цілей, тобто досягнення результативної мети - ефективне використання та охорона земельних ресурсів; дослідження стану розвитку земельного менеджменту вказує на недостатність законодавчого та нормативного забезпечення, відсутність єдиних стандартів і норм у прийнятті управлінських рішень у сфері землекористування, що потребує негайного вирішення на рівні держави;

– всі землевласники та землекористувачі повинні раціонально використовувати земельні ресурси, застосовувати необхідні екологічні та соціально-економічні заходи, спрямовані на ефективне впровадження земельного менеджменту;

– раціональне використання земельних ресурсів можливе тільки за умови науково обґрунтованої системи цільових функцій земельного менеджменту, а саме: земельно-кадастрові роботи; організація землевпорядного виробництва; земельний моніторинг; застосування планово-картографічного матеріалу; земельний маркетинг; інноваційно-інвестиційна діяльність тощо. Визначені функції є послідовним утвердженням формування системи земельного менеджменту як процесу управління земельними ресурсами, умовою забезпечення балансу у співвідношенні обов'язків, прав і відповідальності за роботу структурних підрозділів і окремих виконавців;

– ефективність земельного менеджменту у великій мірі визначається наявністю інформаційного забезпечення. Тільки повна і перевірена інформація про земельні ресурси дозволяє менеджеру приймати правильні рішення, що забезпечують узгодження економічних і екологічних цілей. Джерелом інформації при цьому є проекти землевпорядкування, матеріали моніторингу земель, планово-картографічні матеріали тощо.

– враховуючи недостатній розвиток облікового забезпечення процесу управління земельними ресурсами в українських реаліях необхідно розробити раціональну системи обліку, яка б ґрунтувалася на використанні удосконалених форм первинних документів, реєстрів

аналітичного, синтетичного обліку та звітності, відповідного робочого плану рахунків, а також рекомендацій з удосконалення механізму оцінки земельних ресурсів у бухгалтерському обліку. Впровадження цих механізмів обліку забезпечить аграрні підприємства достовірною обліковою інформацією, необхідною для аналізу та контролю за наявністю, складом, рухом, якісною характеристикою та використанням земельних ресурсів сільськогосподарського призначення та підвищить ефективність управління земельними ресурсами господарюючими суб'єктами на ринку землі.

Таким чином, удосконалення системи управління земельними ресурсами, збагачення її теорії та практики кращими світовими здобутками забезпечать нові шляхи в розвитку сталого землекористування ринкового типу в світлі глобалізаційних та інтеграційних перетворень та дозволять Україні зміцнити свої позиції на світовому ринку.

#### Список використаних джерел до п.3.16

1. Горлачук В.В. Управління земельними ресурсами: Навчальний посібник / В. В. Горлачук, В. Г. В'юн, А. Я. Сохнич.- Миколаїв: МФ НаУКМА, 2002.– 316 с.
2. Горлачук В.В., Песчанська І.М. Удосконалення моделі формування й реалізації земельної політики в Україні / В.В. Горлачук, І.М. Песчанська //Економіка: проблеми теорії та практики:Збірник наукових праць.- Випуск 188: В 4 т. – Т. II. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 289-294.
3. Жук В.М. Бухгалтерський облік земель сільськогосподарського призначення: теорія і практика /В. М. Жук // Облік і фінанси. - Луцьк: ЛНТУ, 2008. - Вип. 5 (20).– Ч. 1. – С. 179–185.
4. Ковбасюк Ю.В. Регіональне управління : підручник / Ю. В. Ковбасюка, В.М. Вакуленка, М. К. Орлатого. – К. : НАДУ , 2014. – 740 с.
5. Песчанська І.М. Розвиток земельного менеджменту у контексті глобалізації економіки України / І.М. Песчанська // Глобалізація як джерело конкуренції, конфліктів та можливостей: збірник матеріалів V Міжнародної конференції молодих вчених. Т. 2. – Миколаїв: Вид-во МДГУ ім. П. Могили, 2003. – С. 33-37.
6. Сисак Є.О. Бухгалтерський облік земельних ресурсів: міжнародний та національний досвід / Є.О. Сисак // Облік і фінанси АПК.- 2011. -№ 4. С. 60-64.

### **3.17. Стан фінансової спроможності об'єднаних територіальних громад Херсонщини**

Процеси децентралізації влади та об'єднання територіальних громад є головною складовою регіонального розвитку в сучасних умовах, результативність якого свідчатиме про ефективність діяльності місцевих органів влади. Регіони, які стали на шлях впровадження адміністративної реформи вже за короткий проміжок часу збільшують фінансування у свою соціальну сферу, економіку та інфраструктуру. Інвестори більш охоче спрямовують свої фінансові ресурси не через центральний уряд, а через місцеві та регіональні органи влади. Тому основним мотивом адміністративної реформи в Україні є розвиток ефективної, економічно спроможної громади, яка здатна швидко реагувати на місцеві потреби і акумулювати максимум інвестиційних потоків [3]. При цьому фінансові ресурси у формуванні спроможних громад є найбільш визначальним критерієм, який забезпечить сталий розвиток громад.

Метою реформи місцевого самоврядування для ОТГ є формування самостійності громад у забезпеченні свого функціонування за рахунок власних ресурсів; вирішення питань місцевого значення; оптимізація джерел наповнення місцевих бюджетів; мобілізація внутрішніх ресурсів громади.

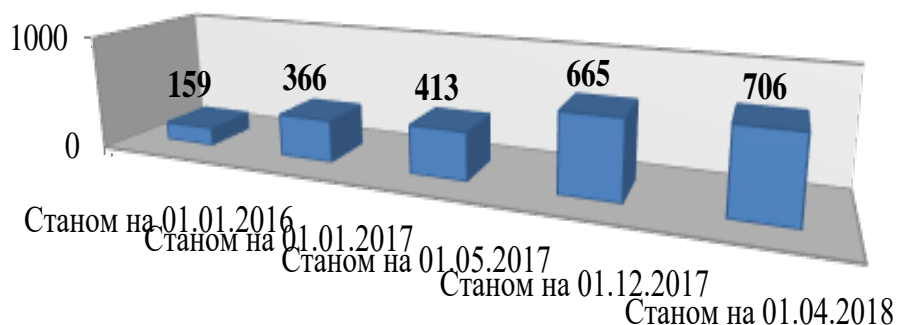
Головним стратегічним завданням модернізації системи державного управління та територіальної організації влади, яка сьогодні здійснюється, є формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг. Досягнення зазначених цілей неможливе без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, їх фінансового забезпечення і достатніх джерел для наповнення їх місцевих бюджетів.

Держава здійснює фінансову підтримку об'єднання територіальних громад сіл, селищ, міст шляхом надання ОТГ коштів у вигляді субвенцій на формування відповідної інфраструктури згідно з планом соціально-економічного розвитку такої територіальної громади у разі, якщо її межі повністю відповідають межах, визначеним перспективним планом формування територій громад області [4]. Саме фінансовий спроможність новостворених ОТГ є одним із найсуттєвіших аспектів, від якого, залежить успішність функціонування кожної з них. Наявність економічно активних суб'єктів підприємницької діяльності, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, розвинена промислова та

соціальна інфраструктура – все це та багато іншого є основою для успішного розвитку громади.

У ході реформи місцевого самоврядування станом на 01.04.2018 р. в Україні створено близько 706 об'єднаних територіальних громад. Сьогодні у новостворених ОТГ бюджети збільшилися у 7,1 рази, що сприяло реалізації 1383 проектів розвитку інфраструктури за рахунок державної субвенції. На 8,5 млрд. грн збільшилася державна підтримка розвитку регіонів та громад з 0,5 млрд. грн у 2014 році до 9 млрд. грн у 2017 році. Об'єднавшись громади отримують в першу чергу такі ж повноваження, які мають міста обласного значення та прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом це і перший стимулюючий ефект, який спонукає громади до об'єднання (рис. 1) [6].

У Херсонській області станом на 01.04.2018 р. створення 26 об'єднаних територіальних громад до складу яких увійшли 95 громад (табл. 1), що становить більше ніж 36% від загальної кількості громад області, це охоплює близько 16 % населення та 26% площ земельних угідь. Згідно перспективного плану заплановано на Херсонщині створити у підсумку 41 ОТГ [1].



**Рис. 1 – Динаміка зростання кількості ОТГ в Україні за 2016-2018 рр.**

Порівнюючи динаміку створення ОТГ на Херсонщині з 2015 року по 2017 ік, слід зазначити, що кожного року кількість ОТГ суттєво зростає, так у 2015 році – це була 1 громада, у 2016 році – 11, у 2017 році – 14, які пройшли вибори.

За даними Міністерства регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України станом на 01.09.2017 р. Херсонщина займає 8 місце у рейтингу областей України щодо формування об'єднаних територіальних громад і активно продовжує рухатися в даному напрямі. Це не передовий показник по кількості об'єднаних громад у порівнянні з деякими регіонами країни, де створено вже понад 30 ОТГ, але Херсонська область має прогресивний район –



Чаплинський, де в грудні 2016 року було створено 4 ОТГ до яких увійшли 16 місцевих рад територіальних громад району. Це майже всі громади району крім 2, які не долучилися до адміністративної реформи, що активно проводиться на Херсонщині з 2015 року [7].

Таблиця 1

**Створені об'єднані територіальні громади Херсонщини  
станом на 01.04.2018 р.**

Об'єднані територіальні громади	Район	Центр громади	Дата створення
Асканіє-Нова ОТГ	Чаплинський	сmt Асканія-Нова	12. 2016
Бехтерська ОТГ	Олешківський	с. Бехтери	10. 2017
Білозерська ОТГ	Білозерський	сmt Білозерка	10. 2017
Борозенська ОТГ	В. Олександрівський	с. Борозенське	10. 2017
Великокопанівська ОТГ	Олешківський	с. Великі Копані	12. 2016
Виноградівська ОТГ	Олешківський	с. Виноградове	04. 2017
Високопільська ОТГ	Високопільський	сmt Високопілля	10. 2017
Гладківська ОТГ	Голопристанський	с. Гладківка	12. 2016
Горностаївська ОТГ	Горностаївський	сmt Горностаївка	04. 2017
Долматівська ОТГ	Голопристанський	с. Долматівка	12. 2017
Зеленопідська ОТГ	Каховський	с. Зелений Під	12. 2016
Іванівська ОТГ	Іванівський	сmt Іванівка	10. 2017
Каланчацька ОТГ	Каланчацький	сmt Каланчак	12. 2016
Костянтинівська ОТГ	Горностаївський	с. Костянтинівка	10. 2017
Кочубеївська ОТГ	Високопільський	с. Кочубеївка	07. 2015
Любимівська ОТГ	Каховський	с. Любимівка	10. 2017
Мирненська ОТГ	Каланчацький	с. Мирне	12. 2016
Музиківська ОТГ	Білозерський	с. Музиківка	12. 2016
Присиваська ОТГ	Чаплинський	с. Григорівка	12. 2016
Роздольненська ОТГ	Каховський	с. Роздольне	12. 2017
Станіславська ОТГ	Білозерський	с. Станіслав	10. 2017
Тавричанська ОТГ	Каховський	с. Тавричанка	12. 2016
Хрестівська ОТГ	Чаплинський	с. Хрестівка	12. 2016
Чаплинська ОТГ	Чаплинський	сmt Чаплинка	12. 2016
Чулаківська ОТГ	Голопристанський	с. Чулаківка	10. 2017
Ювілейна ОТГ	Олешківський	с. Ювілейне	10. 2017

Джерело: сформовано за даними [7].

На сьогодні новостворені ОТГ Херсонщини демонструють економічну спроможність, що дає їм можливість залучати інвестиції і зміцнювати свій інституціональний потенціал. Аналіз рівня виконання

доходів загального фонду місцевих бюджетів за січень-квітень 2017 року у 12 ОТГ, утворених станом на 01 січня 2017 р. (табл.2) свідчить про збільшення доходів місцевих бюджетів без трансфертів та власних надходжень бюджетних установ на душу населення порівняно з відповідним періодом 2016 року. Так у більшості ОТГ цей показник перевищує середньообласний.

Таблиця 1

**Оцінка фінансової спроможності 12 ОТГ утворених станом на 01 січня 2017 року**

Назва ОТГ	Площа ОТГ, км <sup>2</sup>	Чисельність населення на 01.01.2017, тис. осіб	Власні доходи на 1-го мешканця, грн	Рівень дотаційності бюджетів, %	Капітальні видатки на 1-го мешканця	Питома вага видатків на утримання адміністрації ОТГ, %
Асканія-Нова	330,6	5,7	2305,2	15,8	1082,1	32,1
Великокопанівська	112,9	7,1	2295,0	20,3	1298,1	25,7
Гладківська	207,9	5,2	1313,6	25,8	638,1	32,2
Зеленопідська	269,0	4,6	5749,8	2,3	1668,6	19,2
Каланчацька	630,3	15,3	2985,4	7,2	794,7	15,0
Кочубеївська	206,2	3,1	2461,5	9,8	1567,2	41,0
Мирненська	180,6	3,9	3491,8	6,2	846,5	25,2
Музиківська	126,9	3,8	4690,4	8,9	1008,1	20,7
Присиваська	399,5	5,0	2686,4	9,9	1310,0	29,3
Тавричанська	243,0	4,5	6453,6	-1,2	2160,6	16,0
Хрестівська	261,0	5,6	3279,3	7,0	1013,6	24,1
Чаплинська	580,4	16,2	3416,0	5,3	735,5	14,6

Джерело: сформовано за даними [8].

Проаналізувавши дані наведені в табл.2 бачимо, що рівень дотаційності бюджетів 9 з 12 ОТГ не перевищує 10%, це свідчить про високий ступінь фінансової незалежності територіальних громад і спроможність покрити видатки за рахунок власних грошових коштів. Власні доходи мешканців у 2017 р. по кожній з громад перебувають на середньому рівні. За підсумками 2017 року найбільша питома вага видатків на утримання службовців у фінансовому ресурсі ОТГ припадає

на бюджет Кочубеївської ОТГ – 41 %, найменша – на бюджети Каланчацької та Чаплинської ОТГ – по 15 %.

Темп росту доходів населення на 1 особу за чотири місяці 2017 року у 8 ОТГ Херсонщини об'єднаних на 01.01.2017 р. досяг показників від 153,4% до 438,9%. Так, наприклад, ще нещодавно створена Музиківська ОТГ має бюджет громади, який перевищує 18 млн. грн, який наповнюється за рахунок 460 платників податків.

На території Музиківської ОТГ функціонує 22 сільськогосподарських підприємства, з них «Сапфір-Агро», в оренді якого знаходиться більше 300 паїв, завод із виробництва легкої металевої упаковки, птахофабрика ПАТ «Чорнобаївське» та біогазовий завод. Музиківська ОТГ активно залучає інвестиційні кошти до громади через міжнародні програми та гранти. ОТГ є учасником програми DOBRE «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність», що фінансується Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) [10].

Бюджет територіальної громади у зведений бюджет району та міста з районним поділом не входить та існує сам по собі. Бюджет територіальної громади є формою організації руху коштів і найважливішим засобом розподілу і перерозподілу грошових коштів між виробничою і невиробничою сферами.

Так, відповідно до норм Бюджетного кодексу України бюджети Херсонських ОТГ мають прямі міжбюджетні асигнування з державного бюджету у формі: базової дотації; реверсної дотації; освітньої субвенції; медичної субвенції; субвенції на формування інфраструктури ОТГ; субвенції на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій; інших субвенцій та дотацій, якщо є підстави для надання та отримання відповідних міжбюджетних трансфертів; коштів Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР). Найбільша частка міжбюджетних трансфертів, що покращують сталий розвиток ОТГ припадає на: субвенцію на соціально-економічний розвиток, кошти ДФРР та інфраструктурну субвенцію. Кошти з ДФРР будуть спрямовані в першу чергу на реалізацію важливих для громад проектів, а саме: будівництво і модернізацію дитячих садочків; модернізацію об'єктів професійно-технічної освіти; об'єкти екстреної медицини; розвиток електронної економіки; розбудову закладів фізичного виховання та спорту; об'єкти інфраструктури, критично важливі для громад [9].

Структура доходів місцевих бюджетів ОТГ Херсонської області виглядає так – 60% від податку на доходи фізичних осіб залишається у розпорядженні громади, 40% йде далі – на район, область, Київ. У ОТГ залишаються по 100% земельного, єдиного податків та податку на

прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів, 25% екологічного податку [5]. Штрафи, пені і всі оплати, що накладають спеціальні органи контролю, – залишаються на 100%.

Кабінет Міністрів України у 2018 році виділить 6 млрд. грн на підтримку розвитку соціальної сфери і підвищення комфорту життя об'єднаних територіальних громад. Загалом завдяки різним інструментам підтримки та розвитку регіонів громади отримують ресурси для розвитку загальним обсягом близько 11 млрд грн [9].

На Херсонщині з 2015 року територіальні громади отримали значний обсяг фінансових ресурсів. У 2015 рік бюджетної децентралізації додатково наростили дохідну частину бюджетів на 541 млн. грн., у 2016 році – на 951 млн. грн., а за 2017 рік додатково отримано більше ніж 700 млн. грн. Це дало ОТГ можливість здійснювати не лише видатки споживання, а й спрямувати кошти на розвиток громади, дорожньої інфраструктури, зміцнення матеріально-технічної бази комунальних підприємств.

Місцеві бюджети нарешті стали стабільнішими. Про це свідчать і обсяги вільних залишків. Якщо на початку 2016 року вони склали 142 млн. грн., то на 01.01.2017 року – сума перевищила 1 млрд грн. Це значний потенціал для реалізації місцевих програм та подальшого інфраструктурного зміцнення громад. Вражають і обсяги нарощування бюджетів територіальних громад після їх об'єднання. 12 ОТГ отримали 175 млн. грн. власних доходів, що в 2,3 рази більше, ніж до об'єднання. Так, в Музиківській ОТГ доходи зросли в 5 разів, що є підтвердженням фінансової спроможності цієї невеликої громади.

Новостворені ОТГ Херсонської області від держави отримують додаткове стимулювання на капітальні видатки. Державний бюджет здійснює фінансову підтримку громад в першу чергу шляхом надання їм коштів на формування інфраструктури. У 2017 році громади мали можливість реалізувати вперше проекти за рахунок коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури ОТГ. Згідно розподілу Херсонська область отримає до кінця року більше ніж 52,1 млн грн такої субвенції.

Отримані додаткові фінансові ресурси дадуть можливість громадам реалізувати видатки в соціально-культурній сфері, профінансувати заклади середньої освіти та дитячі садочки; організувати надання первинної медичної допомоги та фінансувати послуги вторинної медицини; забезпечувати утримання та організацію роботи будинків культури, бібліотек, спортивних закладів, надавати соціальну допомогу

населенню; утримувати виконавчі апарати органів місцевого самоврядування; реалізувати інфраструктурні проекти та місцеві програми і заходи; надавати адміністративні послуги, створювати в громадах відповідні центри та здійснювати інші видатки, які віднесені до їх повноважень.

У 2017 році найбільшу частину фінансових ресурсів громади спрямовували на реалізацію заходів у соціально-культурній сфері – 60-70% , на реалізацію інфраструктурних об'єктів та інвестиційних проектів – 25-30%, що першочерговим для керівництва громади є розвиток її та покращення соціального життя мешканців за рахунок залучення додаткових коштів через інвесторів, програми розвитку, створення додаткових робочих місць, надання якісних публічних послуг та ін.

Фінансова спроможність кожної з громад області на пряму залежить від наявності якісного управлінського персоналу, який мислить стратегічно та приймає ефективні управлінські рішення. Тому на сьогодні ОТГ Херсонщини як ніколи зацікавлені в креативних, молодих фахівцях з професійними компетенціями, які здатні вивести розвиток громади на новий більш прогресивний та сучасний рівень.

Згідно перспективного плану формування територій громад Херсонської області, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2015 р. № 832 (в редакції розпорядження КМУ від 31 травня 2017 р. № 363-р), планується створити ще 16 об'єднаних територіальних громад до складу яких увійдуть 95 населених пунктів.

Фінанси відіграють надзвичайно важливу роль у формуванні та діяльності ОТГ. Саме вони є складовою частиною економічних відносин і одночасно головним інструментом реалізації основних напрямків державної, регіональної та місцевої політики соціально-економічного розвитку особливо для новостворених об'єднаних територіальних громад. Приймаючи рішення і проходячи шлях до створення об'єднаної території громади отримують більший потенціал та більше можливостей для забезпечення належного утримання об'єктів інфраструктури, функціонування закладів та установ комунальної власності, органи місцевого самоврядування можуть забезпечити надання якісних публічних та комунальних послуг.

Отже, реформа місцевого самоврядування на Херсонщині проходить згідно поточного перспективного плану. Після об'єднання громади отримують значний обсяг фінансових ресурсів через механізм переходу бюджету на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. Громади стаючи більш поінформованими щодо можливостей, які відкриває перед ними децентралізація та об'єднання

громад (передача повноважень, бюджетів, ресурсів від держави на місцеві органи самоврядування, що у підсумку веде до створення фінансово незалежних громад, які функціонують для забезпечення власних потреб), проявляють все більшу свідомість та бажання щодо підвищення ефективності регіонального розвитку та підвищення рівня власного життя. Об'єднані територіальні громади є 100% прикладом позитивних змін у процесі реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та необхідною умовою сталого соціально-економічного розвитку громад області.

#### Список використаних джерел до п.3.17

1. Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., та ін. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / [Бориславська О., Заверуха І., Захарченко Е., та ін.]; Швейцарсько-український проєкт «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO. – К. : ТОВ «Софія». – 2012. – 128 с.
2. Де у жовтні пройдуть вибори на Херсонщині [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство «ПІК – Південна інформаційна Компанія» : [сайт]. – Текст. дані. – Херсон, 2017. – Режим доступу: <https://pik.ua/news/url/de-uzhovtni-projdut-vibori-na-hersonschini> (дата звернення: 26.09.2017).
3. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навчальний посібник для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. Київ: ПРООН/ МПВСР. – 2007. – 269 с.
4. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад»: від 05.02.2015 р. № 157-VIII [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України: [сайт]. – Текст. дані. – Київ 2015. – Режим доступу: <https://xn--80aagahqwyibe8an.com/zakon-ukrajiny/stattya-finansova-pidtrimka-derjavoyu-115774.html> (дата звернення: 26.04.2018).
5. Наталенко Н.В. Фінанси та бюджет об'єднаної громади (навчальний модуль) / Н. Наталенко. – К.: ІКЦ «Легальний статус», 2016. – 72 с.
6. Оцінка фінансової спроможності 366 ОТГ за 2017 рік [Електронний ресурс] // Децентралізація: [сайт]. – Текст. дані. – Київ 2018. – Режим доступу: [http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/183/%D0%91%D1%80%D0%BE%D1%88%D1%83%D1%80%D0%B0\\_-\\_D0%A0%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3\\_366\\_%D0%9E%D0%A2%D0%93.pdf](http://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/183/%D0%91%D1%80%D0%BE%D1%88%D1%83%D1%80%D0%B0_-_D0%A0%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3_366_%D0%9E%D0%A2%D0%93.pdf) (дата звернення: 26.04.2018).
7. Про затвердження перспективного плану формування територій громад Херсонської області [Електронний ресурс] : розпорядження КМУ від 05.08.2015 р. // Верховна Рада України : [сайт]. – Текст. дані. – Київ, 2015.

- Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/832-2015-%D1%80> (дата звернення: 26.09.2017).
8. Процес децентралізації в Херсонській області [Електронний ресурс] // Херсонська обласна державна адміністрація: [сайт]. – Текст. дані. – Херсон, 2018. – Режим доступу: <http://khoda.gov.ua/reformi/proces-decentralizaci-%25d1%2597-v-oblasti/> (дата звернення: 26.04.2018).
9. Хрупович С.Є., Подвірна Т.В. Фінансова спроможність бюджетів об'єднаних територіальних громад / С.Є. Хрупович, Т.В. Подвірна // Економіка і суспільство. – 2017. – Випуск №13. – Режим доступу: [http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13\\_ukr/209.pdf](http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/209.pdf).
10. Чим Музиківська ОТГ приваблює інвесторів? [Електронний ресурс] // ГО «Український кризовий медіа-центр»: [сайт]. – Текст. дані. – Херсон, 2017. – Режим доступу: <http://ucmc.org.ua/uk/muzikivska-otg/> (дата звернення: 26.09.2017).

### **3.18. Особливості управління інвестиційною діяльністю у сільському господарстві**

Подальший розвиток аграрного сектору економіки України визначатиметься рівнем інвестиційних можливостей та інвестиційною привабливістю галузі, що в свою чергу, залежить від ефективності інвестиційних процесів у сільському господарстві. Питання фінансування інвестицій та їх раціонального використання особливо важливе в умовах важкого економічного стану багатьох аграрних підприємств.

Дослідження стану і менеджменту інвестиційної діяльності аграрних підприємств, виявлення перешкод підвищення віддачі капітальних вкладень та обґрунтування шляхів їх усунення, узагальнення та поширення успішного досвіду інвестиційної діяльності у кризових ситуаціях сприятиме підвищенню ефективності сільського господарства та рівня його конкурентоспроможності.

Дослідженню проблем інвестиційної діяльності та її менеджменту, як загалом в економіці, так і в аграрному секторі, присвячені численні роботи. За радянських часів в полі зору дослідників були проблеми підвищення ефективності державних вкладень в галузь, а з переходом до ринкової економіки центр аналізу змістився в сферу питань державного регулювання інвестиційної діяльності у сільському господарстві. Але попри все, малодослідженими залишилися такі проблемні питання інвестиційної діяльності, як сучасні особливості інвестиційного менеджменту аграрних підприємств, явище входження інвесторів у сільське господарство з інших галузей, управління інвестиційними

процесами в умовах кризового стану галузі. Зазначені явища і процеси також залишилися поза увагою й зарубіжних вчених.

Інвестиційна діяльність здійснюється у формі розробки та реалізації окремих інвестиційних проектів. На основі критичного аналізу існуючих підходів до визначення категорії “інвестиційний проект”, а також враховуючи практику здійснення реальних інвестицій, запропоновано визначення інвестиційного проекту реальних інвестицій як плану вкладання активів у основні і оборотні засоби, управління цим процесом та отримання вигоди; проект має специфічні цілі, бюджет та очікувані результати і може існувати у вигляді задуму, оформлений документально чи в електронному вигляді.

Дане визначення враховує те, що інвестиційний проект може передбачати вкладення як в основні, так і в оборотні засоби, і здійснюватися не лише в грошовій формі. Доведено, що проект не обов’язково має бути документально оформленим, і як показало дослідження, часто він існує у формі задуму. Уточнення поняття інвестиційного проекту забезпечило обґрунтований підхід до дослідження інвестиційної діяльності аграрних підприємств, успішну розробку та реалізацію проектів реальних інвестицій у сільському господарстві.

Встановлено, що особливості сільськогосподарського виробництва, які впливають на здійснення інвестиційної діяльності аграрних підприємств, по-перше, спричинені природними і біологічними процесами, притаманними аграрному виробництву (вплив погодних умов на результати діяльності, природний ритм у виробництві), по-друге, пов’язані зі структурою галузі (наближеність до умов чистої конкуренції), по-третє, викликані соціальним середовищем сільської місцевості (консерватизм та особлива мотивація селян) або сформовані політичними процесами у державі (субсидування, збереження укладу сільської місцевості) тощо. З розвитком технічного прогресу прояв окремих особливостей аграрного сектору зменшується (залежність результатів діяльності від погодних чинників та територіального розміщення виробництва), проте можуть виникати і нові (збільшення або зменшення субсидування галузі, зниження цін на сільськогосподарську продукцію).

Обґрунтовано, що з позиції підприємства кризова ситуація полягає у низькому рівні платоспроможності, за якого виникає загроза його існуванню. Кризовий стан впливає на здійснення інвестиційної діяльності, зокрема, на вибір інвестиційної стратегії та показників оцінки інвестиційних проектів. Захисна інвестиційна стратегія визначається в межах загальної стратегії припинення втрати власного капіталу та



підтримання платоспроможності підприємства і полягає у мінімізації інвестиційних витрат та вилученні активів з окремих видів діяльності. За умов низької платоспроможності в якості основного показника економічної ефективності інвестицій доцільніше використовувати показник періоду окупності. Переваги його над іншими показниками полягають у можливості отримання підприємством за низької його платоспроможності більших грошових потоків у перші періоди реалізації проекту, а також в тому, що проекти із меншим строком окупності є менш ризикові. Розрахунки показують, що за нерівномірних чистих грошових потоків інвестиційного проекту показники внутрішньої норми окупності і чистої поточної вартості можуть суперечити показнику періоду окупності. При оцінці інвестиційних проектів доцільно відхиляти проекти, окупність яких перевищує альтернативний період окупності. Останній варто визначати як обернену величину вартості інвестованого капіталу або його альтернативної дохідності.

Несприятливими умовами здійснення інвестиційної діяльності у сільському господарстві визначені: низький рівень ефективності фінансової системи, наявність державного фінансування галузі, нерозвиненість ринків сільськогосподарських активів, втручання органів державної влади в господарську діяльність підприємств, особливості соціального середовища у сільській місцевості. З часу реформування аграрних підприємств (1999-2000 рр.) та здійснення нової аграрної політики вплив цих чинників зменшується.

Державне фінансування сільського господарства у тій формі, в якій воно здійснювалося до 2015 року, призводило до неефективного використання коштів платників податків, стримувало розвиток приватного фінансування аграрних підприємств та погіршувало їх інвестиційний менеджмент, а також зменшувало стимули підтримання прибутковості та кредитоспроможності господарств, поширило фінансову безвідповідальність та корупцію. Це яскраво показує досвід діяльності Державного лізингового фонду для технічного переоснащення сільського господарства, створеного у 1997 році, який продемонстрував свою низьку ефективність та негативний вплив на розвиток ринку фінансового лізингу в сільському господарстві. За таких умов було б доцільним запровадити систему розподілу коштів фонду на конкурсній основі.

Визначено основні характеристики інвестиційного менеджменту реформованих аграрних підприємств України, зокрема, встановлено, що 81% керівників господарств спеціально займаються пошуком вигідних інвестиційних проектів. Переважна більшість інвестиційних ідей у

керівників з'являється в результаті аналізу діяльності власного господарства (30%), відвідування виставок і успішних господарств (31%); також вплив формування інвестиційних ідей мають партнери господарств (15%); роль друкованої літератури незначна.

Встановлено, що економічна ефективність не завжди є головним критерієм прийняття інвестиційних рішень у сільському господарстві, оскільки керівники господарств мають враховувати багато інших чинників, які навіть суперечать прибутковості як цілі. Для частини керівників підтримання зайнятості та особистих селянських господарств є найбільш важливим, оскільки варіація відповідей на ці питання найбільша. Анкетування також показало, що третина керівників аграрних підприємств при прийнятті рішень все ще залежать від місцевої влади. Прибуток для менеджерів в таких умовах стає не метою і критерієм господарювання, а засобом утримання контролю над ресурсами організації. Ця ситуація ускладнює реалізацію непопулярних заходів внутрішньої реструктуризації підприємства.

Фінансовий аналіз інвестиційних проектів у сільськогосподарських підприємствах на низькому рівні. Використовуються лише один, рідко два показники: показник норми прибутку на інвестиції (68,8% відповідей) та період окупності (31,2%), а показники, що враховують вартість грошей у часі, взагалі не використовуються. Кваліфікація персоналу 80% господарств недостатня для оцінки здійснюваних інвестицій, на двох господарствах із трьох взагалі відсутня особа, відповідальна за оцінку інвестицій; майже половина керівників господарств зверталися до консультантів за допомогою з питань аналізу інвестиційних проектів та складання бізнес-планів. Виявлено, що не проводять чи проводять рідко післяінвестиційний контроль 34% господарств, хоча 39% господарств його здійснюють завжди. В той же час, як свідчить зарубіжна практика, фермери не виявляють інтерес до післяінвестиційного контролю.

Встановлено, що реформування колективних господарств у приватні формування позитивно вплинуло на інвестиційний менеджмент аграрних підприємств: підвищило мотивацію керівників приймати економічно раціональні рішення та надало їм відповідні важелі. При цьому, приватні підприємства (за організаційно-правовою формою) мають кращі характеристики інвестиційної діяльності та інвестиційного менеджменту.

Монографічним методом досліджено досвід виведення підприємства із кризового стану як за рахунок власних ресурсів, так і шляхом залучення капіталу та менеджменту стороннього інвестора. Для

самостійного виходу з кризової ситуації необхідною умовою є досягнення високого рівня платоспроможності та запровадження ефективного менеджменту. Аналіз показує, що навіть за умов колективного господарювання високі показники ефективності діяльності забезпечувалися ставленням керівника, близьким за змістом до ставлення власника, щодо максимізації ефективності використання капіталу. В умовах недостатньо міцного фінансового стану часто лише залучення сторонніх інвестиційних ресурсів є засобом подолання кризи і недопущення банкрутства.

Визначено, що поява ознак кризової ситуації вимагає застосування захисної стратегії для зупинення втрати власного капіталу підприємства, а в подальшому - реалізація наступальної стратегії, яка полягає у переході на вищий рівень продуктивності ресурсів підприємства і максимізації його ефективності. Для забезпечення успішного виходу з кризового стану інвестиційна діяльність спрямовується на використання потенціалу підвищення прибутковості підприємства, а також на інвестуванні забезпечення реалізації наступальної стратегії після захисної стратегії. Вдала реалізація цих стратегій окремими підприємствами забезпечила досягнення високого рівні прибутковості.

При залученні стороннього інвестора, поряд з реалізацією захисної стратегії, виведення підприємства з кризового стану передбачає інвестування переважно в ремонт основних засобів та поповнення оборотних коштів. Незадовільний стан підприємства дає змогу інвестору проводити досить радикальну реструктуризацію господарства без значного протистояння таким змінам.

З'ясовано, що процес управління інвестиційною діяльністю на аграрному підприємстві навіть за умови ефективного менеджменту не має жорсткої лінійної послідовності. Хоча існує певна логічна послідовність і взаємозв'язки між кроками (ланками, етапами), але виявлено часті цикли повторення, окремі ланки можуть пропускатися, може бути навіть зворотна послідовність процесу. Непослідовність аналізу особливо характерна для етапу оцінки інвестиційної ідеї та формування інвестиційного проекту. Запропоновано розглядати такий процес управління інвестиційною діяльністю як умовно лінійно-послідовний. Відсутність жорсткої лінійності кроків на аграрних підприємствах можна пояснити низкою причин, які наведені у дисертації.

Для досягнення якісних змін в управлінні інвестиційною діяльністю аграрних підприємств державна політика повинна, з одного боку, створювати стимули змін внутрішнього середовища підприємств, а з

іншого - створити можливості їх реалізації. При цьому, жорсткі умови діяльності і необхідність подолання перешкод краще стимулюють внутрішній розвиток і підвищення конкурентоспроможності сільського господарства, ніж наявність сприятливих можливостей. Штучне покращення умов функціонування підприємств зменшує стимули для розвитку та призводить до збереження існуючої неефективної системи. Зміни на рівні аграрних підприємств для покращення управління інвестиційною діяльністю мають передбачати вірний вибір та вдалу реалізацію стратегії підприємства, удосконалення впливу власників підприємства на менеджерів для покращення інвестиційних рішень (максимізація ефективності капіталу), визначення процедури оцінки і фінансового аналізу проектів, підвищення кваліфікації персоналу у сфері оцінки інвестиційних проектів, зменшення внутрішньої протидії змінам (реструктуризації) на підприємстві шляхом зміни норм організаційної культури.

Встановлено, що для досягнення довгострокової конкурентоспроможності інвестиційна діяльність господарств не повинна бути надто чутлива до коливань прибутковості у кризові періоди. Підприємства повинні концентрувати фінансові та управлінські ресурси на оновленні та постійному удосконаленні кількох основних видів діяльності завдяки значному підвищенню продуктивності використання ресурсів. З подоланням кризових тенденцій потрібно орієнтуватися на максимізацію ефективності інвестованого капіталу. Виявлено, що дійова система контролю дозволяє покращити управління інвестиційною діяльністю та підвищити її ефективність.

На відміну від існуючих методичних підходів, запропоновано здійснювати різний за детальністю аналіз інвестиційних проектів залежно від їх розміру та виду рішень, а також визначено рівні деталізації такого аналізу.

Поверховий аналіз - оцінка відповідності проекту стратегії і технології підприємства, впливу його на грошові потоки. Загальний (не повний) - додатково здійснюється розрахунок економічного ефекту від інвестицій (показник періоду окупності або норми прибутку). Детальний (повний) - додатково враховується вартість капіталу та альтернативні варіанти інвестування (з особливою увагою до технічних і технологічних аспектів). Достатніми для оцінки проектів є період окупності, але бажаним є розрахунки чистої поточної вартості і внутрішньої норми окупності, оскільки вони враховують вартість капіталу. Дуже детальний - здійснюється повний всебічний аналіз з урахуванням перспектив розвитку середовища діяльності підприємства, зокрема ринків

відповідної продукції, а також аналіз досвіду реалізації подібних проектів іншими підприємствами. Критерієм віднесення проектів до великих і невеликих є їх вплив на фінансовий стан господарства.

Визначено недоцільним обґрунтування напрямків інвестиційної діяльності для аграрних підприємств у сукупності, запропоновано обирати напрями інвестування залежно від їх фінансового стану.

Оскільки власники реформованих аграрних підприємств нерідко отримують декілька видів доходів від підприємства, для обґрунтованого прийняття рішень ними щодо залучення інвесторів запропоновано визначення коефіцієнта вигідності залучення інвестора (ВЗІ). Він дає змогу порівнювати існуючі доходи власників з можливими доходами, які можна отримати завдяки залученню інвестора:

$$BZI = \sum_{i=1}^n \frac{CB_{2i} \times ЧП_2 + ЗП_{2i} + ОП_{2i} + ДД_{2i}}{CB_{1i} \times ЧП_1 + ЗП_{1i} + ОП_{1i} + ДД_{1i}} \quad (1)$$

де  $CB_1$  і  $CB_2$  – частка власника у підприємстві до і після залучення інвестора, коефіцієнт;

$ЧП_1$  і  $ЧП_2$  – чистий прибуток господарства, відповідно до і після залучення інвестора, грн;

$ЗП_1$  і  $ЗП_2$  – заробітна плата відповідно до і після залучення інвестора, грн;

$ОП_1$  і  $ОП_2$  – отримувана орендна плата відповідно до і після залучення інвестора, грн;

$ДД_1$  і  $ДД_2$  – інші доходи відповідно до і після залучення інвестора, грн.;

$n$  – кількість існуючих власників.

Якщо значення коефіцієнта становить більше 1, власники діючого господарства матимуть вигоду від залучення інвестора і чим більший цей показник, тим більша потенційна вигода, і навпаки. Наведена формула дозволяє визначити коефіцієнт ВЗІ по кожному власнику. Виходячи з коефіцієнта ВЗІ доведено, що чим гірші результати діяльності підприємства, тим окремим власникам вигідніше залучення інвестора у зв'язку з зростанням ефективності власного капіталу, навіть за незмінності рівня інших доходів власника. За умови скорочення чисельності власників коефіцієнт може виявитися меншим одиниці, що необхідно враховувати потенційним інвесторам.

Визначено, що удосконалення фінансування інвестиційних проектів аграрних підприємств за рахунок кредитів необхідно здійснювати у напрямках індивідуального підходу до фінансування кожного проекту з урахуванням його окупності та забезпечення проектного фінансування

(коли погашення кредиту здійснюється лише за рахунок чистих грошових потоків окремого інвестиційного проекту), усунення законодавчих перешкод розвитку фінансового лізингу, а також створення однакових умов діяльності учасникам ринку лізингу у сільському господарстві. На основі аналізу світового досвіду та існуючих в Україні передумов зроблено висновок про недоцільність створення в Україні державної установи з гарантування кредитів у сільському господарстві, яка б самостійно здійснювала оцінку позичальників. Відсутність розвинутого ринку кредитування у сільському господарстві, високі очікувані операційні витрати такої установи, відносно низький рівень повернення кредитів призведуть до високої вартості гарантій і відсутності на них попиту. Повільність вирішення господарських спорів та банкрутства неплатоспроможних позичальників ускладнить отримання коштів банками, а обмежені можливості державного бюджету не дозволяють створити гарантійну установу з оптимальним розміром власного капіталу.

Розвиток науково-технічного прогресу та аграрного виробництва зменшує вплив окремих особливостей сільського господарства на здійснення інвестиційної діяльності, проте можуть з'являтися нові особливості галузі, виявлення і врахування яких дає змогу забезпечувати достатню ефективність інвестицій. Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю аграрних підприємств обмежується рядом чинників, зокрема умовами соціального та політичного середовища, рівнем кваліфікації та внутрішнім опором реструктуризації господарств. Усунення негативного впливу цих чинників є передумовою підвищення ефективності інвестиційного менеджменту та інвестиційної привабливості аграрного сектору.

Оцінка процесу здійснення інвестиційної діяльності підтвердила відсутність жорсткої лінійної послідовності його етапів, що викликано особливостями структури управління аграрних підприємств, розмірами проектів, неповнотою і значною вартістю інформації. Врахування цих чинників дозволяє об'єктивно оцінювати інвестиційну діяльність у сільському господарстві.

При аналізі процесів входження у сільське господарство інвесторів з інших сфер АПК необхідно враховувати високий рівень трансакційних витрат, які пов'язані з високим ризиком контрактних відносин з аграрними підприємствами у зв'язку з обмеженою дією законодавства щодо захисту прав кредиторів і державною аграрною політикою. Удосконалення процесу входження сторонніх інвесторів у сільське господарство за сучасних умов, пов'язане з покращенням ефективності

прийняття рішень щодо залучення інвестора власниками реформованих господарств, визначенням напрямків співпраці інвесторів і власників землі та майна, а також інформаційною підтримкою і правовим захистом сторін. Запропонований коефіцієнт вигідності залучення інвестора дає змогу врахувати зміни добробуту існуючих власників реформованих аграрних підприємств в результаті залучення інвестора.

Список використаних джерел до п 3.18.

1. Закон України «Про запобігання фінансової катастрофи та створення передумов для економічного зростання в Україні» від 27.03.2014 № 1166 - [Електронний ресурс] /Офіційний веб-сайт Верховної ради України. - Режим доступу: URL:<http://portal.rada.gov.ua>
2. Захарін С. В. Стратегія підвищення інвестиційної привабливості економіки України для іноземного капіталу / С. В. Захарін // Фінанси України. – 2000. – № 12. – С. 87–94.
3. Подаков Є.С., Савченко М.В. Податкова реформа в контексті інвестиційної привабливості підприємств України/ Є.С. Подаков, М.В. Савченко // Таврійський науковий вісник: збірник наукових праць. - Вип. 97. - Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2017.-С. 63-72 (0,3).
4. Подаков Є.С. Напрями покращення інвестиційної привабливості аграрних підприємств України / Є.С. Подаков, В.Є. Подакова // Таврійський науковий вісник: збірник наукових праць. - Вип. 89. - Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2014.-С. 279-284 (0,3).
5. Савченко М.В. Інвестиційно-інноваційна діяльність аграрних підприємств України як передумова підвищення їх конкурентоздатності на світовому ринку / Є.С. Подаков, М.В. Савченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і Бізнесу: Науково-економічний журнал. - № 2 (38). – С. 50-55.

### **3.19. Напрями соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій**

Прогнозування і планування, визначення стратегії соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій, втілення створених програм, неможливе без попередньої оцінки стану та майбутніх тенденцій соціально-економічного розвитку сільських територій, структурних змін, які відбуваються на сільських територіях, рівня використання їх ресурсного потенціалу. Наразі виникає необхідність ретельного та поглибленого вивчення потреб внутрішнього і зовнішнього ринків, вимог споживачів, ефективності зв'язків з іншими регіонами та підприємствами.

Усе це потребує вивчення всіх сфер економічної діяльності, комплексно оцінювати взаємозв'язки і взаємозалежність явищ і процесів, виявляти недоліки та знаходити резерви прискорення соціально-економічного розвитку, можливості підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств у регіонах, досліджувати фактори, що визначають стан і тенденції соціально-економічного розвитку сільських територій країни.

Вивчення цих питань, прийняття потрібних управлінських рішень щодо стратегії і тактики, неможливе без комплексного, всебічного аналізу соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій.

Термін "аналіз" походить від грецького слова, що в перекладі означає розклад, розчленування. Аналіз - це метод дослідження, який вивчає предмет, уявно чи реально розчленовуючи його на складові елементи, як-от частини об'єкта, його ознаки, властивості, відношення, відтак розглядає кожен з виділених елементів окремо в межах єдиного цілого; протилежний метод - синтез [1].

Таке розчленування дає можливість визначити внутрішню суть і природу явища, предмета, що вивчається, його структуру, визначити залежність від факторів формування.

Оскільки за допомогою тільки одного аналізу не можна зрозуміти багатьох явищ та процесів, використовують ще один метод - синтез, який поєднує окремі частини та елементи явища в єдине ціле, їх складання. Цей метод виявляє зв'язки і залежність між окремими частинами предмета, що вивчається.

Аналіз і синтез взаємопов'язані та взаємообумовлені й у своїй єдності вони забезпечують наукове вивчення явищ у багатосторонньому діалектичному зв'язку. Перехід від аналізу фактів до синтезу здійснюється за допомогою індукції. Аналіз і синтез, індукція і дедукція, як загальні способи пізнання, становлять базис економічного аналізу. Зміст економічного аналізу складається з визначення чіткого завдання аналізу певних соціально-економічних процесів або явищ, комплексної їх оцінки у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємообумовленості, дослідження причин та наслідків цих зв'язків, обчислення величини впливу факторів на кінцевий результатний показник, визначення пріоритетних напрямків розвитку, оцінки обґрунтованості й дієвості механізму реалізації управлінських рішень [2].

Економічний аналіз як наука - це система спеціальних знань, що шляхом розчленування цілого на складові і виділення окремих сторін, властивостей, зв'язків спрямована на дослідження економічних явищ та



процесів у їх взаємозв'язку і взаємообумовленості. Аналізу соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій, як і економічному аналізу загалом, властиві певні ознаки. Серед них можна виділити:

- комплексне дослідження економічних явищ і процесів, які потребують вивчення прояву економічних законів і категорій ринкової економіки;

- об'єктивну оцінку ефективності фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання, їх прибутковості та конкурентоспроможності;

- стан забезпечення населення основними видами соціальних послуг;

- аналіз стану використання економічних ресурсів;

- прогнозування та пошук резервів і можливостей їх мобілізації найближчим часом та на перспективу;

- оцінка життєвого рівня населення регіону, визначення тенденцій і причин його зміни;

- вироблення пропозицій за результатами аналізу щодо прийняття оптимальних управлінських рішень та їх реалізації.

Економічний аналіз досліджує такі сфери, як:

- ринкове середовище;

- ефективність управління фінансовими ресурсами;

- обґрунтованість та дієвість механізму реалізації управлінських рішень.

Управлінські рішення повинні базуватися на точних економічних розрахунках, глибокому і всебічному економічному аналізі. Перед тим як прийняти рішення, необхідно дати об'єктивну оцінку результатам соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій, визначити вплив різних чинників на розмір результатних показників, виявити всі недоліки, невикористані резерви, перспективи подальшого розвитку. Не можна здійснювати жодного організаційного, технічного або технологічного заходу до тих пір, поки не буде обґрунтована його економічна доцільність [2, 3].

Рішення, які були вироблені з урахуванням результатів економічного аналізу, сприяють ефективному використанню ресурсів, запобіганню зайвим витратам, уникненню прорахунків, вирішенню проблемних ситуацій. Таким чином, аналіз соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури - важливий елемент у програмі розвитку сільських територій України, дієвий засіб виявлення внутрішніх невикористаних резервів, основа для вироблення

оптимальних управлінських рішень щодо успішної діяльності і забезпечення розвитку в умовах ринкової економіки.

За допомогою економічного аналізу досягається швидка адаптація до змін соціально-економічної ситуації, уникнення невиправданого економічного ризику. Виділяють три основні функції економічного аналізу:

1. Оцінкову.
2. Діагностичну.
3. Пошукову.

У ході оцінного аналізу встановлюються відмінності фактично досягнутого стану від запланованого, шляхом порівняння з установленими критеріями.

За допомогою діагностичного аналізу, розробляють якісну характеристику об'єкта, що аналізується, встановлюють причинно-наслідкові зв'язки. Пошуковий аналіз полягає в обґрунтуванні рекомендацій з переведення об'єкта в бажаний стан, виявлення глибинних резервів підвищення ефективності [4].

Таким чином, основними завданнями аналізу соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій, є:

- об'єктивна оцінка діяльності сфер, галузей економіки, підприємств щодо виробництва і реалізації продукції чи послуг, прибутковості та визначення динаміки їх змін;
- виявлення впливу факторів та причин відхилень за показниками, слабких сторін, прорахунків;
- виявлення внутрішніх невикористаних резервів підвищення ефективності соціально-економічної діяльності та розроблення пропозицій щодо їх реалізації;
- вивчення новацій і нововведень, сприяння їх поширенню та оцінка ефективності нововведень;
- дослідження конкурентоспроможності підприємств регіону;
- вивчення кон'юнктури ринку для швидшої адаптації до її змін;
- оцінка економічних ризиків, прогнозування невиправданих ризиків;
- підготовка пропозицій щодо вироблення оптимальних управлінських рішень.

Для виконання цих завдань та досягнення мети аналізу соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій необхідно дотримуватися таких принципів:

- системності. Одним з основних напрямків науки є комплексне дослідження явищ і процесів як систем, системний підхід до їх

дослідження є стрижнем методології економічного аналізу. Цей принцип передбачає розгляд усіх явищ і процесів господарсько-фінансової діяльності як складових єдиної системи в їх взаємозв'язку та взаємозалежності.

– науковості. Методологія економічного аналізу має спиратися на економічні закони розвитку виробництва, найновіші досягнення галузевих економічних наук.

– об'єктивності та точності. Передбачає дослідження всіх явищ і процесів, оцінку впливу факторів та результатів діяльності за достовірними даними. Висновки за результатами аналізу мають бути обґрунтовані точними економічними розрахунками.

– конкретності. Тобто конкретної спрямованості аналізу, виходячи з нагальних потреб економіки, дослідження пріоритетних напрямків розвитку.

– дієвості й оперативності. Забезпечується через розроблення конкретних пропозицій з вироблення оптимальних управлінських рішень.

Ринкова економіка характеризується різноманітними економічними ситуаціями: виробничими, комерційними, фінансовою діяльністю. Це потребує більш чіткого виділення видів економічного аналізу, які враховували б зміни, що відбуваються в економіки України.

У економічному аналізі можна виділити на три види:

1. Управлінський аналіз;
2. Фінансово-економічний;
3. Функціонально-вартісний.

Для планування соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій, контролю та прийняття оптимальних управлінських рішень, розробки стратегії і тактики освоєння ринку, маркетингової діяльності, вдосконалення техніки, технології організації виробництва, потрібна інформація. Її надає управлінський аналіз, який здійснюється всіма установами регіону на основі даних бухгалтерського обліку, а також внутрішньої звітності. Як правило, результати даного аналізу є комерційною таємницею.

Ринкова економіка приводить у рух усі ресурси, і кожна гривня, вкладена в розвиток сільських територій, має давати максимальний прибуток. Для того щоб забезпечити це, необхідно здійснювати аналіз фінансового стану, проводити обґрунтоване дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі соціально-економічної діяльності підприємств регіону [3, 4].

Тому в умовах ринкової економіки широко застосовується фінансово-економічний аналіз, що здійснюється фінансовими підрозділами та фінансово-кредитними організаціями. Цей аналіз здійснюється на основі даних фінансових служб, а також за показниками фінансової звітності, розробленої на основі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Наступним (третім) видом економічного аналізу є функціонально-вартісний аналіз, який набуває широкого застосування в діяльності підприємств. Мета впровадження цього аналізу – попередити зайві витрати на виробництво продукції шляхом удосконалення технології виробництва

Для систематизації напрямів аналізу в економічній літературі існує певна класифікація аналізу:

1. Аналіз за функціональним призначенням може бути:

– управлінський аналіз – вивчає динаміку і рух наявних ресурсів, ефективність їх використання та здійснює пошук шляхів їх підвищення; є внутрішнім аналізом та являється конфіденційною інформацією.

– фінансовий аналіз – оцінка фінансових результатів діяльності, аналіз їх динаміки та факторів на основі фінансової звітності; є різновидом зовнішнього аналізу та публічною інформацією.

– стратегічний аналіз – оцінка потенціалу, аналіз внутрішніх сильних і слабких сторін, а також зовнішніх можливостей і загроз з метою прогнозування діяльності та формування його стратегії на перспективу.

2. Аналіз за часом проведення і характером прийняття управлінських рішень:

– попередній (прогнозний) здійснюється до проведення господарських операцій і застосовується для обґрунтування управлінських рішень щодо планових завдань, прогнозування, оцінки очікуваного виконання розрахункових та планових показників, усунення небажаних результатів господарювання;

– оперативний (ситуаційний) виконується відразу після здійснення господарських операцій або зміни ситуації впродовж короткого періоду часу (зміна, доба, декада); особливо важливий в умовах, коли виробничі та ринкові ситуації надзвичайно динамічні і потребують постійної відповідної реакції;

– ретроспективний (наступний) аналіз проводиться після здійснення господарських операцій, як правило, за даними звітності за місяць, квартал, рік і т. д. Його дані використовуються для виявлення невикористаних резервів, об'єктивної оцінки результатів діяльності;

– перспективний (прогнозний) аналіз дає можливість на основі ретроспективного аналізу вивчити тенденції та закономірності розвитку, виявити невикористані можливості, обґрунтувати економічні показники на перспективу.

3. За періодичністю проведення економічний аналіз може здійснюватися:

- за зміну, добу (щоденний);
- за декаду (подекадний);
- за місяць, квартал (щомісячний, щоквартальний);
- за рік (щорічний).

4. За змістом програми аналіз може бути:

– комплексний – вивчається вся діяльність агропромислового сектору;

– тематичний – вивчаються окремі сфери діяльності, які найбільш актуальні на даний момент.

5. За методами вивчення об'єктів аналіз поділяється на:

а) порівняльний – проводиться порівняння звітних даних з даними плану, минулого звітного періоду, з даними передових підприємств, а також з даними конкурентів. Виділяють такі види порівняльного аналізу:

– горизонтальний – за його допомогою розраховуються абсолютні та відносні відхилення статей (або груп статей) порівняно з початком звітного періоду, з минулим періодом;

– вертикальний аналіз – використовується для вивчення структури коштів та їх джерел шляхом обчислення питомої ваги (у відсотках або коефіцієнтах) окремих статей в узагальнених показниках;

– трендовий аналіз – базується на розрахунку відносних відхилень показників за ряд років від рівня базового року, для якого всі показники приймаються за 100%;

б) факторний аналіз – здійснюється з метою виявлення величини впливу факторів на зміну результативних показників;

с) діагностичний аналіз – застосовується для з'ясування причин порушення нормального перебігу виробничого процесу, без діяльності, які потребують додаткових коштів і часу. При цьому визначають причини даного явища і розробляють заходи щодо ліквідації;

д) маржинальний аналіз (аналіз беззбитковості) – це метод оцінки та обґрунтування ефективності управлінських рішень на основі вивчення співвідношення між трьома основними показниками: обсягом продаж (реалізації), собівартістю і прибутком;

е) економіко-статистичний аналіз – застосовується для вивчення різних масових суспільних явищ на різних рівнях управління: підприємства, галузі, регіону; проводиться статистичними органами;

ф) маркетинговий аналіз – здійснюється службою маркетингу і застосовується для вивчення зовнішнього оточення підприємств агропромислового сектору, ринків сировини та збуту готової продукції, попиту й пропозиції, комерційного ризику формування цінової політики та ін.;

г) економіко-математичний аналіз – застосовується для визначення оптимального варіанта розв'язання економічних задач, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва за рахунок повнішого та ефективнішого використання ресурсів.

6. За користувачами аналітичної інформації аналіз може бути:

– внутрішній здійснюється для потреб управління виробничою, комерційною та фінансовою діяльністю;

– зовнішній – здійснюється на основі статистичної та фінансової звітності органами господарського управління, банками, фінансовими органами, акціонерами, інвесторами.

7. За застосуванням технічних засобів аналіз може бути:

– немеханізований;

– механізований;

– автоматизований.

Таким чином, економічний аналіз – це синтезована наука, що сформувалася шляхом інтеграції низки наук і об'єднала окремі їх елементи. У свою чергу, результати аналізу використовуються іншими науками при вивченні тих чи інших сторін соціально-економічної діяльності. Для України одним з пріоритетних напрямків є аграрний сектор. Так, проаналізувавши потенціал агропромислового сектору України, можна зробити висновки, що соціально-економічний розвиток сільських територій – є запорукою розвитку держави, тому що 69,1% території країни припадає на сільськогосподарські угіддя та є однією з основних складових української економіки. Площа чорноземів в Україні становить від 15,6 млн. до 17,4 млн. гектарів, або майже 8% світових запасів. Для господарського використання залучено понад 92% території. Надзвичайно високим є рівень розораності території, що становить понад 54%, наприклад у країнах Європи – не перевищує 35%. Фактична лісистість території України лише 16%, що недостатньо для забезпечення екологічної рівноваги, у європейських країнах середній показник 25-30% [5].

Україна займає ключові позиції по експорту борошна та є кращою у світі за виробництвом соняшникової олії. Значні резерви має українське тваринництво (особливо м'ясо-молочне): скотарство, свинарство, вирощення курей, індиків. Дедалі більшого значення у виробництві м'яса набуває птахівництво – це одна з найдинамічніших галузей світового сільського господарства. Україна щороку збільшуємо показники з виробництва курятини, яка є експортним продуктом. Також на новий рівень виходить й садівництво, овочівництво, вирощення баштанних культур, винограду, ягід тощо.

Наразі Україна є однією з небагатьох країн, аграрний потенціал якої, за різними оцінками, реалізовано лише на 40-60%. Поле для формування конкурентних переваг на світовому ринку в нашої держави надзвичайно широке.

Для виходу на нові ринки, вітчизняним виробникам потрібно вдосконалити технологічні процесів по випуску продукції, для того, щоб привести її у відповідність до міжнародних стандартів щодо якості та безпеки.

Для вдалого соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій, потрібно запровадити підтримку дрібних фермерських господарств. Державна підтримка сільського господарства потрібна для посилення його конкурентоспроможності на міжнародному ринку, тому, що значна частка доходів фермерів надходить за рахунок витрат державного бюджету - на підтримку цін на сільгосппродукцію і захист від впливу світового ринку. Наразі розроблена стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року та заплановано у 2018 році виділити з Державного бюджету на розвиток сільських територій близько 37,8 млрд.грн. [6, 7].

За даними Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), до якої входять практично всі розвинені країни світу, в тому числі й Україна, державна підтримка аграрного сектора у більшості розвинених країн становить майже 20% від валової вартості виробленої сільгосппродукції, а в Україні на рівні 1%. При цьому у країнах ЄС аграрний сектор дає близько 1% ВВП, а в нас - майже 14% [8].

Зараз фермерські господарства обмежені в фінансових ресурсах. Найпопулярнішим та найдоступнішим для даної галузі ресурсом є позики у комерційних банках. Однак, навіть з урахуванням, що такі позики значно дешевші ніж інші різновиди фінансування потреб, таке навантаження на фермерське господарство, що розвивається, все ж таки немале. Тому, завдяки позитивним зрушенням у системі регулювання

економіки з боку держави, останнім часом великого значення набувають механізми реальної, а не декларативної підтримки бізнесу з боку місцевих органів самоврядування.

Так, відповідно до чинного законодавства, органи місцевого самоврядування мають право приймати рішення щодо компенсації відсотків за позиками на бізнес-цілі з коштів місцевих бюджетів, а саме Законів України:

– «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» від 22.03.2012 №4618-VI [9].

– «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 №2157-III [10].

– «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» 06.09.2005 №2806-IV [11].

– «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 №5203-VI [12].

– «Про місцеве самоврядування в Україні» (статті 26, 59 та 73) [13].

– Бюджетного кодексу України 08.07.2010 № 2456-VI (стаття 91) [14].

Доцільність прийняття рішення про виділення у місцевому бюджеті коштів на підтримку бізнесу через компенсацію відсотків за позиками на розвиток бізнесу, залежатиме виключно від рішень самих місцевих рад.

Також, рішенням про компенсації відсотків по конкретним позикам може передувати захист бізнес-планів позичальниками з декларацією кількості робочих місць, що будуть створені, а самому факту компенсацій - підтвердження створення робочих місць через форми №1ДВ, які подаються позичальниками.

При цьому, після створення нових робочих місць суми компенсації відсотків за позиками повертатимуться у державні бюджети всіх рівнів менш ніж на рік завдяки сплаті “єдиного соціального внесу” та податку на доходи фізичних осіб, а також завдяки скороченню витрат фонду зайнятості на виплатах по безробіттю.

На сьогодні, до цього виду компенсацій, вже долучилось 15 регіонів України, які задекларували, що готові підтримати розвиток підприємництва але до справжньої компенсацій по кредитах так і не дійшло [15].

Таким чином, одним із основних напрямів соціально-економічного розвитку агропромислового сектору та інфраструктури сільських територій в Україні має стати фінансування структурних перетворень у сільській місцевості. Слід врахувати вдалий досвід міжнародних сільських господарств, які покликані виконувати цілу низку функцій, зокрема економічну (розбудова стабільного розвитку), соціальну (зайнятість, збереження культури, традицій), туристичну (пошук



можливих додаткових доходів для селян), екологічну (екологічне виробництво, підтримання природних умов відтворення земель) та регіональну (формування інфраструктури у співпраці з іншими регіонами).

#### Список використаних джерел до п.3.19.

1. Офіційний сайт Вікіпедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7>
2. Серединська В.М., Загородна О.М., Федорович Р.В. Економічний аналіз: Навчальний посібник [Текст] – Тернопіль: Видавництво Астон, 2010.
3. Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу: Підручник [Текст] / А.Д. Бутко. – К.: КНТЕУ, 2009. – 411 с.
4. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник [Текст]/ Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/7644>
7. Офіційний сайт Децентралізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://decentralization.gov.ua/news/8058>
8. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/>
9. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва» від 22.03.2012 №4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
10. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» від 21.12.2000 №2157-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2157-14>
11. Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» 06.09.2005 №2806-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2806-15/ed20131231>
12. Закон України «Про адміністративні послуги» від 06.09.2012 №5203-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5203-17>
13. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>
14. Бюджетний кодекс України 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
15. КУБ “Країна підприємців” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kub.pb.ua/>

### **3.20. Шляхи підвищення економічної ефективності галузі вівчарства та розвиток підприємництва у галузі**

Тваринництво як бізнес стрімко набирає обертів, фермери отримують стабільний дохід від розведення та продажу своїх вихованців, м'яса, молока та хутра. Однією з перспективних ніш у тваринництві вважається вівчарство. Діяльність багатьох тваринників починається саме з овець, бо вони невибагливі в їжі і в умовах перебування.

Вівчарство належить до однієї з провідних галузей сільського господарства, від розвитку якого значною мірою залежить рівень забезпеченості потреб населення в продуктах харчування, легкої і харчової промисловості - в сировині. Ця галузь є одним з основних джерел виробництва дієтичного м'яса, вовни, шкури та інших видів продукції, які мають велике значення для галузей економіки України.

Процес розвитку ринкових відносин потребує вирішення практичних завдань по створенню конкурентоздатної галузі вівчарства. Існуючий маркетинг невикладний господарствам, які утримують овець, оскільки вони за безцінь продають сировину переробній промисловості. Виходом з такого становища є допомога у створенні інтегрованих, підприємницьких структур, які поєднують виробництво, промислову переробку продукції вівчарства та реалізацію готових виробів [1].

Ризик у бізнесі з м'ясо-вовнового вівчарства набуває стохастичного характеру, що зумовлює необхідність для власників та потенційних інвесторів адекватно оцінювати можливості та загрози. Для цього було розроблено SWOT - аналіз чинників розвитку перспективного кластера з виробництва та переробки продукції вівчарства в Херсонській області (табл. 1).

Сьогодні понад 90% тварин утримуються на селянському подвір'ї (від 5-30 до 100 голів), продукція виробляється для власного вжитку, і лише незначна її частина потрапляє на ринки. Поодинокі ферми не в змозі забезпечити стабільних поставок продукції в торговельну мережу. При тому виробництво продукції занадто дороге. Якщо поррахувати вартість реманенту, споруд, вироблення власних кормів, високу плату за орендну землю та інші витрати, то лише на утримання однієї вівці витрачається 500-800 грн.

Господарства не можуть отримати прямий доступ до переробних структур, тим більше до реалізації своєї продукції на світовому ринку [2]. Знаючи всі переваги молодого ягнятини та овечого молока, які мають лікувальні властивості для дієтичного та дитячого харчування, в української нації немає культу споживання таких цінних продуктів харчування.

**SWOT – аналіз чинників розвитку перспективного кластера з виробництва та переробки продукції вівчарства в Херсонській області**

Сильні сторони	Слабкі сторони	Можливості	Ризики
<ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність площ для вирощування овець;</li> <li>- забезпеченість трудовими ресурсами;</li> <li>- налагодженість виробництва вовни;</li> <li>- наявність матеріально-технічних ресурсів;</li> <li>- територіальна близькість Інституту тваринництва степових районів ім. М.Ф.Іванова «Асканія-Нова» - Національного наукового селекційно-генетичного центру вівчарства, що має висококваліфікованих фахівців;</li> <li>- наявність нових технологій переробки продукції вівчарства.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- низький рівень тваринництва;</li> <li>- непродуктивна структура стада;</li> <li>- низький настриг вовни;</li> <li>- велика забрудненість вовни;</li> <li>- недостатньо розвинена інфраструктура ринку;</li> <li>- занепад великих підприємств первинної переробки вовни.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- впровадження сучасних безвідходних технологій;</li> <li>- розвиток м'ясо-молочного напрямку галузі;</li> <li>- збільшення асортименту продукції;</li> <li>- вихід на зовнішній ринок;</li> <li>- продаж племінних тварин;</li> <li>- створення великих стійких агротекстильних формувань.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- деградація ґрунтів під пасовищами;</li> <li>- відмова сільгоспвиробників від розведення овець через низьку ціну реалізації і високій собівартості вовни;</li> <li>- диверсифікація даної галузі;</li> <li>- монопольне становище підприємств первинної переробки вовни і текстильної промисловості.</li> </ul>

Херсонська область знаходиться на півдні України і має відмінні природні ресурси. Сухе степове повітря змішуючись з вологим морським створює тут прекрасні умови для відпочинку і оздоровлення. На сьогодні дуже багато господарів в селі утримують овець, але продають на ринках в основному м'ясо. А ми пропонуємо створення інтегрованих сільських садиб, де не тільки будуть вирощувати овець на м'ясо, а й виробляти готовий продукт з овечого молока - сир. В даний час у всьому світі зростає інтерес до продуктів харчування виробленим на основі натуральної сировини на невеликих підприємствах [3]. Наприклад сир косичка-чечіль, він виробляється в основному в домашніх умовах і тільки в ручну. Крім того, даний сир повинен зацікавити людей, які є поборниками здорового харчування, цей сир можна сміливо їсти під час дієти.

Сир чечіль за визначення не може бути просто шматком сиру, кіски плетуться в самому початку процесу виготовлення і крім незвичайного зовнішнього вигляду допомагають йому краще, ніж іншим сирів зберігати корисні властивості вихідного сировини за рахунок так званих пучків. Якщо чечіль приготовлений правильно, він не відрізняється якимось особливим запахом, сильно відрізняє його від інших сирів, навпаки, смак у нього особливий, досить пікантний, осторо-солоний, з приємним солонуватим присмаком. Колір сиру не повинен бути дуже яскравим, при його купівлі краще віддавати перевагу сиру від білуватого до злегка жовтого кольору.

Запустити сирне виробництво нескладно, машинобудування і харчова промисловість надають широкий вибір технологічних ліній від міні-сироварень до цехів укупі з десятками заквасок і ферментів для всіх видів сирної продукції. Банки охоче надають кредити. Устаткування необов'язково купувати: його можна взяти в оренду або в лізинг. Але перш за все потрібно вирішити наступне: вибрати форму реєстрації. Виробництво сиру потребує ліцензування. Юридична особа повинна внести відповідні відомості до установчих документів.

Необхідно також підготувати два приміщення. Перше - виробниче, воно повинно відповідати вимогам для харчового виробництва, а також в частині пожежної безпеки та охорони праці. І друге приміщення з мікрокліматом, сприятливим для зберігання і дозрівання сиру. Підійде підвал або льох. Молоді сири швидко розходяться, але не дають значного прибутку. Витриманий сир з пікантним смаком коштує дорожче. Дозрілі головки дадуть хороший фінансовий результат. З 1 літра молока можна отримати 100-120 г сиру. Для старту на міні-сироварні потрібно 25 літрів молока щодня, щоб виробляти 2,5-3,0 кг на добу молодого сиру, якому ще потрібно дозрівання. Середня ціна становитиме 130-150 грн/кг.

Смачний сир не залежується, але покупець сам не прийде. Можна реалізовувати, сплативши місце на спеціалізованих ринках або домовлятися з торговельними мережами і громадським харчуванням. Поки сир зріє, доведеться побігати зі зразками, щоб залучити потенційних покупців.

Як додаткове джерело доходу можна розглядати виробництво виробів з натуральної овчини. Це жилети, пояси, тапочки, ковдри, дитячі зимові конверти. Протягом останніх десятиліть накопичено певний досвід створення кооперативів, фермерських господарств, оренди, приватизації державної власності, розвитку малого бізнесу, відродження біржової справи та комерціалізації банків.

Для успішного функціонування ринку продукції у вівчарстві потрібно звертати увагу керівників і всіх працівників спеціалізованих підприємств у галузі вівчарства на задоволення потреб споживачів, отримання прибутку, впровадження нових форм і методів організації праці в умовах конкуренції. Саме цим вимогам і відповідає менеджмент у вівчарстві, основними функціями якого є:

- стратегічне планування виробництва та реалізація продукції вівчарства, підвищення її конкурентоспроможності, вивчення кон'юнктури ринку і повсякденне керівництво господарською діяльністю спеціалізованих тваринницьких підприємств;

- управління маркетингом, спрямоване на досягнення бажаного обсягу продажу продукції вівчарства на ринку та вплив на рівень і характер попиту на тваринницьку продукцію, проведення заходів щодо встановлення, зміцнення та підтримання вигідних зв'язків із покупцями з метою одержання максимального прибутку, зростання обсягів збуту продукції вівчарства.

Інноваційна функція менеджменту у вівчарстві полягає у впровадженні прогресивних методів відтворення стада, використанні найбільш ефективних методів розведення, нових схем годівлі овець. Разом із цим така функція менеджменту передбачає і розробку та впровадження нового асортименту продукції вівчарства. Застосування менеджменту у вівчарстві забезпечує:

- зміцнення позицій підприємства на ринку;
- підвищення продуктивності праці і на цій основі - ефективності виробництва продукції вівчарства;

- уникнення фінансових ризиків в умовах ринку. Адже за ринкової конкуренції не так важливо одержати прибуток, як створити умови, необхідні для подальшого успішного функціонування підприємства;

- зменшення рівня соціальної напруженості на підприємстві.

Правильно налагоджений і дійовий менеджмент у вівчарстві створює цілісну інтегровану систему управління, яка забезпечує стабільність розвитку і високу конкурентоспроможність спеціалізованих підприємств різних форм власності [4]. Підвищення економічної ефективності вівчарства передбачає збільшення виробництва продукції на основі зростання поголів'я овець та їх вовнової і м'ясної продуктивності. Але сьогодні потрібно враховувати, що при втраті поголів'я овець на 20-30% на його відновлення знадобиться близько 10 років, а понад 30% - до 40-50 років. При наших втратах важко говорити про повне відновлення чисельності овець найближчим часом. Тому необхідно терміново вирішити основне питання: як зберегти овець, що

залишилися, в зонах традиційного їх розведення - унікальний генофонд вітчизняних порід, на створення якого витрачено багато фізичної та інтелектуальної праці [5].

Південний регіон України, зокрема Херсонська, Одеська та Запорізька області, є таким, де в малій кількості ще збереглися вітчизняні породи овець. Однак, у зв'язку з різким скороченням поголів'я овець асканійських порід, хронічним недофінансуванням наукових установ та дослідно-племінних господарств, гостро постає проблема збереження генетичного потенціалу українського вівчарства, як бази для подальшої роботи з виведення нових продуктивних порід овець. Якщо сьогодні цьому питанню не надати належної уваги та не забезпечити додаткову державну підтримку племінних господарств Півдня, Україна остаточно втратить овець асканійських порід. Вищезазначену проблему необхідно вирішувати в комплексі з іншими проблемами відродження вівчарства Півдня України. Шляхом до цього може стати програма створення спеціального кластеру в рамках проекту «Золоте руно Таврії», що започаткований Херсонською торгово-промисловою палатою. Херсонщина має повний комплекс умов для створення такого кластеру: багаторічний досвід та культуру ведення вівчарства, позитивні екологічні фактори, порозуміння та підтримку обласної влади усіх рівнів, відповідну науково-практичну базу: Інститут степових районів ім. М.Ф. Іванова «Асканія-Нова» – Національний науковий селекційно-генетичний центр з вівчарства; Херсонський державний аграрний університет); племінні господарства (Дослідне господарство «Асканія-Нова», Дослідне господарство «Маркеєво», Українсько-німецьке племінне підприємство «Асканія-Генетик», Вищу школу бонітерів, ДП Дослідне господарство «Асканійське», «Червоний чабан»).

Вівчарство порівняно з іншими галузями продуктивного тваринництва є найменш інтенсивним. Воно розвивається переважно на дешевих пасовищах і грубих кормах з невеликими витратами концентратів. У зв'язку з цим головним напрямом розвитку вівчарства є інтенсифікація галузі. Виробництво продукції вівчарства можна значно збільшити за умови розвитку і зміцнення кормової бази, підвищення рівня і якості годівлі овець.

Вівчарство є сировинною базою для вовняної промисловості. Вітчизняна вовна має високі технологічні якості, з неї виробляють найкращі вовняні тканини та трикотажні вироби. Однак галузь вівчарства зазнала найруйнівнішого впливу. Тут, поряд із загальними чинниками, важливу роль відіграв диспаритет цін між підприємствами

сировинної бази та промисловими підприємствами. За таких умов вівчарство стає економічно не вигідним і згортається інтенсивними темпами в усіх регіонах держави. Створена матеріально-технічна база, науковий потенціал, професійні кадри галузі стають непотрібними, а тому безповоротно втрачаються. Тому проблеми вовняної промисловості мають розв'язуватися заодно з відродженням сировинної бази. Покриття попиту легкої промисловості на вовну за рахунок власного виробництва дасть змогу заощадити значні суми валюти для інших потреб народного господарства [6].

Вовна є важливою сировиною для текстильної промисловості України. Це унікальне природне волокно, яке має високі споживчі властивості, придатне для виробництва усього асортименту текстильних виробів і, що важливо, його не можливо штучно імітувати. Вироби з вовни є найбільш гігієнічними, тому вони користуються постійним попитом. Нині вовна становить лише 5-6% річного споживання волокон у світі через те, що ціни на неї у 2-3 рази вищі за ціни на бавовняні й хімічні волокна.

У сировинному балансі вовняної промисловості при виробництві тканин значну питому вагу має натуральна вовна – близько 50%. Вівчарство є основною базою виробництва натуральної вовни, на долю овечої вовни припадає понад 99% загальної кількості вовни, що використовується у виробництві (козяча вовна та пух, верблюжа вовна) [7].

Лікувальні властивості вовни та овчин відомі з давніх часів. Вироби з овечої вовни діють не тільки як природний кондиціонер, створюючи здоровий мікроклімат, але й знімають статичну електрику, полегшують болі при ревматизмі та радикулітах, заспокоюють нервову систему та запобігають алергії. За даними досліджень геронтологів, вовнові вироби сприяють подовженню життя людини в середньому на 15-18 років. До того ж відомо, що виробництво штучних волокон, які не в змозі замінити вовну, екологічно небезпечне, тоді як виробництво вовни не завдає шкоди екології і не впливає негативно на оточуюче середовище. Хоча вовна відрізняється від інших видів текстильної сировини своїм тваринним походженням, проблеми вівчарства та вовняної промисловості України багато в чому схожі з проблемами інших галузей текстильної промисловості. Зменшуються обсяги виробництва вовни та її використання вітчизняними підприємствами. Текстильні підприємства переробляють переважно сировину, надану іноземними партнерами в межах зустрічної торгівлі, як правило, за давальницькими схемами. Значно погіршився і матеріально-технічний стан галузі. Фізичний знос

основних фондів вівчарства становить понад 80%. Тривалий час галузь не забезпечується новими технічними засобами та устаткуванням [8].

Розв'язанню проблем розвитку текстильної промисловості та її сировинної бази, зокрема вівчарства, присвячені роботи відомих дослідників, більшість яких висвітлюють і аналізують переважно сучасний стан галузі, або розкривають проблеми й особливості розвитку вівчарства в окремому регіоні. При оцінці сучасного стану та перспектив розвитку галузі автори спираються, перш за все, на об'ємні показники й прибутковість, не приділяючи належної уваги аналізу витрат виробництва. Недостатньо обґрунтованими є визначені ними заходи щодо стимулювання розвитку сировинної бази вовняної промисловості. Крім того, множинність запропонованих заходів потребує узагальнення та удосконалення [9].

Розрахунки показують, що для одержання 4-4,5 кг вовни від однієї тонкорунної та 3-3,5 кг від напівтонкорунної вівці і приросту живої маси 12-15 кг у середньому на кожну структурну голову річна потреба кормів становить 5 ц корм. од. на одну вівцю при забезпеченні повноцінної і збалансованої годівлі. Ефективність вівчарства залежить також від удосконалення існуючих порід і типів овець з метою підвищення їхнього продуктивного потенціалу і адаптованості до конкретних умов розведення.

Удосконалення породного складу і племінних якостей овець передбачає не тільки збільшення вовнової продуктивності поголів'я, а й селекцію їх на багатоплідність, високу оплату корму продукцією, міцність конституції та пристосованість до нових технологій. На племзаводах середній настриг вовни від однієї вівці перевищує 6 кг, а на 100 вівцематок одержують не менше 100-110 ягнят до відлучення.

Основою інтенсифікації вівчарства є розвиток і зміцнення його матеріально-технічної бази. Інтенсивні технології значно зменшують трудомісткість виробництва продукції і в 2-3 рази підвищують продуктивність праці при повному використанні потенціальних можливостей овець. Водночас потрібні спеціальні машини і обладнання для механізації виробничих процесів на вівцефермах.

Важливим фактором підвищення ефективності вівчарства є ліквідація яловості вівцематок та зменшення падежу овець, значну частку якого становить молодняк. Це тісно пов'язано з методами утримання тварин, рівнем і якістю їх годівлі, а також дотриманням необхідних зоотехнічних і ветеринарних заходів при розведенні овець.

Економічна ефективність вівчарства значною мірою залежить від якості продукції і повноцінності її використання (передусім шубно-



хутрової сировини). З підвищенням якості продукції будуть зростати реалізаційні ціни та рентабельність вівчарства в господарствах.

Поліпшення породності поголів'я овець, умов їх годівлі та утримання сприяють підвищенню продуктивності тварин і якості вовни. При цьому зростає частка тонкої, напівтонкої, а також нормальної вовни, не засміченої реп'яками і без дефектів волокна.

Розвиток вівчарства передбачає використання прогресивних форм організації і оплати праці. Нині основною формою організації праці у вівчарстві є бригадний підряд з оплатою за кінцеві результати. Виходячи з особливостей галузі, тут доцільна колективна, сімейна та індивідуальна оренда.

З кожним роком поголів'я овець в Україні скорочується. Державної підтримки галузь не має, тому залишається надія на ентузіастів. Організаційна перебудова галузі повинна базуватися на основі створення нових виробничих колективних формувань, а також індивідуальних фермерських, підсобних та особистих господарств. Основним виробником продукції вівчарства на перспективу мають бути сільськогосподарські підприємства, оскільки відновлення колишнього виробничого потенціалу галузі поки що не під силу фермерським, підсобним та особистим господарствам.

#### Список використаних джерел до п.3.20

1. Беженар І.М. Удосконалення регіонального розміщення та структури виробництва продукції вівчарства на основі її диверсифікації. Глобальні та національні проблеми економіки. Вип. 5. 2015. С.104-110.
2. Паштецька О.В. Світові тенденції розвитку галузі вівчарства. Економіка АПК: Міжнародний науково-виробничий журнал. 2012. № 12(218). С. 139-145.
3. Шелест Л. Розвиток підприємництва у вівчарстві. Тваринництво України: Науково-виробничий журнал. 2008. № 2. С. 37-39.
4. Вівчарство України: монографія / В.М. Іовенко, Л.О. Сиротюк, Т.І. Нежлукченко та ін; За ред. В.П. Бурката; УААН; Ін-т тваринництва степових районів ім. М.Ф. Іванова «Асканія-Нова». Аграрна наука. 2006. 616 с.
5. Шелест Л.С. Моніторинг ефективності виробництва, переробки та реалізації продукції вівчарства. Аграрна наука і освіта. ПП «Видавництво «Фенікс». 2008. Том 9 № 3/4. С. 115-121.
6. Коновалов І. В. Організація заготівель і збуту продукції вівчарства в умовах дрібнотоварного її виробництва. Економіка АПК. 2006. № 9. С. 17-21.
7. Наумова Л.М. Стратегічні пріоритети і механізми розвитку текстильної промисловості та її сировинної бази. Економічні інновації. 2013. № 54. С. 179-188.

8. Корнієнко Г.В. Тенденції розвитку галузі вівчарства: Україна та світовий досвід. Аграрний вісник Причорномор'я. Економічні науки. 2014. № 75. С. 54-64.
9. Поладян З. Економічна ефективність виробництва продукції вівчарства у невеликих приватних формуваннях. Тваринництво України. 2003. № 11. С. 26-29.

### **3.21. Сучасний стан та пріоритети розвитку АПК та сільських територій України з використанням механізмів спільної аграрної політики ЄС**

Сільське господарство у сучасних умовах є однією з найбільш важливих галузей вітчизняної економіки. В силу підвищеної чутливості до впливу різного роду негативних чинників нестабільності, сільське господарство потребує певної державної підтримки та модернізації відповідно до європейських принципів, норм і стандартів. Основою діяльності будь-якого підприємства аграрного сектору економіки є виробництво та переробка сільськогосподарської продукції. Специфіка сільськогосподарського виробництва полягає у його сезонності та використанні біологічних ресурсів, тому потребує серйозної підтримки з боку держави, та й світовий досвід ринкової економіки переконливо доводить необхідність державного регулювання аграрної сфери шляхом виконання державою цільових функцій.

В умовах інтеграції України з Європейським Союзом суттєво актуалізувалася потреба гармонізації національного законодавства із системою права ЄС у сфері сприяння розвитку сільського господарства та активізації розвитку сільських територій.

Отже, одним із чинників успішного розвитку сільського господарства є державна підтримка (її ефективна реалізація сприяє прискоренню темпів зростання обсягів сільськогосподарського виробництва та підвищенню конкурентоспроможності галузі) [2, с. 109]. На сьогодні фінансування більшості сільськогосподарських підприємств можна визнати незадовільним. Багато підприємств АПК не здатні реалізувати принцип самофінансування не лише розширеного, але і простого відтворення, що робить галузь інвестиційно-непривабливою. Державна підтримка на державному та регіональному рівнях є одним з чинників успішного розвитку сільського господарства.

Державна бюджетна підтримка дозволяє істотно пом'якшити наслідки нееквівалентності в товарообміні сільського господарства з іншими галузями економіки, забезпечити ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва України в цілому.

Підписавши Угоду про асоціацію з Європейським Союзом, Україна ще раз підтвердила своє прагнення долучитись до загальноєвропейського цивілізаційного середовища та задекларувала готовність модернізувати всі галузі свого суспільного життя відповідно до європейських принципів, норм і стандартів. Адже в Україні останнім часом все очевидніше проявляється різновекторність динаміки розвитку сільського господарства і розвитку сільських територій (сільського розвитку): докорінні зміни, що відбулися в Україні за останні роки, дали змогу збільшити валове виробництво сільськогосподарської продукції (наприклад, за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України за період з 2009 по 2016 роки виробництво сільськогосподарської продукції зросло на 47% [1]), однак це не сприяло активізації соціально-економічного розвитку сільських територій та підвищенню рівня життя сільських мешканців. Дослідники аграрного сектору вітчизняної економіки відзначають, що в ході ринкових реформ в Україні склалася дуалістична (бімодельна) структура сільськогосподарського виробництва, оскільки сьогодні в Україні паралельно розвиваються дві моделі: сектор крупнотоварного виробництва, що ведеться у новостворених підприємствах різних організаційно-правових форм, і сектор дрібнотоварного виробництва, що ведеться переважно в особистих селянських господарствах і господарствах населення [3, с.180]. Першу модель прийнято називати індустріальною, а другу – традиційною.

З початку 2000-х років з приходом торгового, фінансового і промислового капіталу у сільське господарство в рамках індустріальної моделі чітко означилися тенденції до концентрації товарного виробництва. За останні роки у виробництві валової продукції сільського господарства суттєво зросла частка агрохолдингів. Загалом агрохолдинги як висококонкурентні інвестиційно-привабливі інтегровані господарські структури нового типу вносять значний вклад у забезпечення продовольчої незалежності держави, збільшення її експортного потенціалу, технічне і технологічне переоснащення галузей сільського господарства. Агрохолдинги, що функціонують в Україні, дозволяють забезпечити високу продуктивність та дохідність сільського господарства, підтримують продовольчу безпеку нашої держави та відновлюють її роль як одного із провідних гравців на глобальних ринках продовольства. Разом з тим неконтрольований розвиток агрохолдингів суттєво підвищує ризики на аграрному ринку, що може мати негативні наслідки як для функціонування національної економіки загалом, так і для екологічного стану національного земельного фонду

зокрема. Оскільки для агрохолдингів пріоритетним є одержання економічного ефекту – прибутку, то досить часто агрохолдинги здійснюють господарську діяльність «на власний розсуд»: зокрема у рослинництві агрохолдинги часто не дотримуються вимоги щодо організації сівозмін, працюючи при цьому «вахтовим методом» із застосуванням надважких засобів механізації виробничих процесів. Наведені факти переконливо свідчать про недосконалість вітчизняної аграрної політики та про потребу якнайшвидшої імплементації інтегрального підходу до розв'язання проблем розвитку сільського господарства й активізації розвитку сільських територій в Україні.

Нагадаємо, що у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року, яку було затверджено Кабінетом Міністрів України у вересні 2007 року, головна увага традиційно приділялась заходам з поліпшення стану справ у рослинництві, тваринництві та у сферах розвитку земельних відносин, інфраструктури аграрного ринку, вдосконалення фінансового й наукового забезпечення сільського господарства, тобто в основному економічним та організаційним аспектам розвитку сільського господарства. Щоправда, у цій Програмі декларувалося готовність вирішувати і позааграрні проблеми села, однак основна увага за цим напрямом традиційно зосереджувалась на заходах з поліпшення соціально-культурного й побутового обслуговування сільського населення і розвиткові соціальної інфраструктури села, а от завдання диверсифікації видів діяльності в структурі сільської економіки й розширення можливостей прикладання праці в сільській місцевості, що нині вважається найголовнішим у подоланні занепаду села, не лише не підкріплювалось реальними заходами, а й належним чином не було поставлено. Через такий «однобокий підхід», за якого сільські території в Україні трактувались в основному як виробничий простір, склалась ситуація «хибних пріоритетів та непослідовної державної політики» щодо підтримки й активізації розвитку сільських територій [4]. Підписання ж Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом відкриває нові можливості щодо модернізації державної аграрної політики України відповідно до європейських норм та удосконалення на цій основі системи планування, розробки й імплементації відповідних інституційних моделей і механізмів на різних рівнях, а також формує нові сприятливі передумови для інтеграції політики розвитку сільського господарства і розвитку сільських територій [5].

Перші кроки щодо зближення й гармонізації аграрних політик обох сторін в Україні вже зроблено:

1. Концепцію розвитку сільських територій згідно до розпорядження Кабінету Міністрів України (№ 995-р від 23 вересня 2015 р.). Концепція окреслює головні пріоритети розвитку сільських територій та механізм підготовки аграрного та сільського сектору держави до функціонування в умовах зони вільної торгівлі з ЄС.

2. Проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки розроблений Міністерством аграрної політики та продовольства України за фінансової підтримки ЄС. Загальною метою цієї стратегії є підвищення конкурентоздатності сільського господарства і сприяння розвитку сільських територій на сталій основі відповідно до стандартів ЄС і міжнародних стандартів.

Серед стратегічних пріоритетів реформ в аграрній сфері України виділено:

- створення стабільної правової системи, що відповідає міжнародним і європейським стандартам, зокрема шляхом виконання угоди про асоціацію між Україною та ЄС;

- інституціональна реформа Міністерства аграрної політики та продовольства і пов'язаних з цим державних агенцій та державних підприємств;

- сільський розвиток – відродження українського села;

- сприяння розвитку аграрної освіти, науки та сфери дорадчих послуг;

- захист довкілля та управління природними ресурсами, зокрема лісовим та рибним господарством.

На наш погляд, модернізація системи управління розвитком сільських територій України повинна орієнтуватися передусім на нову концепцію їх подальшого розвитку – багатофункціонального за формою та екологічно збалансованого за змістом. Важливим орієнтиром при цьому є Спільна аграрна політика ЄС, яка в останні роки все більше орієнтується на досягнення балансу між двома її основними блоками (так званими «опорними стовпами»): ринковою політикою та сприянням розвитку сільських територій. САП ЄС на сьогодні є «найбільш розбудованою» політикою Євросоюзу, на яку витрачається найбільше коштів (в різні роки на неї припадало від 40 до 80% загального бюджету ЄС).

Починаючи з 2007 р. САП ЄС передбачає збільшення фінансування саме сільського розвитку через скорочення прямих платежів великим фермерським господарствам, крім того, реформування САП ЄС, що

відбувається останніми роками, зорієнтоване на її суттєве спрощення. У новому стратегічному періоді до 2020 р. основними цілями САП ЄС названо такі: 1) життєздатне виробництво продовольства; 2) стале використання природних ресурсів і пом'якшення наслідків зміни клімату; 3) збалансований розвиток сільських територій. Тому з 2014 р. в ЄС застосовується особливий режим підтримки малих форм господарювання, а за допомогою системи так званих «зелених» платежів у рамках САП ЄС і надалі збережеться стимулювання екологізації сільськогосподарського виробництва.

При плануванні подальших кроків щодо зближення механізмів підтримки й регулювання розвитку агросфери на пріоритетну увагу та поглиблене вивчення заслуговує відповідний досвід інших країн. Наприклад, на етапі підготовки Польщі до вступу в ЄС польські фахівці прийшли до висновку, що необхідно якнайшвидше впроваджувати «технічні норми» європейської аграрної політики, а от запровадження європейських норм, що регулюють функціонування аграрних ринків і структурних трансформацій, потрібно проводити виважено без невинуваченого форсування. Загалом, у процесі гармонізації інструментів вітчизняної аграрної політики з інструментарієм САП ЄС та імплементації окремих інституційних моделей ЄС у вітчизняну управлінську практику необхідно враховувати потребу додаткового фінансування та посилення інституційної спроможності відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування.

Комплексний розвиток аграрного сектору економіки та сільських територій необхідно розглядати як стратегічну мету державної аграрної політики, для досягнення якої потрібно розробити й прийняти Державну цільову програму розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій України на період до 2020 року, в якій слід конкретизувати перелік першочергових завдань та алгоритмів для їх вирішення на державному і регіональному рівнях. На особливу увагу заслуговують питання диверсифікації економічної діяльності в сільській місцевості, розвитку інституційної бази політики сільського розвитку, розвитку інфраструктури села (інженерної, телекомунікаційної, соціальної), підвищення рівня освіти та практичних навичок сільського населення. З метою створення нових робочих місць у сільській місцевості необхідно запроваджувати прозорі механізми соціального партнерства між агробізнесом і сільськими громадами, а також розробити систему заходів щодо підтримки розвитку підприємництва в сільській місцевості та підвищення інвестиційної привабливості сільських територій загалом.

На сьогодні потребують вирішення питання обґрунтування перспективних та пріоритетних напрямків розвитку аграрних підприємств та механізмів їх фінансування через залучення вітчизняних та іноземних інвестицій.

Інвестиції в сільське господарство України є найбільш привабливим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення. Однак їх обсяг та рівень ефективності залишаються вкрай недостатніми через наявність цілої низки чинників, зокрема, нестабільності політичної ситуації і законодавчої бази, низької інвестиційної привабливості українського агропромислового комплексу для іноземних інвесторів та ін.

Аграрний бізнес таким привабливим для іноземних інвесторів робить наша земля. Річ у тім, що в Україні зосереджено 30% чорноземів, а рівень гумусу вдвічі перевищує європейські показники. Крім того, потенціал українських ґрунтів використаний лише на 32%. До того ж наші землі не так засмічені і окислені продуктами аграрної хімії, як в розвинених країнах, що ведуть інтенсивний спосіб господарювання.

Серед джерел формування коштів для розвитку матеріально-технічної бази аграрних підприємств можна виділити кошти закордонних інвесторів, що зацікавлені в капітальних вкладеннях в економіку сільського господарства України. За підрахунками фахівців Інституту аграрної економіки НААН, потреба щорічного залучення в сільське господарство іноземних інвестицій досягає 3 млрд. доларів США.

Саме тому дослідження можливостей подальшого залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України та їх ефективного використання, а також розробки відповідного механізму реалізації цих можливостей є невідкладними завданнями, які вимагають негайного вирішення. При обмеженості інвестиційних ресурсів, визначення джерел фінансування, організаційно-економічних механізмів їх залучення та покращення привабливості інвестиційного клімату залишаються основними факторами, на основі яких необхідно формувати інвестиційні стратегії підприємств.

Пріоритетні напрямки інвестування в АПК є:

- впровадження високоефективних технологій у рослинництві та тваринництві;
- модернізація існуючих підприємств по переробці, заготівлі та зберіганню;
- сільськогосподарської продукції;

- створення потужностей для виробництва тари і пакувальних матеріалів;
- налагодження випуску мінеральних добрив, хімічних засобів захисту;
- сільськогосподарських рослин і ветеринарних препаратів;
- надання виробничих послуг сільськогосподарським та іншим підприємствам агропромислового комплексу.

Отже щодо формування сприятливого інвестиційного клімату в АПК необхідно забезпечити досягнення стабільної макроекономічної і політичної ситуації, послідовно реалізувати стратегію економічних перетворень, законодавчо та організаційно закріпити пріоритетність розвитку сільського господарства та агропромислового виробництва, забезпечити формування та функціонування інфраструктури аграрного ринку, створити умови для подолання інфляційних процесів, корумпованості економічної сфери, запровадити дієві механізми регулювання міжнародного інвестиційного співробітництва, налагодити інформаційно-методичне забезпечення здійснення інвестиційної діяльності та ін.

Також необхідно поглибити ступінь переробки продукції аграрного сектора, яка поставляється на експорт, підвищити питому вагу українських товарів у доданій вартості сільського господарства глобального рівня. Це потребує активізації інноваційних процесів в аграрному секторі, поширення кооперативної діяльності у формі обслуговуючих кооперативів, зокрема, фінансових, удосконалення системи підготовки фахівців та створення системи безперервного наукового інформаційно-аналітичного супроводу їх діяльності.

Рушійною силою в активізації інноваційних процесів є ефективне функціонування національної інноваційної системи, нового економічного механізму саморозвитку, що ґрунтується на створенні й експлуатації нових знань, на інноваційному характері капіталу, підприємницькому підході, інтеграції в зовнішнє ринкове високотехнологічне середовище за допомогою реалізації на світових ринках високотехнологічної продукції та активного міжнародного технологічного обміну, а також на ефективному управлінні й спрямований на систематизоване вдосконалення галузевої структури виробництва і прискорений розвиток конкурентоспроможності країни і територій.

Орієнтація України на реалізацію моделі економічного зростання за допомогою використання механізмів функціонування сучасної НДС інноваційного розвитку дозволить нашій країні здійснити інтеграцію в



європейський соціально-економічний простір та зайняти гідне місце в числі провідних технологічно розвинутих держав. Однак при цьому стоять завдання виявлення перешкод в інноваційному розвитку створення та зміцнення нової моделі НДС України, вдосконалення й використання системи індикаторів для узагальнення основних факторів і результатів інноваційної діяльності та управління інноваційним розвитком.

До основних проблем державної підтримки сільського господарства в Україні потрібно віднести: відсутність довіри до держави у цій сфері з боку сільгоспвиробників; недостатній рівень впливу заходів бюджетної підтримки на розвиток вітчизняного сільського господарства. Це обумовлено тим, що програми бюджетної підтримки в Україні страждають від постійного недофінансування; а також, правила розподілу бюджетних коштів за відповідними програмними підтримками зазвичай схвалюється на щорічній основі і часто змінюється з року в рік (тобто виробники сільськогосподарської продукції часто не отримують підтримки, коли вона їм терміново потрібна). Також, потрібно врахувати корупційні прояви, наявність обмежень та ускладнень для доступу до програм бюджетної підтримки для сільгоспвиробників. Світовий досвід переконує, що основою створення раціонального та стійкого, економічного збалансованого сільськогосподарського виробництва є цілеспрямована державна підтримка. Нині у сфері державної підтримки агропромислового комплексу України визначають такі основні напрями [5]:

- розробка та реалізація різних програм розвитку сільського господарства;
- підтримка сільськогосподарських товаровиробників за рахунок дотацій, субсидій і субвенцій;
- надання виробникам кредитів і позик на пільгових умовах;
- страхування аграрної галузі;
- розвиток зернового потенціалу.

Важливе значення мають не лише обсяги державної підтримки, а й механізми її надання. Механізм державної підтримки аграрного сектору регулюється Законом України «Про державний бюджет України» і «Про державну підтримку сільського господарства України», а порядок витрачання бюджетних коштів визначається окремими постановами Кабінету Міністрів України.

Щороку в Україні законом про держбюджет визначаються види державних цільових програм на підтримку підприємств АПК та суми витрат на них. Розподіл видатків держбюджету на 2018 рік, у тому числі для фінансування таких цільових програм, наведено в додатках 3 та 4 до

Закону від 07.12.17 р. № 2246-VIII «Про Державний бюджет України на 2018 рік» (далі – Закон № 2246).

Так, усього у держбюджеті-2018 на фінансування витрат Міністерства аграрної політики, у тому числі витрат на держпідтримку сільгосптоваровиробників, передбачено більше 14,1 млрд грн. Для порівняння: торік на ці потреби було виділено майже 9,5 млн грн. Причому, як і в минулі роки, підтримка може надаватися як на безповоротній, так і на поворотній (надання кредитів) основі.

Як бачимо, у цілому на підтримку агропідприємств у 2018 році виділено трохи більше коштів, ніж у минулому. Але пріоритетні напрями фінансування змінилися. Так, у поточному році планується більше підтримувати фермерські господарства і тваринництво.

До кожної бюджетної програми держпідтримки Кабмін (іноді Мінагрополітики) затверджує порядки надання, отримання та використання бюджетних коштів. У них же наводиться і перелік умов, у разі дотримання яких сільгосптоваровиробники можуть отримати державну допомогу.

Загальними умовами майже всіх програм є те, що на допомогу від держави не можуть розраховувати сільгоспвиробники: які мають заборгованість зі сплати податків та зборів; яких визнано банкрутами чи щодо яких порушено справу про банкрутство; які перебувають у стадії ліквідації; у яких раніше було виявлено факти незаконного одержання та/або нецільового використання бюджетних коштів.

Головним розпорядником бюджетних коштів є Мінагрополітики. Міністерство розподіляє кошти між розпорядниками нижчого рівня: зазвичай це головні управління (департаменти) агропромислового розвитку облдержадміністрацій. Отже в Україні потрібно запровадити досвід провідних країн світу щодо активної підтримки аграрного товаровиробника. Основними її напрямками повинні стати підтримка доходів товаровиробників шляхом різноманітних компенсаційних виплат; раціональна цінова політика; виділення коштів на розробку і здійснення ринкових програм та укріплення матеріально-технічної бази виробництва; пільгове оподаткування і кредитування; удосконалення вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію та ін.

В державній підтримці сільськогосподарських товаровиробників держава повинна не тільки сприяти індивідуальному підходу, але і стимулювати їх розвивати власну збутову інфраструктуру, що допоможе позбавитись від посередників у сільському господарстві та наблизитись до світових моделей розвитку агропромислового комплексу.

Міністерство аграрної політики та продовольства України за фінансової підтримки ЄС розробило проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки. Загальною метою цієї стратегії є підвищення конкурентоздатності сільського господарства і сприяння розвитку сільських територій на сталій основі відповідно до стандартів ЄС і міжнародних стандартів.

Отже розвиток аграрного сектору економіки та сільських територій необхідно розглядати як стратегічну мету державної аграрної політики, для досягнення якої потрібно на основі проекту Єдиної комплексної стратегії розробити й прийняти Державну цільову програму розвитку аграрного сектору економіки та сільських територій України на період до 2020 року.

#### Список використаних джерел до п.3.21

1. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>
2. Бородіна О.М. Державна підтримка сільського господарства: концепція, механізми, ефективність // Економіка і прогнозування. - 2016. - №1. - С.109-125.
3. Казьмір Л., Чернецький П., Казьмір Л. Методичне забезпечення організації системи сівозмін в умовах формування дуалістичної моделі сільського-сподарського виробництва в Україні // Теоретичні основи і практичні аспекти використання ресурсощадних технологій для підвищення ефективності агропромислового виробництва і розвитку сільських територій // Матеріали міжн. наук.-практичн. форуму. – Львів : ЛНАУ, 2014. – С. 180–185.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року». [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=2976>
5. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (Розділ V. Економічне та галузеве співробітництво. - Глава 17 «Сільське господарство та розвиток сільських територій»).
6. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/16025>
7. Wilking J. Ewolucja polityki Unii Europejskiej wobec rolnictwa i obszarów wiejskich // Europejskie wyzwania dla Polski i jej regionów / Praca zbiorowa pod red. A. Tucholskiej. – Warszawa : Min. rozwoju reg., 2010. – S. 264 – 276.

### 3.22. Оцінка інноваційного потенціалу *Linum humile* Mill як джерела волокнистої та целюлозно-паперової сировини в Україні

Трансформація економічних відносин в Україні означила широке коло проблем створення стабільної розвиненої ринкової системи. Переважно вони одночасно пов'язані із формуванням нових та забезпеченням ефективності функціонування існуючих виробничих підприємницьких структур переважно невеликих розмірів. Через складну систему функціональних зв'язків ефективна діяльність малого та середнього підприємництва сприяє вирішенню питань соціально-економічного характеру, таких як забезпечення сталих темпів економічного зростання, усунення територіальних диспропорцій, послаблення монополізації, створення нових робочих місць та підвищення рівня доходів населення, поліпшення умов та якості життя [1].

Така ситуація притаманна кожній галузі економіки України, як наприклад текстильній та целюлозно-паперовій промисловості. Вони є технологічно складними, інноваційно спрямованими, характеризується наявністю великої кількості виробничо-технологічних, зв'язків, причетні до виробництва товарів широкого вжитку та, як свідчать дослідження, можуть реалізовувати регіональні сировинно-виробничі можливості [2,3].

Українська целюлозно-паперова промисловість сьогодні охоплює більше ста підприємств, що здійснюють виробництво та переробку паперу й картону, що забезпечує випуск товарів на 5,5 млрд. гривень. Питома вага галузі в об'ємі промислового виробництва України нині складає 1,3%, а виробництві задіяно більше 35 тис. працівників. У даний час вона переважно спрямована на виробництво паперу та картону із целюлозної сировини та макулатури. Основною продукцією є картонна тара транспортна, різні види упаковки, шпалери, зошити, паперово-білові товари.

До найбільших підприємств галузі належать відкриті акціонерні товариства «Дніпропетровська ПФ», «Жидачівський ЦПК», «Ізмаїльський целюлозно-картонний комбінат», «Київський КПК», «Корюковська фабрика технічного паперу», «Луцький картонно-рубероїдний комбінат» «Львівкартонопласт», «Малинська ПФ», «Понінківський картонно-паперовий комбінат» «Рубіжанський КТК», та інші підприємства, стан яких характеризується технологічним відставанням та значним зносом основних фондів.

Середнє споживання паперу і картону на душу населення в Україні сьогодні оцінюється на рівні 32 кг, з яких близько половини

забезпечується власним виробництвом. Вітчизняний ринок паперу та картону формується за рахунок власного виробництва лише на 32,3%. При цьому експортується 44,1% паперово-картонної продукції.

Із об'єктивних причин такий стан текстильної та целюлозно-переробної промисловості стримує функціонування підприємств поліграфічної і харчової та інших галузей, зумовлює високу частку експорту товарів повсякденного попиту.

Відсутністю власної сировинної бази обумовлений розвиток малотоннажного виробництва. У даний час потреба ринку волокнистих матеріалах задовольняється у целюлозі власного виробництва на 25,5% а макулатурі – на 82,7%.

Ступінь економічного розвитку держави безпосередньо визначає рівень споживання сировини на душу населення. Тому згідно представленої Загальнодержавної цільової програми розвитку целюлозно-паперової промисловості України та вітчизняного ринку картонно-паперової продукції на період до 2020 року, потреба у картонно-паперової продукції оцінюється в 2,8 млн т, де власне виробництво прогнозується на рівні 1,6 млн т.

Аналіз наукових праць та світового досвіду свідчать про значний потенціал малих та середніх підприємств, які мають сприятливі умови для впровадження інноваційних процесів у вітчизняній целюлозно-паперовій галузі. Незначна частка ринку, зайнята малими целюлозно-паперовими підприємствами та необхідність переходу всіх підприємств цього профілю на альтернативну сировину відповідає напрямку розвитку зміни структури вирощування деяких культур, наприклад льону низького (кудряшу), який має олійне застосування.

Загальною проблемою всіх підприємств текстильної та целюлозно-паперової промисловості України є нестача сировинних ресурсів. Проте деякі країни успішно вирішують цю проблему, використанням для виробництва волокнистих матеріалів, паперу й картону недеревної рослинної сировини. Світовими лідерами з використання побічної сільськогосподарської продукції та однорічних рослин є Австралія, Індонезія, Індія, Канада, Корея, Китай, Японія. Україна, як аграрна держава володіє величезним потенціалом сировини, придатної для виробництва паперу й картону.

Серед рослинних ресурсів, що можуть бути використані для отримання волокнистих напівфабрикатів визнані: солома злакових культур, стебла кукурудзи, бавовнику, соняшнику, ріпаку, льону. Найбільш придатними для переробки є стебла льону олійного. Тому інноваційно-інвестиційний шлях розвитку целюлозно-паперової промисловості

повинен бути спрямований на впровадження сучасних технологій і обладнання, сприяння розвитку вітчизняної сировинної бази для галузі [4].

Реалізація цих завдань, передбачає проведення оцінки стану та перспектив розвитку виробництва льону низького для визначення потенційно можливих обсягів заготівлі лубовмісної сировини та оцінки її якості. Основними перевагами такого виробництва є те, що переробка його соломи є менш витратною, можлива в невеликих об'ємах і за досить простими технологіями [5,6].

Проте, оскільки об'єктом переробки є побічна продукція вирощування олієнасіння льону низького, то питання стабільного забезпечення сировиною, оцінка її якості, розміщення основних площ вирощування культури, логістики мають визначальне значення.

Продуктивність льону, якість його сировини та економічна ефективність вирощування культури суттєво залежить від ґрунтово-кліматичних умов, які мають зональний характер поширення, та об'єктивно визначають адаптивні технології вирощування культури [7]. Не менш важливим питанням є удосконалення технології збирання культури, оскільки існуючі технологічні схеми не передбачають збереження, зосередження та транспортування стеблової маси [8,9].

При цьому найбільш висока насіннева або луб'яна продуктивність можлива, якщо агрокліматичні умови вирощування будуть в найбільшій мірі відповідати біологічним вимогам культур у розрізі процесів формування насіння або волокна [10,11].

Вирішення даної проблеми лежить в площині адаптивного рослинництва та передбачає правильну оцінку і раціональне використання всіх природних ресурсів території, серед яких провідна роль належить клімату. Такий підхід потребує використання відомих методів оцінки ресурсів обмежених територій, в кордонах адміністративних одиниць з використанням агрокліматичних показників.

Окремі кліматичні ґрунтові та економічні аспекти цієї проблеми були досліджені в роботах О. Балацького, Б. Данилишина, В. Дмитренка О. Єрмакова, В. Медведєва, О. Полевого, П. Саблука та багатьох інших вчених. Однак складність проблеми зумовлює значні відмінності трактувань та необхідність дослідження льону низького, як високо пластичної культури, з позицій зональних особливостей.

Оцінка стану виробництва льону олійного в Україні виконана за результатами періодичних звітів Державної служби статистики України за 2000-2017 роки Посівні площі сільськогосподарських культур.

Льон низький із об'єктивних причин являється олійною культурою другого плану, через що його відносять до так званих «нішових»

культур. У даний час він лише набуває свого стабільного положення серед інших культур, що знаходить відображення в його присутності в структурі посівів. У сучасній системі землеробства його часто застосовують як «страхову культуру», що зумовлює значні коливання посівних площ відповідно до виробничої ситуації чи кон'юнктури ринку.

Таблиця 1

**Кореляція площі вирощування льону низького та альтернативних культур в межах окремих зон України, за період 2000-2015 рр**

Культури	Кліматичні зони		
	Полісся	Лісостеп	Степ
Ріпак озимий	-0,82	-0,21	-0,18
Ріпак ярий	0,26	-0,73	0,33
Озимі зернові	0,51	0,55	-0,08
Ячмінь ярий	0,00	-0,70	0,50

Розрахунки коефіцієнту кореляції між площами посіву льону олійного та окремих культур демонструє, сильний зворотній зв'язок в зоні Полісся із ріпаком озимим  $R = -0,82$ , а зоні Лісостепу ріпаком ярим  $R = -0,73$  та ячменем ярим  $R = -0,7$  (таблиця 1). На нашу думку це є свідченням, що у даних зонах ці культур є «альтернативними» при формуванні структури посівів. Збільшення площі посіву високоприбуткових олійних культур ріпаку озимого та ярого обмежують можливість у вирощуванні льону олійного. У цих зонах спостерігається значний коефіцієнт кореляції відносно площі посіву озимих зернових культур та льону олійного, що може бути проявом прагнення за рахунок останнього сформувати попередники для наступного року та використати сприятливі умови поточного року для збільшення обсягів виробництва.

В зоні Степу спостерігається значний кореляційний зв'язок із площами посіву льону олійного та ячменю ярого. Враховуючи особливості зони це може бути наслідком пошуку шляхів оптимального використання площ ярих культур у роки їх збільшення.

Експортне спрямування олієнасілля льону низького та формування потреби в соломі льону як сировині, безумовно сприятимуть стабілізації положення культури в структурі посівних площ, розширення зони його вирощування та представленості.

Нерідко технологію вирощування льону олійного реалізують за «залишковим» принципом із значними порушеннями технології, чим зумовлені значні коливання площі вирощування, урожайності, валового

збору. В цілому, за період від початку статистичного обліку, із 2000 року, площі вирощування та рівень поширення культури значно зріс, проте навіть в зонах сприятливих для культури окремі адміністративні райони не займаються його вирощування, або здійснюють його періодично. Це ускладнює застосування стандартних статистичних методів аналізу та зумовлює певні відхилення, які не впливають на відображення загальної динаміки змін.

Обсяги виробництва насіння льону олійного мають стійку тенденцію до збільшення. У середньому за досліджуваний період валовий збір насіння льону склав 33,5 тис т, із коливаннями від 1,2 тис т у 2000 році, на початку статистичного обліку, до 68,6 тис т у 2016 році. Головними регіонами його виробництва є зона Степу, яка забезпечує 59,5 % його валового збору, та зона Лісостепу де вирощують 28,7% олієнасіння. Враховуючи тісну залежність між урожайністю насіння та соломи, можна передбачити зростання обсягів цієї сировини. Аналогічно відбувається і розподіл площ збирання культури. В зоні

Степу, звідки розпочалося вирощування льону олійного, зосереджені основні площі вирощування культури – 69,9%. В зоні Лісостепу у середньому сконцентровано 20% площ вирощування культури. Площа вирощування сільськогосподарських культур, її динаміка, має важливе значення, оскільки безпосередньо визначає стабільність виробництва, що необхідно для стійкого положення держави експортера на Світовому ринку та роботи суміжних галузей. Для площ посіву льону олійного характерні значні коливання протягом років, що зумовлено посиленням загальної зацікавленості культурою, та періодичним ситуаційним бумом (таблиця 2).

Від початку статистичного обліку в 2000 році площі льону олійного зросли від 2,2 тис га до 48,2 тис га у середньому за останні десять років.

У 2016 році в Україні спостерігалися найбільші площі вирощування льону олійного, які склали 68 тис га. В зонах Полісся Лісостепу та Степу вони досягали найвищих значень відповідно в 2016, 2015 та 2011 роках та склали 13,7, 15,3, та 47,9 тис га. Про значні коливання площ посіву культури свідчать великі значення коефіцієнту варіації.

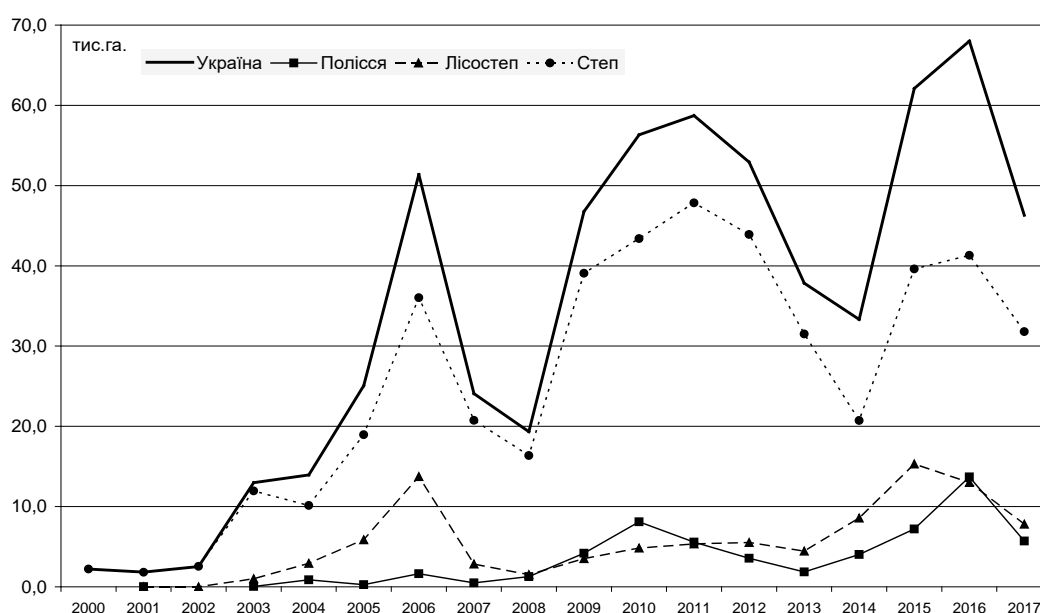
Відносно наявних площ найбільш нестабільним є вирощування льону олійного на Поліссі, де коефіцієнт кореляції складає 81,5%, та в зоні Лісостепу 58,8%. Найбільш стійкою є частка льону олійного в сівознах Степової зони, звідки і почалося його поширення в межах України.



### Стан виробництва льону олійного в кліматичних зонах України За період 2000-2017 рр

Показники	Україна	Кліматичні зони		
		Полісся	Лісостеп	Степ
Валовий збір, тис т	33,5			
%		11,8	28,7	59,5
Зібрана площа, тис га	34,20			
%		11,0	19,1	69,9
Максимальна	68,00	13,7	15,3	47,9
Коефіцієнт варіації	64,7	81,5	58,8	54,0
Частка в структурі посівів, %	0,12	0,082	0,082	0,23
Частка загиблих посівів, %	9,38	4,92	5,01	10,6
Коефіцієнт наявності посівів	0,19	0,17	0,21	0,43
Коефіцієнт систематичності вирощування	1,00	0,49	0,37	0,80
Урожайність середня, т/га.	0,98	1,06	1,39	0,86
Коефіцієнт варіації	24,74	30,0	21,1	26,7
Урожайність за останні 5 років	1,10	1,11	1,41	0,96
Урожайність максимальна	1,35	2,50	2,38	2,57
Урожайність максимальна розрахункова	1,81	2,15	2,4	1,66

Протягом досліджуваного періоду спостерігається загальна тенденція до збільшення площ вирощування культури як в Україні так і в окремих кліматичних зонах (Рис. 1).



**Рис 1. Динаміка площі вирощування льону олійного в Україні, тис. га.**

За результатами аналізу математична модель динаміки площі посіву льону олійного має наступний вигляд

$$\text{Україна } Y = 1.4564x^{1,3547} \quad R^2 = 0,839$$

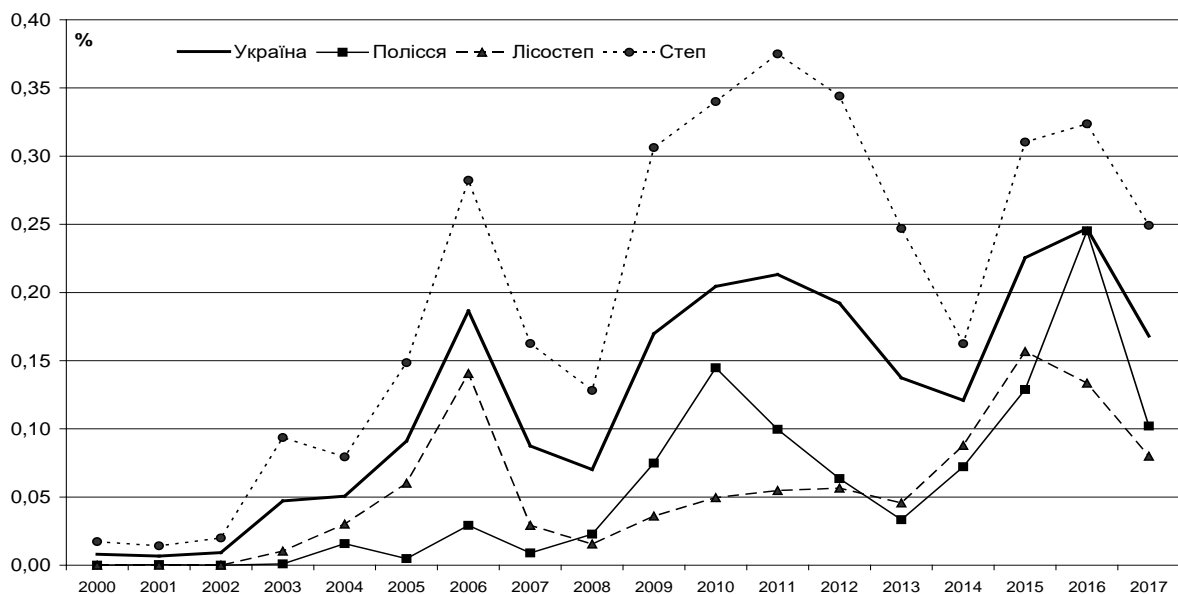
$$\text{Полісся } Y = 0,03x^{2,8169} \quad R^2 = 0,844$$

$$\text{Лісостеп } Y = 0,0214e^{0,1092x} \quad R^2 = 0,394$$

$$\text{Степ } Y = 1,5534x^{1,2082} \quad R^2 = 0,814$$

За виключенням зони Лісостепу, математичні моделі мають високий рівень достовірності, та свідчать про загальну тенденцію збільшення площ посіву льону олійного, що дає підстави для передбачення подальшого зростання.

Оскільки окремі регіон та кліматичні зони різняться за загальною площею та площею ріллі, то більш об'єктивно про наявність культури свідчить його частка, відносно загальної посівної площі у регіоні. Найбільш розповсюдженим є льон олійний в зоні Степу, де на кожну тисячу гектарів посівної площі припадає 2,3 га культури. Проте якщо по Україні цей показник становить 1,24 га то значно меншим він є в Лісостеповій зоні та Поліссі, де він присутній на однаковому рівні - 0,082 %. Зміна частки льону олійного в розрізі окремих зон представлена графічно (Рис. 2).



**Рис 2. Динаміка частки льону олійного в структурі посівних площ в Україні, %.**

Незважаючи на значні коливання у продовж аналізованого періоду, відмічається загальна тенденція до збільшення наявності льону олійного

в структурі посівних площ України в цілому та окремих кліматичних зон.

Динаміка зміни частки льону в структурі посівних площ описується математичною моделлю

$$\text{Україна } Y = 0,0053x^{1,3547} \quad R^2 = 0,839$$

$$\text{Полісся } Y = 0,0015x^{1,6912} \quad R^2 = 0,783$$

$$\text{Лісостеп } Y = 0,0157x^{0,6366} \quad R^2 = 0,41$$

$$\text{Степ } Y = 0,01222x^{1,2082} \quad R^2 = 0,814$$

Математичні моделі мають високий рівень достовірності, та свідчать про загальну динаміку збільшення площ посіву льону олійного в сівозмінах. Як і в попередньому випадку виключення складає зона Лісостепу, де достовірність є низькою, коефіцієнт детермінації складає 0,41. Дані тенденції дозволяють прогнозувати розширення обсягів соломи льону олійного як сировини.

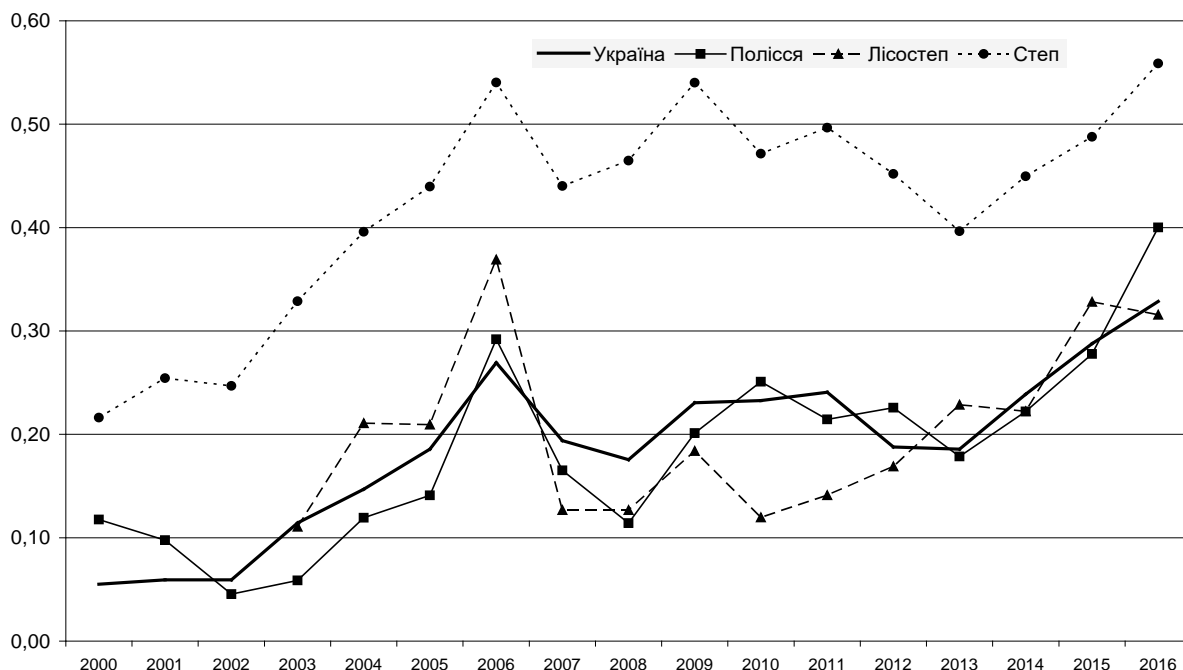
Опосередковано про відповідність умов зони вирощування біології культури може свідчити частка загибелі посівів. Окрім технологічних факторів, за сприятливих умов відсоток загиблих посівів є меншим. При зміщенні від зони Полісся до зони Степу спостерігається збільшення загибелі посівів більш ніж у двічі із 4,92 % до 10,6%. Це є підтвердження, що для льону олійного більш сприятливими є умови зони Полісся та Лісостепу, а зона Степу є екстремальною для його вирощування.

Для характеристики рівня поширення льону олійного по території був розрахований коефіцієнт наявності посівів культури, що є співвідношенням кількості адміністративних районів, де вирощували льону олійний до їх загальної кількості. За аналізований період найбільшого поширення льон олійний набув в зоні Степу, де його вирощували господарства в 43% районів.

У двічі рідше він був представлений у зоні Лісостепу, а у зоні Полісся його вирощували господарства лише в 17% районів.

Часто це були поодинокі господарства, що в такому випадку обмежено підлягають статистичному обліку.

Це свідчить про значну територіальну розосередженість джерел сировини, та необхідність логістичних досліджень із позиції оптимізації транспортних витрат на перевезення соломи. За аналізований період спостерігається стабільне збільшення кількості адміністративних одиниць, господарства яких вирощують льону олійний (Рис. 3). Дана особливість характерна для усіх кліматичних зон України, що сприяє організації переробки.



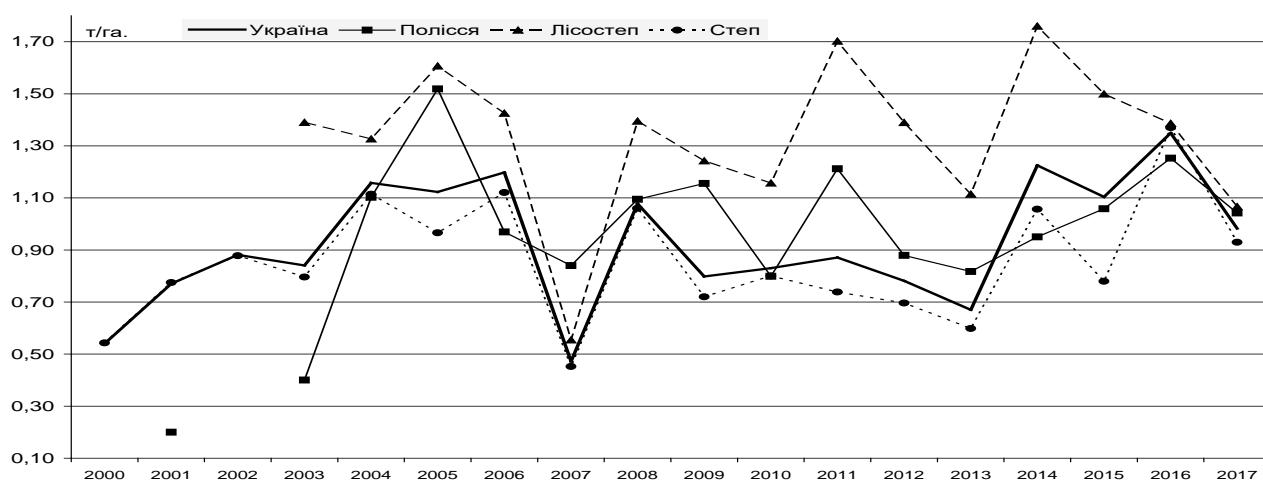
**Рис 3. Коефіцієнт наявності посівів льону олійного в адміністративних одиницях України.**

Для оцінки стану вирощування льону олійного в розрізі років був розрахований коефіцієнт систематичності вирощення. Розпочинаючи із 2000 року вирощування льон олійний в Україні набувало систематичного характеру. В зоні Степу його вирощування розпочалося дещо раніше та відбувалося більш динамічно. Поширення льону олійного в зоні Полісся та Лісостепу є повільним, відповідно 0,49 та 0,37, проте має тенденцію стійкого прискорення. За останні п'ять років періодично займалися вирощуванням льону олійного в Івано-Франківській, Рівненській, Полтавській, Тернопільській, Черкаській та Чернівецькій областях. Доцільно зазначити, що частина цих областей належить до традиційної зони вирощування льону-довгунця, та мають досвід й відповідну матеріально-технічну. Тому в зоні Полісся, при вирощуванні льону олійного, господарства запозичують окремі елементи технології, наприклад системи збирання.

Урожайність льону відносно інших культур невисока. За даними зернової компанії Канади в країні вона складає 1,2-1,5 т/га а у штаті Менітоба досягає 1,8-2,0 т/га [12]. В Україні урожайність льону олійного низька та характеризується значними коливаннями в окремі роки. Виключаючи вплив технологічних факторів, більш сприятливими для вирощування культури є зона Лісостепу. Тут урожайність в середньому в 1,6 рази перевищувала урожайність культури в зоні Степу. Для цієї зони

характерна й найвища стабільність урожайності впродовж років, коефіцієнт варіації складає 21,1%, що є найнижчим значенням. Достатньо високе коливання урожайності в зоні Полісся, що складає 30,0%, та перевищує цей показник для зон Степу, може бути свідченням як невідповідності запроваджених технології зональним особливостям, так і порушення технологічних заходів вирощування культури. Такі коливання також свідчать про низький ступінь впливу технологічних факторів у процесі вирощування культури та високий вплив збурюючої дії погодних умов.

Не зважаючи на значні коливання в цілому динаміка урожайності льону олійного має тенденцію до підвищення (Рис 4).



**Рис 4. Динаміка урожайності льону олійного в кліматичних зонах України, т/га.**

Цим пояснюється більш високі значення урожайності культур за останніх 5 років, порівняно із середніми значеннями за весь аналізований період. Розбіжностей процесу зростання урожайності льону олійного у розріз окремих кліматичних зон не виявлено.

Для оцінки агрокліматичного потенціалу зони була визначена максимальна за період спостережень урожайність культури. По Україні найвищих значень, 1,35 т/га, урожайність досягла у 2016 році. Достатньо високою із близькими за абсолютними значеннями, була урожайність льону олійного в окремих кліматичних зонах 2,38–2,57 т/га, що свідчить про значну пластичність та високий потенціал продуктивності культури.

Для відображення потенціалу зон, з метою виключення впливу випадкових чинників, був розрахований господарський максимум урожайності культури на засадах екстремальної статистики [13]. Такий еколого-кліматичний підхід демонструє закономірності реалізації

потенціалу рослин за впливу на них плідності клімату та антропогенного ефекту. За результатами розрахунків найбільш сприятливою для вирощування льону олійного є зона Лісостепу, де господарський максимум культури складає 2,4 т/га. Достатньо високим є потенціал зони Полісся – 2,15 т/га. В умовах зон Степу, де зосереджена переважна більшість площ культури, господарський максимум складає 1,66 т/га.

Співвідношення між середньою та максимальною урожайністю культури відображає технологічний рівень її вирощування. Найбільш високим він є в зоні Лісостепу - 0,58, тоді як самим низьким в зоні Степу – 0,33. Співвідношення середньої урожайності та величини господарського максимуму відображає ефективність використання агрокліматичного потенціалу зони. При вирощуванні льону олійного більш повно еколого-кліматичний потенціал реалізується в зоні Лісостепу - 0,58 та Степу - 0,52. Це свідчить про значні можливості збільшення урожайності льону олійного в усіх зонах його вирощування та високий потенціал культури в зоні Лісостепу.

Вміст лубу в стеблах льону та співвідношення між насінням і соломомою визначається зональними умовами. Відповідно до зміщення зони вирощування льону олійного із Півдня на Північ відбувалося збільшення вмісту лубу та його міцності. Так якщо в Зоні Степу південного у середньому серед сортів вміст лубу складав 13,8 %, а міцність – 7,3 даН, то в зоні Лісостепу правобережного – 19,9% та 11,7 даН, а в зоні Лісостепу північного правобережної провінції – 21,3% та 15,8 даН (таблиця 3).

Таблиця 3

### Якісні показники біологічної маси льону олійного

Кліматичні зони	Вміст лубу, %	Дисперсія		Стебла у % до насіння
		загальна	років	
Лісостеп західна провінція	22,9	0,45-0,67	0,36-0,56	249
Лісостеп північний правобережна провінція	21,3	0,42-0,64	0,32-0,54	246
Лісостеп лівобережна провінція	20,8	0,42-0,87	0,29-0,78	254
Лісостеп правобережний	19,9	0,84-0,93	0,71-0,78	201
Степ північний	17,4	0,85-0,97	0,75-0,86	145
Степ південний (сухий)	13,8	0,87-0,95	0,76-0,87	142

Серед опорних майданчиків північного поясу України більш високий вміст лубу спостерігався в Лісостепу західної провінції - 22,9%.

У північній правобережній та лівобережній провінціях його містилося - 21,3 та 20,8% відповідно. Аналогічно змінювалася і міцність лубу, яка складала для зазначених опорних майданчиків 17,3 даН, 15,8 та 15,6 даН.

Покращення сировинної бази може відбуватися і за рахунок селекційно-генетичного покращення сортового складу культури. Проведені нами дослідження свідчать, що у розрізі сортового складу, у більшості випадків, вищим є вміст лубу в рослинах сорту Лірина та Надійний порівняно із Еврика та Південна ніч. Різниця між окремими сортами в опорних майданчиках Лісостепу була дещо вищою - 4,0-7,7%, порівняно із ділянками зони Степу - 3,0-3,8%. Можна спрогнозувати, що зміщення в умови достатнього зволоження та помірного температурного режиму сприяє реалізації генетично зумовлених сортових особливостей льону олійного.

Умови вирощування спричинили до змін структури наземної маси рослин. В цілому при переміщенні із Півдня на Північ спостерігається збільшення частки стебла й зменшення відсотка полови та насіння. Так якщо в середньому зразки із Степу південного містили 44,7 % стебел, 23,3 % полови та 32,0% насіння, то в Лісостепу північному правобережної провінції їх було відповідно 61,1%, 14,0 та 24,9%.

В межах зони Лісостепу найбільш високою частка насіння була в найбільш південній частині – на майданчику Лісостепу правобережного 27,6%. Частка соломи тут склала в середньому по сортам - 55,2%. При переміщенні у напрямку Схід-Захід у межах західної, північної та лівобережної провінцій відмінності у частці стебел були близькими та не перевищували 1,56 відсоткові пункти, а насіння 1,31 пункти. Унаслідок зазначених змін, закономірно у напрямку із Півдня на Північ у рослин, зростає співвідношення стебло/насіння у середньому із 1,41 в зоні Степу південного до - 2,56 в лівобережній провінції Лісостепу. Зазначені зміни вмісту лубу та структури наземної маси, свідчать про збільшення цінності соломи льону олійного як сировини при зміщенні зони його вирощування із Півдня на Північ. Відповідно до біології культури, спеціалізації господарств у головних кліматичних зонах України формується різний сировинний потенціал соломи. Він переважно визначається площею вирощування льону в певній області. Обсяг соломи визначався для фактично досягнутого за період спостереження рівня та, відповідно до регресійної моделі динаміки зміни валового збору насіння, як розрахунковий на наступний п'ятирічний термін (таблиця 4).

В даний період найбільший сировинний потенціал соломи льону олійного сформований в Харківській, Херсонській та Миколаївській областях. Однак враховуючи якісні показники, вищій умовний вихід

лубу може забезпечити розміщення виробництва в Харківській, Чернігівській Черкаській областях, де погодні умови краще відповідають біологічним потребам культури.

Таблиця 4

**Фактичні та прогнозовані обсяги соломи льону олійного**

Регіони (область)	Середній рівень			Розрахунковий рівень	
	урожайність, т/га	валовий збір, тис т	умовний вихід лубу, т	валовий збір, тис т	умовний вихід лубу, т
АР Крим	0,7	4,2	550	10,2	1326
Вінницька	2,1	1,3	258	2,3	456
Волинська	1,4	0,3	65	0,4	94
Дніпропетровська	1,2	2,4	423	4,3	746
Донецька	1,2	0,8	137	2,2	377
Житомирська	2,0	1,8	406	4,6	1025
Запорізька	1,1	4,1	708	9,5	1647
Івано-Франківська	3,2	0,9	203	2,8	606
Київська	2,3	0,9	183	2,7	570
Кіровоградська	1,6	2,4	444	2,7	501
Луганська	1,5	3,6	666	8,7	1614
Львівська	3,0	1,2	265	3,8	872
Миколаївська	1,2	5,1	701	9,5	1311
Одеська	1,2	3,0	409	7,3	1011
Полтавська	2,2	0,6	120	0,6	119
Рівненська	2,0	0,5	118	0,7	148
Сумська	1,8	0,7	155	1,1	234
Тернопільська	2,9	0,1	27	0,1	25
Харківська	2,5	6,4	1283	14,5	2876
Херсонська	1,0	5,5	765	8,5	1174
Хмельницька	3,4	3,0	636	9,0	1932
Черкаська	2,5	4,5	899	4,8	962
Чернівецька	3,2	4,5	886	4,4	884
Чернігівська	2,2	4,7	998	9,7	2054

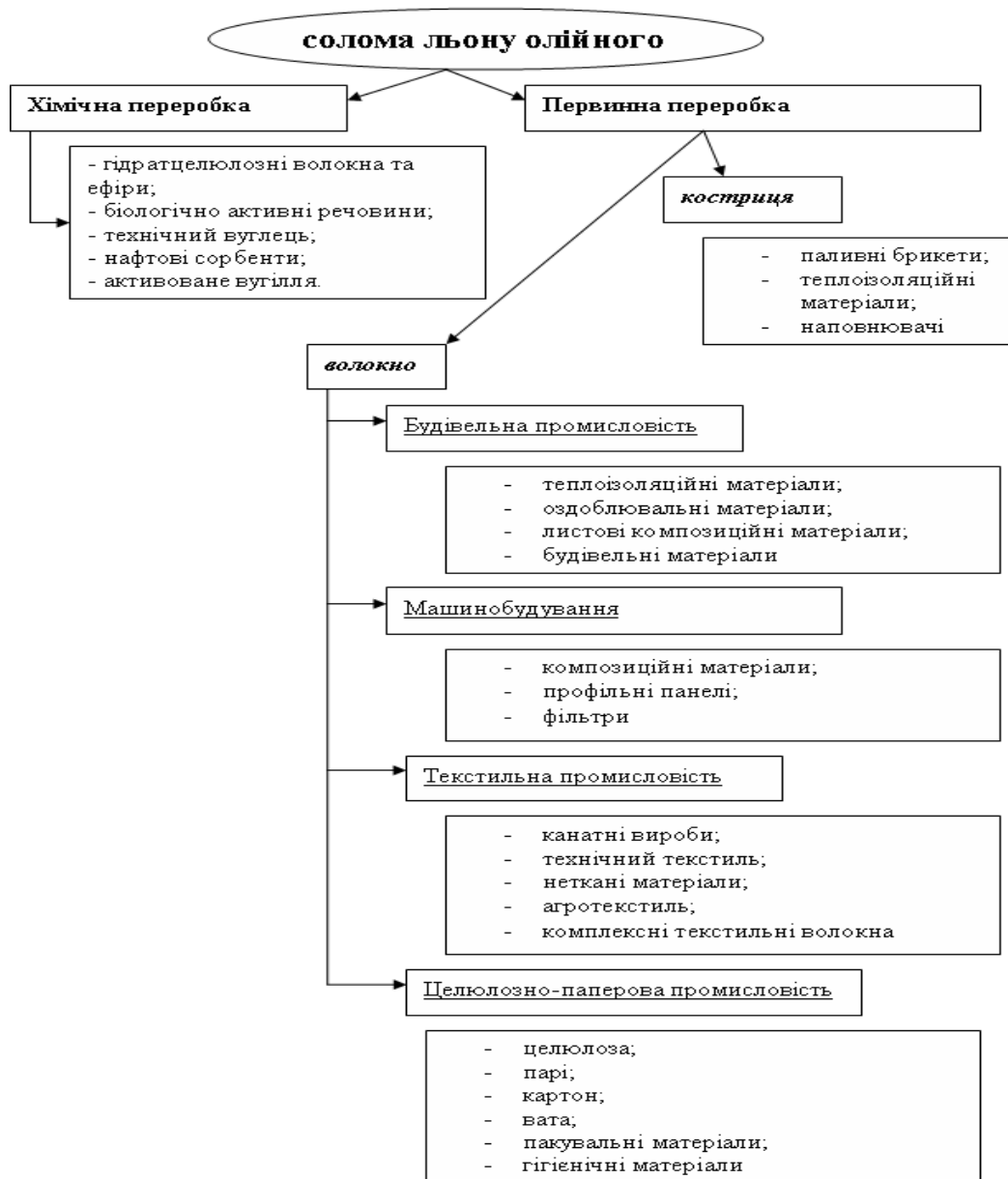
Достатньо високе виробництво лубу, на рівні 666-765 т може забезпечити розміщення переробки у зоні Степу – в Херсонській, Запорізькій та Миколаївській областях.



Враховуючи динаміку збільшення обсягів виробництва льону олійного у найближчі п'ять років, найбільш перспективним є організація підприємств переробки соломи льону олійного в Харківській, Чернігівській, Запорізькій областях.

Проте враховуючи рівномірність поширення культури в межах області, що визначає величину транспортних витрат, найбільш привабливою є зона Степу: Запорізька, Херсонська, Одеська області.

За результатами аналітичних досліджень та узагальнення доступної наукової інформації система глибокої переробки соломи льону олійного за принципами «Зеленої індустрії» може бути побудоване за схемою, представленою на рис 5.



**Рис 5. Загальна схема «Зеленої індустрії» глибокої переробки льону олійного**

Відповідно до обсягів, технологічних характеристик сировини та можливих технологій її збирання, можливі три головні зони з відповідними напрямками інноваційної переробки.

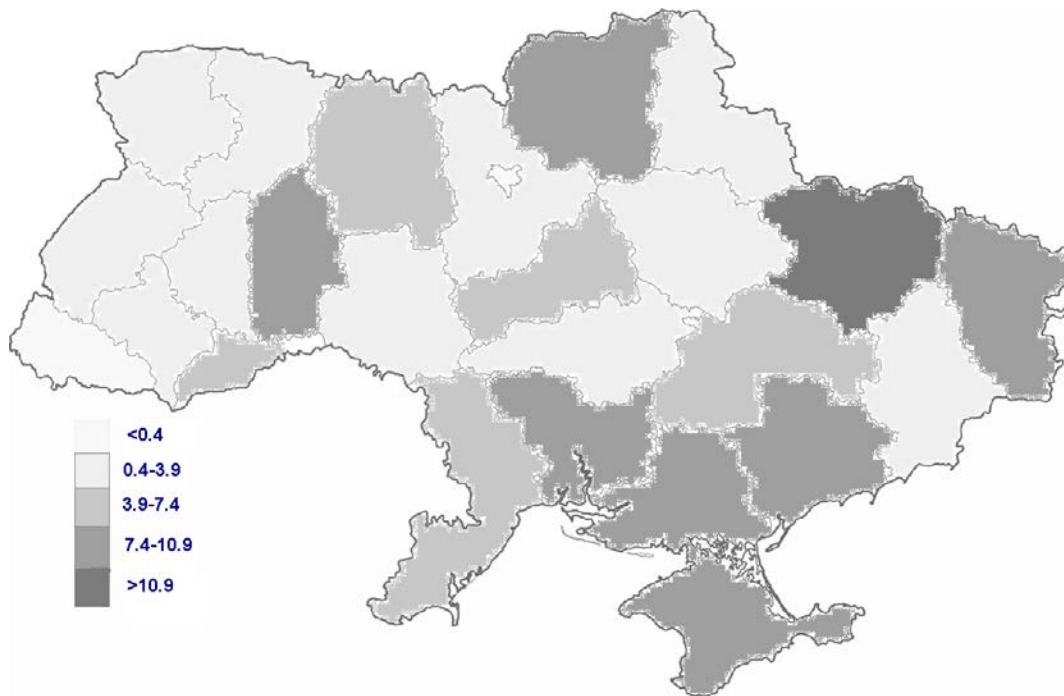
В зонах де загальна довжина стебел льону не перевищує 45 см, а вміст лубу 13% доцільно застосовувати технології збирання зернових культур та використовувати соломку для хімічної переробки, виробництва будівельних матеріалів або отримання сировини для целюлозно-паперової промисловості.

В зонах де загальна довжина стебел складає 45-50 см, а вміст лубу перевищує 16% доцільно застосовувати технології збирання зернових культур та використовувати соломку для вилучення короткого волокна, виробництва будівельних матеріалів або виробів целюлозно-паперової промисловості. В зонах де загальна довжина стебла перевищує 50 см, а вміст лубу перевищує 18% доцільно застосовувати технології збирання льону-довгунця.

Відповідно до обсягів, технологічних характеристик сировини та можливих технологій її збирання, можливі три головні зони з відповідними напрямками інноваційної переробки. В зонах де загальна довжина стебел льону не перевищує 45 см, а вміст лубу 13% доцільно застосовувати технології збирання зернових культур та використовувати соломку для хімічної переробки, виробництва будівельних матеріалів або отримання сировини для целюлозно-паперової промисловості.

В зонах де загальна довжина стебел складає 45-50 см, а вміст лубу перевищує 16% доцільно застосовувати технології збирання зернових культур та використовувати соломку для вилучення короткого волокна, виробництва будівельних матеріалів або виробів целюлозно-паперової промисловості. В зонах де загальна довжина стебла перевищує 50 см, а вміст лубу перевищує 18% доцільно застосовувати технології збирання льону-довгунця.

Посіви льону олійного, де довжина стебла нижче 40 см не представляють цінності як сировина для отримання волокна, проте може бути використана при виробництві будівельних матеріалів та як паливо. За результатами інженерно-економічних розрахунків технологічних ліній вони є прибутковими та залежно від комплектації обладнанням розраховані на переробку 0,8-1 тис т сировини [8,14]. Це дозволяє розміщувати такі виробництва безпосередньо в осередках вирощування льону олійного, що зменшуватиме транспортні витрати та вирішуватиме соціальні проблеми та створюватиме робочі місця в сільській місцевості.



**Рис 6. Передбачувані (розрахункові) обсяги соломи льону олійного придатної для переробки в регіонах України на 2018-2023 рр, тис т.**

Висновки. В усіх кліматичних зонах України спостерігається позитивна динаміка поширення льону олійного як польової культури. Його стебла, що містять від 13,9 до 22,9% придатного для вилучення лубу не використовується.

Солома льону олійного є цінною сировиною для переробних підприємств. Переробка дозволить розширити асортимент споживчих товарів зеленої хімії, зменшити потребу в деревині, вирішити окремі агроекологічні проблеми, зменшити забруднення агроценозів та ризик пожеж.

Зони стабільного вирощування льону олійного: Харківська, Запорізька, Херсонська, Одеська, Чернігівська області є найбільш сприятливими для розміщення ліній переробки соломи.

Переробка соломи льону олійного відповідає принципам «Зелених виробництв», та може бути впроваджена шляхом створення проекту інноваційного підприємства на регіональному рівні. Техніко-економічні розрахунки свідчать про перспективність та високу рентабельність таких виробництв через низьку вартість сировини. Впровадження пілотного проекту на одному із підприємств дозволить відпрацювати технологію та створити подібні в інших регіонах.

Виробництво целюлози та волокнистих матеріалів представляє інтерес для суміжних галузей та виробництв, унаслідок чого може

формуватися кластер «Зелена індустрія» льону олійного, на принципах екологічного підходу до формування агропромислового виробництва інноваційних продуктів із насіння та стебел льону олійного. Сфера їх діяльності може охоплювати також глибоку переробку насіння культури, виготовлення високоякісної олії технічного, харчового, медичного застосування, отримання шроту, біологічних та харчових добавок.

Відповідно до обсягів вирощування культури та техніко-економічних характеристик сировини, найбільш перспективними напрямками використання соломи льону олійного є: – вилучення короткого волокна для тканих та нетканих виробництв; – хімічна переробка; – виробництво будівельних та оздоблювальних матеріалів; – отримання сировини для целюлозно-паперової промисловості; – виготовлення паливних брикетів. Існуючі інноваційні напрямки переробки, відповідно до обсягів ресурсу, технологічних характеристик сировини та можливих технологій її збирання, дозволять забезпечити робочими місцями аграрні райони, збільшити обсяги товарів вироблених за сучасними технологіями, знизити їх ціну й сприяти розвитку підприємництва.

#### Список використаних джерел до п.3.22

1. Максименко Н.Д. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / Н.Д. Максименко // Вісник НТУ «ХП». 2013 №6 (980), С.128-131
2. Клевцов К.М. Перспективи розширення сировинної бази текстильної промисловості / К.М. Клевцов, О.А. Соболев, О.В. Князев // Проблеми легкой и текстильной промышленности Украины №1(15), 2009 С 67-72.
3. Тарасенко А.В., Федоренко О.П. Проблеми та перспективи розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості України Вісник Чернігівського ДТУ № 4 (70), 2013 С. 193-197.
4. Федосова Н.М. Расширение возможностей использования масличного льна / Н.М. Федосова // Проблеми легкой и текстильной промышленности Украины №1(16), 2010 С.115-116.
5. Тіхосова Г.А. Економічна доцільність та перспективи переробки стебел льону олійного на території Херсонської області / Г.А. Тіхосова, Т.М. Головенко, І.О. Меньяло // Вісник Хмельницького національного університету 2011, № 5, Т. 2 С. 87-92.
6. Коропченко С.П. Перспективний напрямок переробки луб'яних культур Проблеми легкой и текстильной промышленности Украины №1(15), 2009 С. 72-74.
7. Вплив ґрунтово-кліматичних умов зони вирощування на урожайність сортів льону-довгунця / Р.С. Бодян // Луб'яні та технічні культури. 2014. Вип. 3. С. 107-111.

8. Дударев І.М. Універсальна технологія збирання та післязбиральної обробки льону// Науковий журнал «Технологічні комплекси» № 1, 2 2012 С. 148-152.
9. Сай В.А. Технологія вирощування, збирання та первинної переробки льону олійного / В.А. Сай. – Луцьк: ЛНТУ, 2012. – 168 с.
10. Левчук Г.М. Войтович О.М. Реакція різних генотипів льону олійного. На дію абіотичних факторів / Г.М. Левчук, О.М. Войтович.// Науковотехнічний бюллетень ІОК УААН, № 14, 2009. - С. 130-136
11. Колотов А.П. Влияние абиотических факторов на формирование надземной массы и урожайность семян льна масличного // АПК России. – 2016. – Т. 23. – № 4. – С. 798–804.
12. Quality of western Canadian flaxseed 2016 - Weather and production Statistics Canada. Table 001-0010, Estimated areas, yield and production of principal field crops in metric units.
13. Дмитренко В.П. Принципи і засоби визначення потенціалу урожаю с.-г. культур за еколого-географічними засадами // Наук. праці УкрНДГМІ. 2005. Вип. 254. С. 929.
14. Клевцов К.М. Техніко-економічна оцінка ефективності первинної переробки льону олійного в умовах південного регіону України / К.М. Клевцов, О.А. Соболев, О.В. Князев О.О. Горач // Проблемы легкой и текстильной промышленности Украины №1(16), 2010. С. 76-81.

Наукове видання

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ  
ОБЛІКУ, ОПОДАТКУВАННЯ Й АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-  
ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ  
АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

ISBN 978-966-630-195-9

За загальною редакцією д.е.н., професора Л.О. Мармуль  
Відповідальний за випуск – А.Ж. Сакун  
Технічний редактор – Дудченко С.Г.

Підписано до друку 18.06.2018 р. Формат 60x84/16.  
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. др. арк. 23,5. Наклад 300.

Віддруковано з готових оригінал-макетів у ТОВ “Айлант”  
*Свідоцтво про реєстрацію ХС №1 від 20.08.2000 р.*  
73000, Україна, м.Херсон, пров.Пугачова, 5/20.  
Тел.: 49-33-48, 050-396-08-91.