



Аграрний
інформаційний
науково-виробничий
журнал



Колектив нагороджено
Почесною грамотою
Кабінету Міністрів України

АГРОІНКОМ

№ 1—2'2008

науково-практичне видання

ЗАСНОВНИК:

Міжнародний аграрно-промисловий
інвестиційний концерн
«Агропромінвест-інтернешнл»

ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР І ВИДАВЕЦЬ

Лобас М.Г., д.е.н., чл.-кор. УААН

ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ

Галушко В.П., д.е.н., проф., чл.-кор. УААН
Гладій М.В., д.е.н., проф., акад. УААН
Дем'яненко М.Я., д.е.н., проф., акад. УААН
Зайнчковський А.О., д.е.н., проф.
Зіновчук В.В., д.е.н., проф.
Зубець М.В., д.с-г.н., проф., акад. УААН
Коденська М.Ю., д.е.н., проф.
Кравчук В.І., д.т.н.
Лінник М.К., д.т.н., проф., акад. УААН
Лупенко Ю.О., д.е.н., проф., академік УААН
Мельник Ю.Ф., к.с-г.н., чл.-кор. УААН
Мельничук Д.О., д.біол.н., проф., акад. НАНУ
Месель-Веселяк В.Я., д.е.н., проф., акад. УААН
Росоха В.В., к.е.н., с.н.с.
Саблук П.Т., д.е.н., проф., акад. УААН
Сайко В.Ф., д.с-г.н., проф., акад. УААН
Ситник В.П., д.е.н., проф., акад. УААН
Федоров М.М., д.е.н., проф.
Шпичак О.М., д.е.н., проф., акад. УААН
Юрчишин В.В., д.е.н., проф., акад. УААН
Петриков О.В., д.е.н., проф., акад. РАСГН
Ушачов І.Г., д.е.н., проф., акад. РАСГН

Відповідальний за формування,
редагування і видання журналу
к.е.н., с.н.с. В.В.Росоха
тел. (044) 259-89-63

Матеріали підготовлено
МАПНК «Агропромінвест-інтернешнл»

Відповідальність за точність викладених
у публікаціях фактів несе автор, а за зміст
реklamних матеріалів — рекламодавець

Свідцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 2358 від 20.01.97 р.

Передплатний індекс 12479

Періодичність видання: щомісяця

Верстка: Михайлошин Г.В.

Друк журналу: СПД Трубак І.М.

Свідцтво про державну реєстрацію № 22491
від 19.06.2003 р. тел. (067) 509-82-17.

Підписано до друку 21.02.2008 . Формат 60x84 1/8.

Папір офсет. Друк офсет. Фіз. друк. арк. 13.

Умов. друк. арк. 12,1. Наклад 1000. Зам. 8-253.

ЗАТ «ВІПОЛ», ДК № 15,
03151, Київ-151, вул. Волинська, 60

© НВАТ «Агроінком», 2008

ЗМІСТ

РИНОК ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ

- Розгон А.В.** Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні3
Пуцентайло П.Р. Формування і розвиток інфраструктури аграрного ринку.....9
Ревенко С.О. Основні положення розвитку маркетингу..... 11

ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК

- Приліпка О.В.** Організація внутрішньогосподарських економічних відносин на підприємствах закритого ґрунту..... 15
Нестерчук Ю.О. Сучасний стан та перспективи розвитку міжгалузевих економічних відносин в АПК 18
Климчук С.В. Трансформація відносин власності в аграрній сфері 22
Рибаченко О.М. Трансформація майнових відносин у бурякоцукровому підкомплексі 24

ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ

- Збарський В.К., Канінський М.П.** Особисті селянські господарства: місце і роль у продовольчому забезпеченні країни 27

НАУКА І ВИРОБНИЦТВО

- Коденська М.Ю., Перепелиця Н.М.** Оцінка інноваційного продукту аграрної науки..... 32
Мельник П.П. Оцінка інновацій в захисті рослин..... 37
Гавриш В.І. Економічні основи формування сільськогосподарських кооперативів паливно-енергетичної спрямованості..... 40
Козаченко О.А. Організаційно-економічний механізм управління виробничими процесами підприємства та його дія в ринкових умовах 44
Дюбо О.М. Моделювання системи цін на сільськогосподарську продукцію як фактор забезпечення економічної безпеки підприємства 48
Андрющенко В.М., Барило С.І., Мокрієв М.В. Інформаційні технології в управлінні..... 50





<i>Лазаревич А.П., Радченко В.О.</i> Регіональні особливості ведення тваринництва на інноваційній основі	53
<i>Іванюта С.М., Бейдик Н.М., Смыслов С.Ю.</i> Ефективність біотехнологічних методів виробництва м'ясної сировини.....	56

СОЦІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК СЕЛА

<i>Олійник Т.І.</i> Демографічні передумови формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств Харківської області	60
<i>Карєба М.І.</i> Сільським територіям – збалансований розвиток.....	64

ФІНАНСИ, ПОДАТКИ, ОБЛІК

<i>Вдовенко Л.О.</i> Кредитне забезпечення підприємств аграрного сектору економіки	67
<i>Моссаковський В.Б., Кононенко Т.В.</i> Шляхи удосконалення обліку нематеріальних активів	70
<i>Іванюта П.В.</i> Первинний облік в системі управління якістю продукції	74

ЗЕМЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ

<i>Черемісіна С.Г.</i> Проблеми формування і розвитку ринку землі в АР Крим.....	79
<i>Сафонова В.І.</i> Проблеми грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення напередодні ринку землі в Україні	83

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

<i>Кандиба А.М.</i> Методологічні засади менеджменту наукового дослідження.....	88
<i>Росоха В.В.</i> Людський фактор: науковий пошук активізації	91
<i>Іванюта В.Ф.</i> Теоретико-методологічні підходи формування конкурентоспроможності.....	97

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

<i>Лобас М.Г.</i> Конкурентоспроможність плодів і ягід	101
--	-----

ЮВІЛЕЇ

Миколі Андрійовичу Пехоті – 65 років.....	103
---	-----

Адреса редакції:

08162, Київська обл.,
Києво-Святошинський район
смт. Чабани, вул. Машинобудівників, 1-А, кім. 100
Тел. (044) 526-71-94, 522-55-99, факс (044) 526-00-13.
e-mail: anvk@promindustria.kiev.ua
Р/рахунок № 26006300048724 в АКБ «Форум», м. Київ
МФО 322948, Ідентифікаційний код 1869407573



ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ В УКРАЇНІ

Реформування аграрної економіки і становлення ринкової системи господарювання неможливі без наявності традиційно-ринкових атрибутів, які забезпечують ефективне функціонування економічного механізму. Таким невід'ємним інститутом ринкової економіки є біржова система. У світовій практиці за рівнем функціонування біржового ринку визначається стан розвитку ринкової економіки країни. Зважаючи на це, дослідження процесів формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні є актуальною проблемою, розв'язання якої сприятиме підвищенню ефективності розвитку й регулювання аграрного ринку. Нині назріла необхідність розбудови національної системи біржової торгівлі, яка забезпечуватиме прозорість й однакові конкурентні умови взаємодії ринкових агентів. Передусім це стосується забезпечення ринкового ціноутворення. Практикою доведено, що організаційно-економічний механізм біржового ринку дозволяє забезпечити гарантованість реалізації договірних зобов'язань учасників торговельних операцій, страхування і перерозподіл ризиків виконання укладених угод про майбутні поставки товару, а отже, стабільність виробничої діяльності підприємств. Незважаючи на всі позитивні сторони та беззаперечні аргументи привабливості біржової діяльності з точки зору економічних переваг, що підтверджує світова практика організації торгівлі, рівень її розвитку в Україні дуже низький, особливо у сфері товарообміну аграрного сектору.

В економічній науці проблематиці розвитку бірж і біржових ринків присвячена велика кількість праць іноземних і вітчизняних вчених, але підґрунтя для цих досліджень були закладені відомими зарубіжними вченими-економістами Дж. Гоффманом, Н. Калдором, Дж. Кейнсом, А. Маршаллом. У нашій країні вивченням цієї проблематики та розробкою необхідних заходів щодо становлення біржової торгівлі займаються В. Горьовий, Б. Губський, О. Лактіонов, Г. Машлій, Л. Примостка, П. Саблук, О. Со-

хацька, М. Солодкий, Г. Шевченко, О. Шпичак та ін. Разом з тим у наукових розробках все ще недостатньо висвітлені питання організації й регулювання біржового ринку сільськогосподарської продукції з урахуванням вітчизняних особливостей. Тому нагальною залишається необхідність поглибленого теоретичного вивчення даної проблематики, а також підпорядкування проведених досліджень практичному застосуванню при організації даного сегменту ринкової економіки.

Наукове обґрунтування сутності й особливостей функціонування біржі як механізму регулювання аграрного ринку має загальнотеоретичний і галузевий підтекст. Мається на увазі, що розкриття проблеми біржового механізму потребує опрацювання історії становлення й розвитку теорії, а також сучасних її проявів. При цьому попередньо зазначимо, що сучасна біржа є складною і впливовою складовою ринкової системи, яка пройшла еволюційний шлях від оптового до ф'ючерсного ринку. Біржа є досконалим товарним ринком з ефективним інструментарієм регулювання кон'юнктури і сприяння висококонкурентним відносинам між контрагентами.

Відповідно до логіки розкриття теорії проблеми наведемо окремі дослідницькі висновки щодо сутності біржі. Відомий науковець А. Маршалл [1] вважає біржу найбільш досконалим механізмом регулювання ринку, біржа — це установа, де регулярно функціонує оптовий ринок і здійснюється купівля-продаж на основі співвідношення попиту і пропозиції стандартизованих товарів (товарна біржа), цінних паперів (фондова біржа), іноземної валюти (валютна біржа), інформації (інформаційна біржа), науково-технічних розробок (біржа інтелектуальних ресурсів). За формою біржу слід вважати саморегульованою установою (рис. 1).

Біржова торгівля сприяє якнайшвидшому просуванню продукції зі сфери виробництва у сферу споживання, визначенню рівня цін на основі закону попиту і пропозиції, де він найбільше себе проявляє.

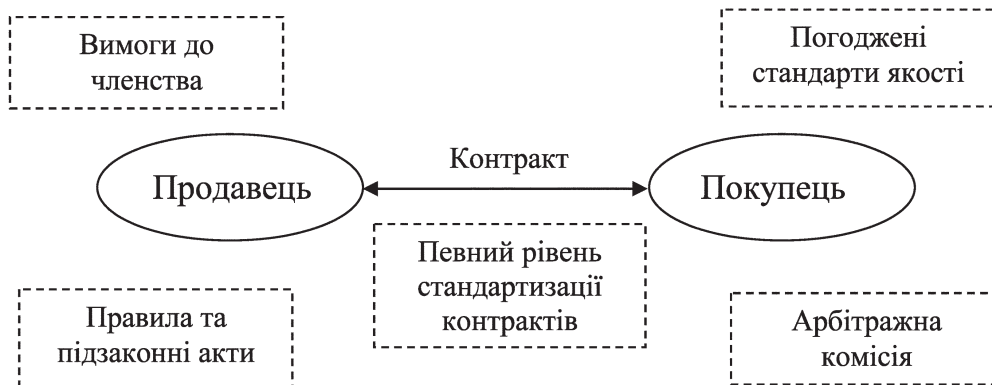


Рис. 1. Біржа як саморегульований механізм

Крім того, біржі, на яких укладаються форвардні та ф'ючерсні угоди, виконують відповідно функцію кредитування й уникнення ризику для сільськогосподарських товаровиробників.

Ю. Філіпов ще на початку ХХ ст. зазначав, що біржі є особливою історично сформованою формою ринку, який наділений рисами, що відрізняють його від інших ринків, і є вищою мірою розвитку ринкових форм [2, с. 1]. Наукою визначено, що економічна сутність функціонування товарних бірж обумовлена свободою вибору та здійснення підприємницької діяльності; економічною самостійністю господарських об'єктів, яка ґрунтується на різних формах власності; необмеженою кількістю учасників сфери товарного виробництва і торгівлі; повною інформованістю кожного суб'єкта господарювання про поточну економічну та біржову кон'юнктуру; мобільністю обороту матеріальних, трудових, фінансових та інших видів ресурсів; свободою вибору партнерів для укладання угод; здійснення вільного ціноутворення; відкритістю економіки держави до зовнішніх зв'язків [3, с. 10–12]. Основна функція біржі, біржового ринку полягає не у забезпеченні торгівлі реальними базовими активами, а у стабілізації цінних параметрів такої торгівлі [4, с. 50]. Теорія біржової торгівлі виділяє такі основні види бірж: товарні (іноді окремо товарно-сировинні), фондові, валютні та біржі праці. У світовій практиці виділяють також фрахтові страхові біржі.

Біржова торгівля зосереджується на різниці в цінах. Вона є знаряддям перерозподілу виробленої доданої вартості і завдяки цьому залучає вільні капітали, що можуть швидко примножуватися, а також грошові кошти як резервний капітал у разі несприятливої зміни цін. Таким чином, біржа стає як сферою вкладення капіталу, так і джерелом додаткового кредитування за несприятливих умов виробництва. Ціни біржових товарів надзвичайно чітко реагують на зміни кон'юнктури ринку.

Як одна з важливих ланок реалізації продукції біржова торгівля, у свою чергу, поділяється на

структурні елементи біржового ринку, які взаємодіють між собою (рис. 2).

Більшість суб'єктів господарювання використовують біржовий ринок з метою управління ризиками, у тому числі для забезпечення захисту від майбутніх коливань ціни. Такі операції називаються хеджуванням. До іншої групи учасників біржових ринків належать ті, хто оцінює коливання біржових цін і утримує позицію на ринку залежно від результатів їх розрахунку.

Існує два види стандартизованих товарних ринків для сільськогосподарських базових активів: базові ринки (спотові та форвардні) і розвинені ринки (ф'ючерсні та опціонні). Спотовий ринок — це базовий ринок, де покупець і продавець домовляються про операцію з базовим активом, що має бути доставлений негайно або ближчим часом. Створення організованого та вільно функціонуючого готівкового ринку є необхідною передумовою для формування конкурентоспроможної ринкової системи. До розвинених ринків належать ф'ючерсні та опціонні ринки. Ф'ючерсний ринок дещо схожий на готівковий і форвардний ринки, оскільки покупці та продавці погоджуються та зобов'язуються щодо певних цін, часу й місця поставки базового активу. На відміну від укладення угод на готівковому ринку, де власність на фізичні активи змінюється з кожною угодою, угода на ф'ючерсному ринку передбачає лише зобов'язання з боку покупців і продавців. Ці розвинені ринки іноді характеризують як надмірно спекулятивні, але в дійсності це не так. Ф'ючерсні й опціонні ринки виконують важливу функцію страхування, оскільки вони можуть протидіяти несприятливому розвитку цін на готівковому ринку. Це може додати загальної ринкової стабільності, оскільки покупці та продавці отримують у своїх операціях більшу безпеку.

Розвинені ринки діють за «контрактами» та визначаються як такі, де продаються та купуються угоди на майбутню поставку/отримання конкретних базових активів. У юридичному відношенні вони мають обов'язковий характер. Якщо настає строк,



Рис. 2. Структурні елементи біржового ринку

продавець зобов'язаний поставити базовий актив, а покупець зобов'язаний отримати його протягом періоду поставки, визначеного в контракті. У трактуванні ф'ючерсного ринку як ринку прав на товар, і як ринку майбутніх цін немає протиріч. Перша характеристика стосується строкового ринку взагалі, водночас як друга — власне ф'ючерсного ринку. Контракт на товар, що поставляється в майбутньому, передбачає конкретизацію його цінового параметру. Тобто ціна визначається заздалегідь і «продається» разом із правом на придбання товару. Виділення ціни як самостійного квазіактиву стає можливим саме на ф'ючерсному ринку завдяки специфічній процедурі обігу та взаєморозрахунків. Основні компоненти системи ф'ючерсного ринку аграрної продукції представлені на рис. 3.

Вивчення досвіду правового й організаційного забезпечення біржової діяльності, починаючи з перших етапів його формування, має непересічне значення для опрацювання напрямів удосконалення функціонування біржового ринку в Україні, де цей процес не активізується. У становленні й напрямках розвитку біржової торгівлі як однієї із складових оптового товарного ринку важливу роль відіграє ставлення держави до цього процесу, що базується на конкретних історичних умовах, традиціях, економічній ситуації і знайшло своє відображення у законодавчо-правових документах та організаційних заходах щодо біржової торгівлі.

Аналітична оцінка системи формування та функціонування біржової системи і торгівлі зокрема по-

казали, що даний сегмент ринкової інфраструктури не сформований остаточно, а головне — не виконує класичні функції. Кількість бірж в Україні непропорційно велика, але обсяги продукції, реалізованої через біржу, надзвичайно малі. Рівень використання біржі як елементу ринкової інфраструктури залишився вкрай низьким. Обсяги реалізації продукції безпосередньо товаровиробниками на біржах коливалися в межах 0,3–0,5 % від загального продажу.

Період з 2001 до 2004 р. став найбільш результативним щодо збільшення обсягів торгівлі на біржовому ринку, а також частки сільськогосподарської продукції. Якщо в 1996 р. вони становили 0,5 %, то у 2005 р. — 2,2 %, тобто збільшилася в 4,4 раза і представлена в основному спотовим ринком (рис. 4).

Ринок наповнюється сільськогосподарською продукцією в Україні переважно за рахунок власного виробництва. Імпортується вона в невеликих обсягах. Сільськогосподарські товаровиробники реалізують продукцію за традиційними каналами: заготівельним організаціям і переробним підприємствам; населенню в рахунок оплати праці та через систему громадського харчування; на ринку, через власні магазини, ларьки та палатки; за бартерними угодами; безпосередньо зарубіжним країнам і на біржах (аукціонах).

Загальні обсяги реалізації основних видів продукції в часі мають тенденцію до скорочення. Одночасно відбуваються структурні зміни в реалізації продукції по каналах збуту. Держава відмовилася проводити закупівлю сільськогосподарської продукції за дер-

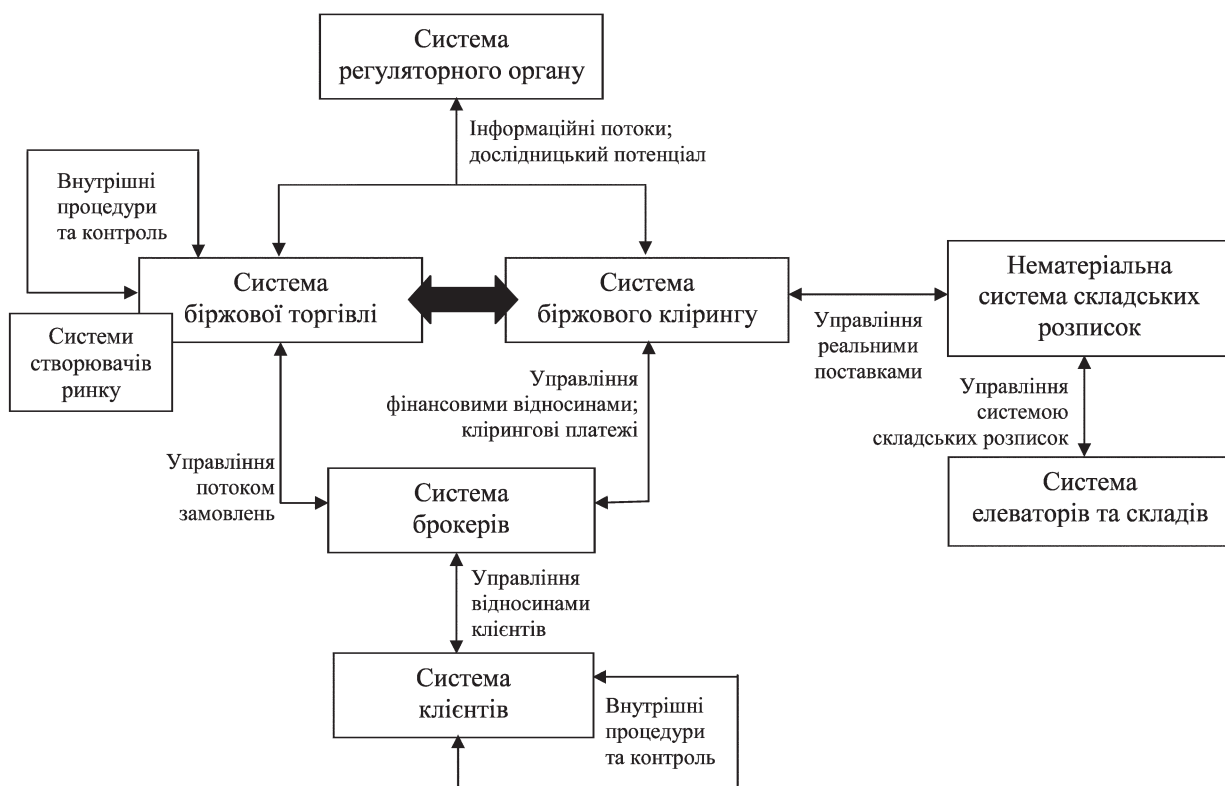


Рис. 3. Основні компоненти систем ф'ючерсного ринку аграрної продукції

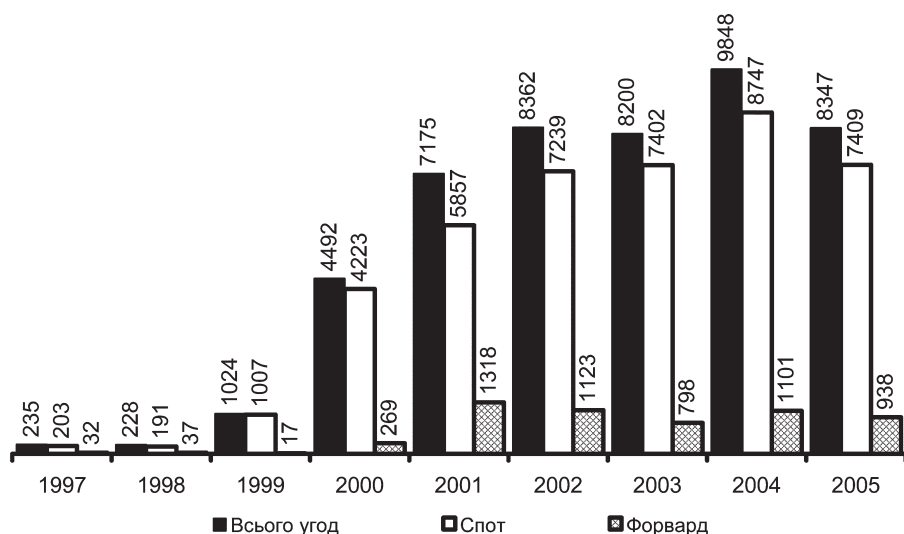


Рис. 4. Динаміка укладення угод на сільськогосподарську продукцію, продовольство та матеріально-технічні ресурси на біржовому ринку України у 1997–2005 рр. (внутрішні, експортні та імпорتنі контракти, всі види угод і бази поставок), од.

жавними контрактами, збереглося придбання лише зерна та цукру державного продовольчого резерву. За 1991–2005 рр. обсяги продажу основних видів продукції сільськогосподарськими підприємствами заготівельним організаціям і переробним підприємствам значно зменшилися. Так, у 1991 р. цим каналом було реалізовано зернових 65,7 %, а у 2005 р. лише 5,2 %, відповідно насіння соняшнику – 94,3 та 4,4 %. Така тенденція спостерігається і по інших видах сільськогосподарської продукції.

За відсутності коштів переробні підприємства скоротили до мінімальних розмірів переробку сировини за грошові кошти і працюють в основному за давальницькою схемою, яка переважає при переробці цукрових буряків, насіння соняшнику тощо.

Велика товарна частка сільськогосподарської продукції знаходиться під контролем трейдерів. Ними монополізовано просування сільськогосподарської продукції до переробних підприємств, на оптові та дрібнооптові ринки й на експорт, визначається ціно-

ва ситуація на внутрішньому ринку. Отже, основна частка прибутків концентрується у посередників, а товаровиробник отримує кошти, яких недостатньо навіть для простого відтворення виробництва. У зв'язку з цим відбувається скорочення виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції.

Біржова торгівля сільськогосподарським товаровиробникам недоступна, що пов'язано з дрібними партіями однотипної продукції, складності в участі у торгах, залежність від великих трейдерів, які здійснюють їх товарне кредитування.

У діяльності бірж залишаються невеликі обсяги укладених угод порівняно із загальним обсягом реалізації аграрної продукції. Так, якщо на внутрішньому ринку України з урожаю 2005 р. станом на 1 січня 2006 року сільськогосподарськими підприємствами було реалізовано 8,5 млн тонн пшениці, то на біржах САБУ на умовах спот по всіх базисах поставок — лише 815 тис. тонн, або 9,6 %, на умовах форвард — лише 100 тис. тонн, або 1,2 % до всього обсягу реалізації пшениці. Ще менша частка біржової торгівлі на ринку жита — 7,9 % (32 тис. тонн проти 405 тис. тонн); по ячменю обсяг продажу зерна на біржах САБУ по спот становить в обсязі реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами до 2,5 % (відповідно 83,3 і 3373 тис. тонн); по кукурудзі — 85,1 і 4029,6 тис. тонн; насінню соняшнику 0,2 % (через біржі «пройшло» лише 3,5 тис. тонн при загальній реалізації у 2005 р. сільськогосподарськими підприємствами 1933 тис. тонн); цукру — 3,2 % (9 тис. тонн проти 297 тис. тонн). На умовах форвард на біржах САБУ продано лише 5 тис. тонн жита, 25 тис. тонн ячменю, 21 тис. тонн насіння соняшнику, цукор взагалі не реалізувався на цих умовах. При цьому по пшениці в 2005 р. проти 2000 р. спостерігається суттєве збільшення реалізації на біржовому ринку (6,3 раза). Проте в натуральних обсягах ці величини незначні. Отже, аналіз структури збуту продукції сільськогосподарськими підприємствами свідчить про дуже незначну участь бірж у цьому процесі.

З липня 2000 р. згідно з Указом Президента України «Про невідкладні заходи щодо стимулювання виробництва та розвитку ринку зерна» (від 29 червня 2000 року) асоційовані біржі отримали право здійснювати укладання та реєстрацію торгових угод на сільськогосподарську продукцію, спрямовану на експорт. У 2005 р. угоди для подальшого експорту були укладені на суму 9,5 млрд грн і становили 91,1 % від загальної вартості укладених на аграрних біржах угод. Таким чином, біржі фактично монополізували право оформлення реалізації продукції на експорт, тоді як безпосередні товаровиробники в біржових торгах майже не беруть участі.

Зменшення обсягів біржових угод на внутрішньому ринку, як абсолютне, так і відносне, при загальному їх зростанні може призвести до трансформації

бірж у звичайні «контори» з реєстрації експортних угод. У липні 2006 р. була зроблена спроба Міністерства аграрної політики України ввести обов'язкову реєстрацію експортних контрактів на поставку зерна через Аграрну біржу, проте наказ, що її передбачав, був скасований через незгоду Національної асоціації бірж України та Української аграрної конфедерації і рекомендації Антимонопольного комітету України. Практично не укладались біржові угоди щодо закупівлі сільськогосподарської продукції та продовольства для державних і регіональних потреб, а також для їх реалізації з державних ресурсів і державного резерву.

Продовжують залишатися невеликими обсяги угод по сільськогосподарській продукції на умовах форвард, насамперед за внутрішніми контрактами. У 2005 р. на біржовому ринку САБУ укладено 3401 внутрішню угоду, в тому числі 3374 на умовах спот, і лише 27 угод на умовах форвард. Основною товарною групою, по якій укладаються угоди на біржовому аграрному ринку України, залишається зерно. Але, якщо за внутрішніми угодами превалює продовольче зерно (72,7 % від загальної кількості проданих зернових та олійних культур на біржовому ринку України у 2005 р.), то за експортними угодами найбільшою є частка зернофуражних культур (66,3 %).

Аналіз товарної структури біржових експортних угод по зернових культурах показав, що у 2005 р. в зернопродовольчій групі експортувалася майже виключно продовольча пшениця, угоди по якій становили 98,7 % загальної кількості вивезеного продовольчого зерна.

У ринкових умовах функцію авансування сільськогосподарського виробництва виконують форвардні угоди. Проте форвардні контракти не набули належного розвитку в Україні, незважаючи на те, що Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» передбачено, що система державних форвардних закупівель зерна має бути запроваджена на заміну режиму державних заставних закупівель. Основна причина невеликої кількості укладення форвардних контрактів — це організаційна і фінансова незабезпеченість страхування таких біржових операцій як для держави (у разі поставки продукції нижчої якості, ніж зазначено у контракті), наприклад через погодні умови (поставки пшениці II класу замість зерна III класу), так і для товаровиробника (при підвищенні ринкової ціни порівняно з передбаченою форвардним контрактом), наприклад, при збільшенні витрат на виробництво внаслідок підвищення цін на пально-мастильні матеріали і т.д., а отже і ціни пропозиції чи зниження обсягу пропозиції (відносно підвищення попиту), тобто нестабільності кон'юнктури на українському ринку.

Низький обсяг використання форвардних угод пояснюється несформованістю механізму забезпечення застави. За умови відсутності можливості використання земельних ресурсів як застави, функцією забезпечення ліквідності застави може бути страхування майбутнього врожаю. Нерозвиненість ф'ючерсної торгівлі значною мірою обумовлена юридичною непідкріпленістю механізму застосування ф'ючерсних контрактів. У країні не створено механізму клірингового обслуговування біржових угод, низьким є рівень хеджування.

На сучасному етапі становлення біржової торгівлі в країні необхідно підвищити рівень розвитку спотової та форвардної торгівлі, передбачити вимоги щодо підготовки й висвітлення статистичних та аналітичних звітів роботи товарних бірж. Чинним законодавством не передбачено основи державного регулювання біржової діяльності та торгівлі, положення про біржове посередництво, ліцензування на біржовому ринку. Невідкладно слід прийняти новий закон «Про біржову торгівлю та товарні біржі». У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» (№ 283/97-ВР) визначено такі біржові інструменти, як дериватив, склад деривативів — форвардні, ф'ючерсні контракти й опціони; види деривативів — товарні, фондові, валютні; оподаткування операцій на біржі з товарними деривативами. Потрібно ввести в цей закон зміни по операціях з контрактами на товарні деривативи, що укладаються на біржі з метою зменшення ризику зміни ціни предмета угоди (одного й того ж базового активу) на термін торгівлі цими контрактами. Так, прибуток від купівлі-продажу контрактів на товарні деривативи або здійснення розрахунків по них збільшують, а збитки — зменшують базу оподаткування по операціях з базовим активом; прибутки і збитки по контрактах на товарні деривативи визначають на день виконання контракту незалежно від порядку розрахунку між контрагентами; збитки від купівлі-продажу контрактів на товарні деривативи, складені не з метою зменшення цінових ризиків, можуть бути віднесені на зменшення прибутку тільки в межах доходів від купівлі-продажу кожного із контрактів на товарні деривативи за звітний період.

У ринкових відносинах біржова торгівля відіграє головну роль при визначенні ціни. Для того щоб правильно скористатися ситуацією на ринку, віддати перевагу певній стратегії щодо реалізації продукції необхідно знати, як працює та чи інша система і який вона має вплив на ціноутворення. Визначення ціни здійснюється різними методами. Але в будь-

якому випадку насамперед має бути реалізований загальний підхід, загальна міра щодо якості, часу та місця продажу конкретного товару на тому чи іншому ринку.

Висновки. Український біржовий ринок знаходиться у стані невизначеності. Початковий період швидкого процвітання і сподівання на довгу еру біржового злету минули, як і час екстенсивного збільшення кількості бірж та проведених операцій. Зменшилися обсяги продажу, а згодом скоротився асортимент пропозиції. Після сепарації відійде нетиповий для бірж товар, який стане здобутком середньооптового сектору, що вже народжується і представлений в основному торговими домами й комерційними центрами. Для багатьох бірж реально стоїть питання про виживання. Для більшості бірж, що не відповідають сутності біржі, як механізму регулювання аграрного ринку, доцільно трансформуватись у середньооптові та дрібнооптові. Для більших біржових структур перспективним є шлях модернізації і спеціалізації. Сучасна біржа як інститут великооптового сектору товарного ринку, якщо вона стане домінуючою в нашій країні, має відповідати міжнародним стандартам, але зі специфікою української моделі.

Питання розвитку бірж є актуальним для аграрної економічної науки, потребує розробки й удосконалення функціональних ознак, у даному випадку регуляторних.

Список літератури

1. Маршалл Дж.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 784 с.
2. Филипов Ю.Д. Биржа. Ее история, современная организация и функции. — М., 1920. — 199 с.
3. Бланк И.А. Экономические основы биржевой торговли и брокерской деятельности. — К., 1992. — С. 230.
4. Мишук Г. Товарні біржі України: тенденції та проблеми розвитку // Економіка України. — 2005. — № 4. — С. 47—53.
5. Буренин А.Н. Фьючерсные, форвардные и опционные рынки. — М., 1995. — 130 с.
6. Гайдуцкий П.І. Біржова торгівля — основа ринку: Навч. посібник. — К.: УСФА, 1992. — 34 с.
7. Гноєвий В.Г., Валентієва О.В. Теоретичні аспекти хеджування цінових ризиків ф'ючерсними контрактами // Регіональні перспективи. — 2003. — № 4. — С. 89—94.
8. Горьовий В.П. Біржовий ринок сільськогосподарської продукції в Україні: Дис. канд. екон. наук: 08.07.02. — К., 1999. — 220 с.
9. Международные товарные биржи. Структура товарных бирж. Техника биржевой операции. Метод. рекомендации. — С-Пб., 1992. — 130 с.
10. Сохацька О.М. Міжнародні ф'ючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти: Моногр. — Т.: Карт-бланш, 2002. — 454 с.

П.Р. Пуцентейло,
к. е. н., старший викладач,
Тернопільський національний економічний університет

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ

Україна зробила перші кроки на шляху до формування ринкових відносин в АПК. Нині перетворення на селі, пов'язані з трансформацією аграрного сектору економіки, вимагають від агропромислових формувань нових підходів до забезпечення та ефективного функціонування аграрного ринку з метою збуту продукції. Тому, на наш погляд, актуальною проблемою сьогодення є необхідність функціонування інфраструктури ринку, розвитку головних учасників цього процесу — сільськогосподарських товаровиробників.

Проблемам формування й розвитку інфраструктури ринків в аграрній сфері присвячені праці багатьох учених-економістів. До найвідоміших належать праці В. Бойка, П. Гайдуцького, Т. Дудара, С. Дувановського, Й. Завадського, Ю. Коваленка, М. Лобаса, І. Лукінова, М. Маліка, М. Портера, П. Саблука, А. Стельмащука, Л. Худолій, О. Шпичака, В. Юрчишина та ін.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових розробок, постають проблеми теоретико-

практичного й організаційно-методичного характеру функціонування та розвитку інфраструктурного забезпечення сільськогосподарських і переробних підприємств у ринкових умовах. Саме ці проблеми визначили мету статті й окреслили коло досліджень.

Питання формування й розвитку інфраструктури аграрного ринку вивчалися на прикладі Тернопільської області. Обсяги виробництва валової продукції сільського господарства Тернопільської області наведено в табл. 1.

Згідно з даними табл. 1 провідне місце посідає продукція рослинництва, яка станом на 1.01.2005 року становила 1218,0 млн грн, продукція тваринництва — 727,7 млн грн. Найбільша частка належить господарствам населення — 1411,8 млн грн.

З переходом економіки країни до ринкових відносин державна централізована система обслуговування сільськогосподарського виробництва значною мірою замінена комерційними підприємствами інфраструктурного забезпечення. Ринкова інфраструктура агропромислового комплексу є системою

Таблиця 1

Валова продукція сільського господарства Тернопільської області (у порівнянних цінах 2000 року, млн грн)

Показник	1990	2000	2003	2004	2004 до 2000, %	2004 до 2003, %
<i>Усі категорії господарств</i>						
Валова продукція, всього	3488,0	1922,7	1768,1	1945,7	101,1	110,0
у тому числі:						
продукція рослинництва	1925,1	1215,3	1062,5	1218,0	100,2	114,6
продукція тваринництва	1562,9	707,4	705,6	727,7	102,8	103,1
<i>Сільськогосподарські підприємства</i>						
Валова продукція, всього	2277,9	504,2	411,4	533,9	105,8	129,7
у тому числі:						
продукція рослинництва	1437,9	401,4	336,0	461,9	115,0	137,4
продукція тваринництва	840,0	102,8	75,4	72,0	70,0	95,4
<i>Господарства населення</i>						
Валова продукція, всього	1210,1	1418,5	1356,7	1411,8	99,5	104,0
у тому числі:						
продукція рослинництва	487,2	813,9	726,5	756,1	92,8	104,1
продукція тваринництва	722,9	604,6	630,2	655,7	108,4	104,0
<i>Вироблено продукції:</i>						
на 1 особу, грн	2973	1667	1564	1732	103,8	110,7
на 100 га сільгоспугідь, тис. грн	330,6	184,6	174,5	193,6	104,8	111,0

Джерело: розраховано за даними Держкомстату України

підприємств та організацій, що обслуговують сільськогосподарських товаровиробників. Вона створюється з метою здійснення певних функцій: оптова та роздрібна торгівля, транспортування, зберігання, стандартизація, сертифікація, інформаційне забезпечення тощо. Вартість виконання цих функцій пропорційно впливає на ціну, за якою продукція потрапляє до кінцевого споживача.

Важливо, щоб елементи ринкової інфраструктури були представлені не лише державою або приватними комерційними організаціями, але й сільськогосподарськими виробниками.

Процес розбудови інфраструктури аграрного ринку здійснюється високими темпами (табл. 2). За період 2000-2004 рр. кількість агроторгових домів збільшилася у 1,1 раза, оптово-продовольчих ринків — у 3,1, оптово-плодоовочевих — у 3,7, заготівельних пунктів — у 1,5, сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів — у 1,6, кредитних спілок — у 2,7, аукціонів живої худоби та птиці — у 2,5, виставок-ярмарків — у 3,3 раза.

З метою формування елементів інфраструктури аграрного ринку Тернопільська обласна державна адміністрація видала розпорядження від 20 липня 2003 року «Про заходи щодо прискорення формування та функціонування в області аграрного ринку» та розробила «Програму розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у Тернопільській області». Нині в області функціонує Тернопільська агропромислова біржа, 11 агроторгових домів, 39 оптово-продовольчих і 31 плодоовочевий ринок, 30 кредитних спілок, 39 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів, 1176 пунктів із заготівлі сільськогосподарської продукції в населення, 150 магазинів фірмової торгівлі та ряд інших формувань, організуються виставки-ярмарки, аукціони живої худоби та птиці. У 2005 р. створено 4 оптово-плодоовочевих ринки, 3 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи, 8 заготівельних пунктів,

3 кредитні спілки. Наявні обслуговуючі кооперативи надали послуги на суму 409,7 тис. грн.

У 2005 р. пунктами по заготівлі сільгосппродукції заготовлено від населення 115,4 тис. тонн молока, що більше порівняно з 2004 р. на 13,1 тис. тонн (11 %), м'яса — 33,5 тис. тонн. У розрахунку на 1 корову в середньому по області закуплено 802 кг молока, м'яса на 1 сільський двір — 160 кг. Проте ще не всі населені пункти охоплені заготівлею сільськогосподарської продукції.

Слід розширювати мережу фірмової торгівлі, передусім з реалізації матеріально-технічних ресурсів. Хоча нині функціонує 150 фірмових магазинів, вони не забезпечені в повному обсязі асортиментом сільськогосподарської продукції та матеріально-технічних ресурсів.

Для ветеринарного обслуговування тварин у досліджуваній області налічується 129 ветеринарних аптек, 349 пунктів штучного осіменіння, у тому числі 238 надомних.

Для розвитку малого бізнесу, кредитування сільгосптоваровиробників і фермерських господарств в області функціонує 30 кредитних спілок, якими у 2005 році надано кредитів на суму 13,8 млн. грн.

У 2005 р. в Тернопільській області діяло 43 сільськогосподарських обслуговуючих кооперативи, з них 21 — багатофункціональний (48,8%), 13 — сервісні (30,2%), 9 — переробних (21%), проте їх кількість, темпи створення й розвитку в сільській місцевості не можуть задовольнити попит сільськогосподарських товаровиробників на всі необхідні види послуг. До того ж у деяких районах припинили свою діяльність 11 обслуговуючих кооперативів.

Вищевикладене дає підстави для висновку, що ринкова інфраструктура АПК Тернопільщини знаходиться на стадії формування, а мережа інфраструктурних формувань за обсягами надання послуг не задовольняє зростаючих потреб сільськогосподарських товаровиробників і покупців (споживачів).

Таблиця 2

Динаміка розвитку інфраструктури аграрного ринку України

Об'єкти інфраструктури	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2004 р. у % до 2000 р.
Товарні біржі	43	35	30	34	35	102,9
Агроторгові домів	355	381	431	437	408	114,9
Аукціони живої худоби та птиці	90	202	319	320	@223	247,8
Виставки-ярмарки	720	1493	2500	2184	2345	325,7
Оптово-продовольчі ринки	276	559	805	865	877	317,8
Оптово-плодоовочеві ринки	167	401	504	567	610	365,3
Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи	718	856	1037	1055	@1127	157,0
Заготівельні пункти	15903	20911	24840	24452	23610	148,5
Кредитні спілки	154	219	312	367	417	270,8

Джерело: розраховано за даними Міністерства аграрної політики України

чів) їх продукції. Крім того, загострилися проблеми формування матеріальної бази, її складових, забезпечення фінансовими й іншими ресурсами, виділення земельних ділянок, підбір приміщень, облаштування засобами зв'язку та ін. Тому доцільним слід вважати збільшення кількості об'єктів інфраструктури, насамперед обслуговуючих кооперативів, оптово-продовольчих ринків, центрів інформаційно-консультаційного забезпечення, фінансово-кредитних і страхових установ, а також доступності їх для зростаючої кількості приватних сільськогосподарських товаровиробників.

Становить інтерес така сервісна організаційна форма спільних дій, як сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи, про що свідчить активний розвиток їх останніми роками. Дедалі більше сільськогосподарських товаровиробників — фермерів, великих агропідприємств різних форм власності та господарювання, власників особистих господарств беруть участь у створенні й діяльності обслуговуючих кооперативів або мають наміри вступити до таких формувань. Тим більше, що створення і функціонування такого кооперативу здебільшого не потребує великих матеріальних витрат, а його члени можуть надати лише невеликі пайові внески.

Разом з тим недостатній розвиток кооперації в аграрній сфері більшості регіонів свідчить, що сільськогосподарські товаровиробники не використовують наявних можливостей для реалізації індивідуальних інтересів через спільні дії. Відомо, що найдосконаліша форма таких дій — це використання формування, яке знаходиться у володінні та під контролем тих, хто користується його послугами. Саме такі формування мають загальноприйнятій

статус кооперативних. Вони дають змогу товаровиробникам одержувати прибуток від додаткової вартості на стадіях подальшого руху виробленої ними продукції, передусім переробки, та на засадах менеджменту конкурувати з іншими економічними суб'єктами на ринку.

Висновки. Для Тернопільської області характерним є створення нових форм господарювання; стабільне нарощування виробництва продукції у приватному секторі економіки. Важливим чинником їх подальшого розвитку є формування ефективно діючої ринкової інфраструктури, головне завдання якої — забезпечення ефекту ринкового механізму шляхом взаємодії суб'єктів господарювання, регулювання товарних потоків з метою досягнення соціально-економічної стабільності. Основними напрямками удосконалення ринкової інфраструктури є оптимізація діяльності інфраструктурних інституцій та удосконалення законодавчого забезпечення їх ефективного функціонування.

Список літератури

1. Азоев Г. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. — 208 с.
2. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підруч. / Г.Н.Климко, В.П.Нестеренко, Л.О.Каніщенко та ін.; За ред. Т.Н.Климка, В.П.Нестеренка. — К.: Вища шк., «Знання», 1997. — 743 с.
3. Политическая экономия: Словарь / Сост. О.И.Ожерельев и др. — М.: Политиздат, 1990. — 607 с.
4. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. — К.: Основи, 1998. — 390 с.
5. Статистичний щорічник України 2004 / За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2005. — 664 с.
6. Статистичний щорічник України 2005 / За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2006. — 631 с.

УДК 658.8:330.342.3

С.О. Ревенко,

Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ

Формування ринкових відносин в Україні відбувається за наявності великої кількості товаровиробників і споживачів. Мета кожного з них — одержати максимальну вигоду: першому — якнайшвидше продати товар або послугу і одержати максимальний підприємницький дохід, другому — вчасно купити високого гатунку необхідний йому товар або одержати послугу за мінімальною ціною. Основною спрямованістю діяльності будь-якого підприємства є орієнтація на ринок, на попит споживачів. Виразником їх була і є споживча ціна товару або послуги, яка має забезпечувати як виробникові, так і споживачеві максимальний ефект. Тобто це зумовлює не-

обхідність принципово нового підходу до вирішення таких проблем, досконаліших засобів комерційної діяльності на основі широкого використання принципів та елементів маркетингу.

Деякі аспекти проблеми маркетингу розглянуті в працях І. Ансоффа, Л. Балабанової, Г. Доценка, Т. Дудара, О. Підвальної, Т. Примака, О. Романова, Л. Романової, М. Сахацького та ін. Проте не всі проблеми наукового і практичного змісту розв'язані, а тому потребують подальших додаткових вивчень і досліджень.

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні сутності, функцій і напрямів стабільного й

ефективного розвитку маркетингових підходів, використання на практиці комплексу маркетингових стратегій.

Маркетинг передбачає дуже широке коло використання найвигідніших ринкових можливостей. В основі поняття «маркетинг» (англ. marketing) означає «риннок» (англ. market), що часто перекладається як «ринкознавство». Він залежить від виробництва і створює товаровиробникам умови випуску тільки тих товарів, які можуть бути реалізовані. Звідси впливає важливість і роль маркетингу як процесу, який пов'язує виробника із споживачем через торгівлю і забезпечує зв'язки між ними [1, с. 9]. Маркетинг — це комплексна система оптимальної організації виробництва та збуту продукції і послуг, зорієнтована на стабільне задоволення потреб конкретних споживачів з метою одержання найбільшого в умовах, що створилися, прибутку.

Маркетингова стратегія опрацьовується на базі інформації, одержаної при проведенні маркетингового дослідження. В основі маркетингу лежить концепція «4П». Це концепція продукту, місця, просування та ціни (англійською всі ці слова починаються з літери «P») [2, с. 324]. Звідси й походить назва концепції. Хоча тепер вже говорять про більшу кількість «P».

Програма продукту зорієнтована на управління виробництвом товару, що відповідає потребам ринку, реалізується в місці, яке наближає товар до покупця, організовує ефективний збут. Концепція просування прискорює обмін шляхом надання інформації про існування товарів, їхні переваги порівняно з аналогічними. Ціни заохочують до обміну, вони спрямовані на створення «пільгових» умов придбання товарів порівняно з конкурентами.

Для того щоб істотно знизити ризик продажу товарів, необхідно знати людей, персонал (People), хто вони, які риси їм притаманні, що саме приваблює їх у пропонованих товарах тощо. Кожний виробник товарів, який прагне одержати стабільні прибутки від бізнесу, має ретельно планувати свою діяльність (Planning). Одним із найефективніших засобів для досягнення успіху є власне маркетингове плануван-

ня [3, с. 15]. Тільки оптимальна рівновага попиту і пропозиції в певному конкурентному середовищі товарів і послуг створює міцні стабільні зв'язки між товаровиробниками та споживачами й позитивно впливає на механізм пропорційного регулювання в національній економіці.

Маркетинговий успіх залежить від глибокого та всебічного знання форм, типів і видів ринку. Здійснюється воно, виходячи з позицій: з дослідження характерних особливостей потреб і пропозицій; оцінки ємності ринків; ступеня їх насиченості; стану конкуренції; вірогідності появи товарів-аналогів і товарів-замінників тощо. Вивчення й надання переваги тій або іншій позиції дає змогу здійснювати маркетингову діяльність, орієнтовану на якнайбільше виробництво якісного товару, а також на максимальне задоволення споживчих інтересів.

Маркетинг у своєму розвитку пройшов ряд еволюційних етапів. Погоджуємося з оцінками багатьох учених, які за етапами розвитку маркетингу визначають виробничий, товарно-функціональний, розподільчо-збутовий. Щоб краще уявити сутність маркетингових досліджень, необхідно усвідомити найважливіші функції маркетингу, що представлені на рис. 1.

- До основних функцій маркетингу належать:
- аналіз і дослідження ринку (дають змогу скласти загальну картину ринку та стану підприємства);
 - прогнозування попиту (опрацювання програми своєї діяльності залежно від умов реалізації товарів);
 - планування асортименту продукції (передбачити якнайшвидше й ефективніше просування товарів для формування попиту та прискорення збуту);
 - організація маркетингових комунікацій (реклама, пропаганда, стимулювання збуту, персональний продаж тощо);
 - ціноутворення (динаміка цін, удосконалення системи договорів);
 - розподіл товару (механізм взаєморозрахунків і каналів руху товарів);
 - маркетингове планування (проведення маркетингових досліджень ринків).

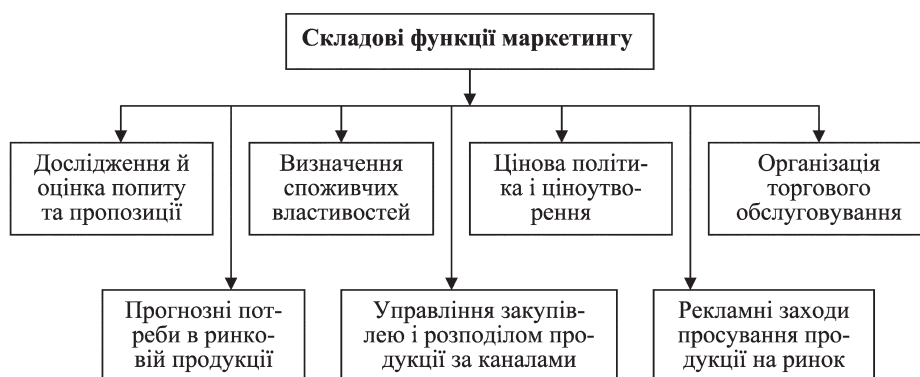


Рис. 1. Функції маркетингу на ринку товарів

Важливою функцією маркетингу є контроль, який передбачає порівняння фактичних показників підприємства у виробництві та реалізації продукції із запланованими й ринковими. Тому маркетингову діяльність повинні здійснювати кваліфіковані спеціалісти. Доцільність створення маркетингових служб на підприємстві залежить від спеціалізації, обсягів виробництва і реалізації продукції, цільового ринку тощо.

Функції маркетингу спрямовані на постійне приймання інформації, опрацювання й реалізацію управлінських рішень з розширення існуючих і перспективного розвитку цільових ринків. Головна функція такої реклами — повідомлення про перевагу певного товару порівняно з аналогічним.

Розглядаючи підприємницьку діяльність з точки зору здійснення процесів, що відбуваються на ринку товарів, адаптування й миттєва реакція на них створює маркетинг у підприємницькій. Трактуючи маркетингову діяльність дозволяє саме з цього моменту визначити: для кого, що і скільки необхідно виробляти, тобто відповісти на головні питання ринкового господарювання. Звідси основними принципами, що можуть характеризувати глобальні напрями ефективного розвитку підприємництва, є:

швидке і стабільне оволодіння визначеною частиною ринку, безперервний збут товарів або послуг;

єдність стратегії і тактики пристосування до потенційного й реального попиту покупців;

оперативність, активний пошук можливостей виробництва нової продукції або послуг і проникнення на ринок товарів;

орієнтація на стабільний довгостроковий ефект;

постійний контроль за процесом маркетингових операцій за критерієм «раціональні витрати — максимальні економічні результати»;

корекція та усунення помилок і недостатньо обґрунтованих рішень у минулому.

В нових умовах попит споживачів швидко зростає і стає надзвичайно індивідуалізованим, а ринки — різноманітними за структурою. Основна мета виробника — максимальна орієнтація на споживача. Сутність цього принципу маркетингу можна відобразити за допомогою гасел типу: «шукайте потреби і задовольняйте їх»; «виробляйте те, що зможете продати, замість того, щоб пробувати продати те, що можете виробити»; «любите клієнта, а не товар» і т. д. Означений принцип образно висловив засновник знаменитого комп'ютерного концерну Маусіта. За його висловом, споживач — король, а ми його вірні піддані, і наше завдання полягає у тому, щоб з повагою і якомога більшими зручностями для короля допомогти йому зробити вибір. Це єдиний спосіб виконати завдання організації, найважливішим з яких є забезпечення споживача якісним товаром або послугою.

Маркетинг охоплює широкий спектр діяльності підприємства, набуває певної соціальної спрямованості — все на благо людини, перестає трактуватися як класове явище. Розв'язання цього завдання можливе саме на базі маркетингових досліджень, які складають головний елемент функціональної політики підприємства при розробці стратегії розвитку. Маркетинговий ланцюг набуває ширшого значення і включає при цьому чотириступеневу форму розвитку: прибуток підприємства виробника, задоволення потреб споживача, добробут кожного громадянина, сім'ї суспільства в цілому [4, с. 329–330]. Його реалізація відбувається через певні інструменти: товар, ціну, рекламу та дистрибуцію. Для того щоб товар, як основний інструмент маркетингу, відповідав вимогам споживача, він повинен мати певні властивості та характеристики: якість, марку, упаковку і дизайн.

Ціна, як грошовий вираз вартості товару, є другим за порядком і за рангом інструментом маркетингу. Через неї підприємство реалізує свою участь у ринковому середовищі товару. Сфера впливу цін, як інструменту маркетингу, досить широка. Вона діє як самостійно, так і в комбінації з іншими інструментами маркетингу. Підприємство оперує таким інструментом, встановлюючи єдині ціни або знижує чи збільшує їх.

Досить важлива складова маркетингу — реклама — інструмент, спрямований на встановлення контактів із покупцем та споживачем для стимулювання попиту, а також формування доброзичливої думки про виробника певного товару. Вона реалізується через: виставки, ярмарки, демонстрації і презентації товару, пропаганду шляхом платної інформації та публікацій; різні методи реалізації товару — роздрібну торгівлю за допомогою каталогів, телефонного зв'язку та ін. Якісна реклама продажу може істотно вплинути на збільшення збуту товару, але тільки за умови, що товар за своїми характеристиками максимально відповідає запитам покупців.

Наступний інструмент маркетингу — дистрибуція, яка охоплює ту сферу його діяльності, яка займається трансфером товару від місця виробника до місця продажу. Виділимо фактори впливу: природа товару, його кількість, ефективність посередника тощо [5, с. 121; 122].

Вибір стратегії маркетингових досліджень підприємства має містити визначення й оцінку загальної ємності ринку товарів і його сегментів, на які необхідно передусім реагувати; якими товарами і коли слід залучати споживачів до процесу «продажу — купівлі»; видів супутніх товарів, що може забезпечити основне виробництво продукції; прибутків, які можна одержати при реалізації продукції.

Проведення такого дослідження передбачає визначення завдання й об'єкта вивчення; збір, аналіз та

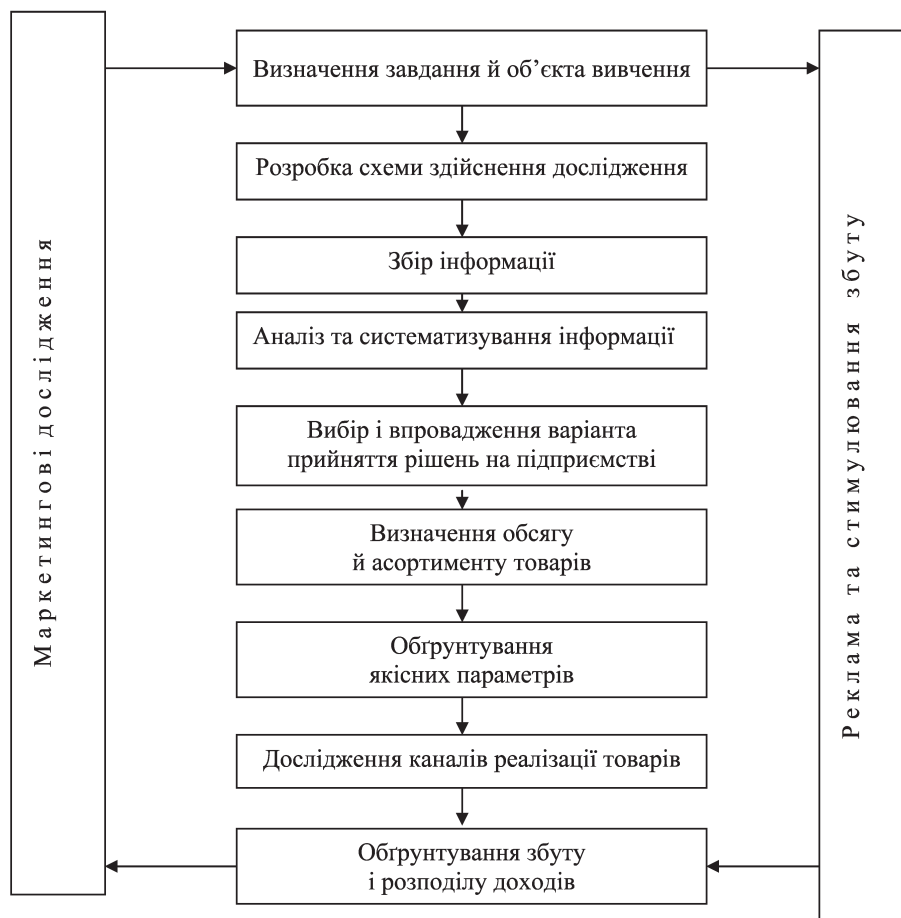


Рис. 2. Схема проведення маркетингового дослідження на підприємстві

систематизацію інформації, їх відображення безпосередньо на своєму підприємстві; планування асортименту, обсягів та якісних параметрів виробництва продукції, що користується попитом, визначення каналів її реалізації; оцінку збуту продукції і розподіл доходів; реклама і стимулювання збуту (рис. 2).

У практиці маркетингових досліджень особливу увагу приділяють оцінці можливостей збуту продукції, використанню її при плануванні обсягів і асортименту, вивченню кращих аналогів товарів, цін на них і можливого їх впливу на реалізацію продукції в прогнозованому періоді, вивченню споживача та його потенційних можливостей щодо купівлі товарів.

Висновки. Систему маркетингу слід розглядати в широкому і вузькому розумінні. У широкому — як зорієнтовану на ринок і споживача систему економічних відносин, які виникають у процесі виробництва та збуту товарів. У вузькому — як комплекс маркетингових функцій, елементів, прийомів, здійснюваних сукупністю галузей, учасників виробництва і реалізації товарів [6, с. 31].

Важливим завданням маркетингу є забезпечення постійної конкурентоспроможності підприємства, що характеризується його прибутковістю не нижче середнього рівня серед учасників ринку. Оскільки головним критерієм конкурентоспроможності під-

приємства є якість продукції, діяльність маркетолога зосереджується саме на ньому.

В ринкових умовах в управлінні виробництвом велике значення має своєчасне визначення необхідних ресурсів, обсягів, джерел і вартості їх придбання. Недостатня ресурсна забезпеченість і висока ціна на засоби виробництва можуть спричинити недотримання оптимальних строків проведення технологічних операцій, неналежного виконання програми виробництва і маркетингу за якістю, обсягами та собівартістю одиниці продукції, а отже — розміру запланованого прибутку.

Список літератури

1. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2004. — 228 с.
2. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практич. посіб.) / За ред. П.Т. Саблука. — К.: ІАЕ, 2000. — 555 с.
3. Тонкоші маркетингу: поради сільському господареві. — К.: ТОВ «АДЕФ—Україна», 2005. — 120 с.
4. Романова Л.В. Теоретичні основи маркетингу і менеджменту // Економічна теорія: Навч. посіб. / За ред. В.О.Білика, П.Т.Саблука; 4-е вид. перероб. та доп. — К.: ННЦ ІАЕ, 2004. — С. 324—354.
5. Доценко Г.О. Маркетинговий підхід до вибору ефективної стратегії диверсифікації // Агроінком. — 2005. — №5—6. — С. 120—125.
6. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підруч. — Донецьк, 2002. — 562 с.



О.В. Приліпка,

к. е. н., професор, генеральний директор,

Державне підприємство «Науково-дослідний, виробничий агрокомбінат «Пуща-Водиця»

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ

У період планово-розподільчої економіки в багатьох підприємствах закритого ґрунту функціонував внутрішньогосподарський розрахунок, колективний і орендний підряд, постійно проводився детальний аналіз господарської діяльності підприємства та його підрозділів. Первинні трудові колективи стимулювалися відповідно до річних результатів роботи. Широко застосовувалась оплата праці від валового доходу. Економічна робота була спрямована на забезпечення дієвості й результативності внутрішньогосподарських економічних відносин.

В ринкових умовах господарювання певні відмінності внутрішньогосподарських економічних відносин й економічної роботи в підприємствах закритого ґрунту, пов'язані з реструктуризацією підприємств, зміною форм власності, а відповідно і відносин у системі власник — найманий працівник, кадровими деформаціями та послабленням економічного складу управлінців, відсутністю досвіду формування нових відносин у неврегульованому ринковому середовищі, передусім щодо еквівалентного обміну між галузями економіки та сферами АПК, вимагають нових підходів до внутрішньогосподарських економічних відносин.

Метою статті є висвітлення методичних аспектів формування внутрішньогосподарських економічних відносин у сільськогосподарських підприємствах закритого ґрунту.

В економічних працях початку 90-х років ХХ ст. наголошувалося на необхідності поглиблення внутрішньогосподарських економічних відносин у сільськогосподарських підприємствах у нових умовах господарювання. Одним із шляхів практичного розв'язання цієї проблеми вважалася реалізація основних вимог закону вартості у виробничих підрозділах підприємства і визнання внутрішньогосподарського товарного ринку. В процесі реформування колективних форм власності не обов'язковим є приватне володіння основними засобами виробництва, але обов'язковим має бути право безпосереднього виробника на володіння і розпорядження

новоствореною вартістю (валовим доходом). У ролі основного суб'єкта такого варіанта внутрішньогосподарських економічних відносин і одночасно підрозділу підприємства пропонувався первинний кооператив. Первинні кооперативи могли формуватись на базі галузей, цехів, комплексних бригад, допоміжних і обслуговуючих підрозділів, груп працівників [1, с. 4—12].

Раніше економічним інструментом регулювання внутрішньогосподарських економічних відносин була внутрішньогосподарська розрахункова ціна, проте вона не набула широкого розповсюдження на практиці. У 1998 р. подібне було повторено ще в одних рекомендаціях з організації внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин у колективних підприємствах АПК. На думку авторів: «Визнання необхідності розширення й поглиблення внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин в сучасних умовах широкого розвитку кооперативних зв'язків усередині сільськогосподарських підприємств має першочергове, принципово важливе наукове й практичне значення» [2, с. 8].

Ідея внутрішньогосподарського розрахунку на основі внутрішнього ринку та внутрішніх цін подальшого розвитку не одержала. Внутрішні економічно самостійні підрозділи (кооперативи), обумовленість зовнішніх ринкових відносин підприємства наявністю внутрішньогосподарського ринку, безумовне визнання дії закону вартості у сфері внутрішньогосподарських відносин, еквівалентність яких забезпечується внутрішньою ціною, та інші положення засвідчують ідейну близькість механізмів, відображених у цих пропозиціях. Певною новизною відзначались лише термінологія й окремі технічні елементи механізму. Для нього знайшли нову назву — економічний механізм товарних внутрішньогосподарських відносин, почали застосовувати термін «децентралізація валового доходу до підрозділу», спробували звернутись до чекової форми взаєморозрахунків, доповнили механізм системою матеріальних санкцій тощо [2, с. 9—11].

Центральний елемент цього механізму — забезпечення розширеного відтворення на рівні підрозділу за допомогою внутрішньої ціни — є сумнівний і нереальний. Запропонувавши відрахування від валового доходу підрозділів до загальногосподарського прибутку підприємства, автори практично від повної децентралізації валового доходу самі й відмовились. Нічим не обмежена економічна й виробнича самостійність підрозділів аж до можливості надання їм права юридичної особи також явище сумнівне, оскільки на практиці веде до ліквідації підприємства. Здатність внутрішньогосподарської ціни забезпечити еквівалентність обміну виглядає нереально, оскільки крім них існують ще й ціни відкритого ринку товарів. Якщо ринкові ціни не забезпечують належного рівня дохідності, то покласти цю функцію на внутрішні ціни немає сенсу.

Щодо внутрішніх санкцій і претензій, то їх шкідливість уже доведена. Вони викривлюють мету підрозділу, породжуючи альтернативу одержання доходу не за рахунок продукції, а за рахунок штрафів за неповне виконання партнерами своїх договірних зобов'язань. Крім того, з позиції аграрних підприємств закритого ґрунту, які самі реалізують значну частину виробленої продукції в роздрібній торгівлі, запровадження внутрішнього ринку замість орієнтації на кінцевого споживача виглядає неприродно. Тому модель товарного внутрішньогосподарського розрахунку на основі внутрішньогосподарських ринку та ціни не можна взяти як раціональну модель побудови внутрішньогосподарських економічних відносин для підприємств закритого ґрунту.

Останніми роками зроблено спробу розглянути внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми під кутом зору забезпечення прибутковості підприємства. При такому підході автори наполягають на необхідності та всесильності дії внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин. Вихідна позиція рекомендацій така: «... для успішного функціонування великих сільськогосподарських формувань незалежно від форми власності необхідне наукове обґрунтування організаційної структури підприємства та його внутрішніх економічних механізмів, побудованих на принципах самоокупності структурних підрозділів із застосуванням внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин». Проте чіткої відповіді на питання щодо «організаційної структури підприємства та його економічних механізмів» рекомендації не дають і знову з'являються «внутрішньогосподарські товарно-грошові відносини» вже як складова «економічних методів управління» [3, с. 3;33].

Суперечливо викладено в рекомендаціях зміст і методіку визначення цін. Відмічено, що кожний вид продукції (робіт, послуг) реалізується всередині підприємства за внутрішньогосподарськими розрахун-

ковими цінами, рівень яких забезпечує економічні умови розширеного відтворення безпосередньо в підрозділах. З одержаної виручки від реалізації продукції, послуг, робіт підрозділ відшкодовує витрати виробництва, погашає кредит, а різниця становить госпрозрахунковий валовий дохід підрозділу. Останній є власністю підрядного колективу, яким він володіє і розпоряджається. Залишкова частина цього доходу є джерелом матеріального стимулювання працівників підрозділу.

Останніми роками посилилась увага до комерційного розрахунку. У Господарському кодексі [4] він названий як один із принципів ведення підприємницької діяльності. Саме підприємництво охарактеризоване як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Важливо зазначити, що Кодекс визнає право підприємства самому формувати свою організаційну структуру виробничих і управлінських підрозділів, але до суб'єктів господарювання відносить тільки відокремлені підрозділи господарських організацій, які можуть діяти лише на основі оперативного-господарського використання майна. Як бачимо, Господарський кодекс містить термін «комерційний розрахунок» і одночасно застереження щодо його можливого змісту на рівні підрозділу.

Комерційний розрахунок певною мірою протиставляється повному госпрозрахунку як методу господарювання. Його розглядають як механізм утвердження інтересів власників-товаровиробників. Суть самоуправління при комерційному розрахунку полягає в його наповненні економічним змістом, де основним є постійний облік і контроль витрат, прибутку, рентабельності. На відміну від госпрозрахунку, комерційний розрахунок передбачає розробку виробничої програми силами власників та в своїх інтересах, визначення необхідних розмірів ресурсів та їх використання, розпорядження заробленими коштами та ін. На сучасному етапі варто пам'ятати, що «основним регулятором виробництва і діяльності товаровиробників — власників є споживчий попит на якісну продукцію, одержану з мінімальними витратами» [5, с. 4–11;33]. Цей фрагмент рекомендацій заслуговує позитивної оцінки і характеризує авторів як прибічників сучасної маркетингової, а не виробничої концепції підприємства.

Сучасні особливості внутрішньогосподарських економічних відносин на підприємствах закритого ґрунту розглянуто на прикладі Державного підприємства «Науково-дослідний, виробничий агрокомбінат «Пуца-Водиця». Так, кінцевий результат тут тісно пов'язаний з обсягами виробництва, рівнем урожайності культур, продуктивності тварин, витратами ресурсів і праці, що значною мірою залежить

**Річне завдання та його виконання з виробництва овочів закритого ґрунту в агрокомбінаті
«Пуща-Водиця», 2006 р.**

Вид продукції	Площа, м ²	Урожайність, кг/м ²			Валовий збір, тонн		
		завдання	факт. виконання	% вик.	завдання	факт. виконання	% вик.
<i>Дільниця № 7 - зимові гідропонні теплиці</i>							
Овочі	49730	41,0	42,2	102,9	2038,0	2098,8	103,0
у т.ч. помідори	47220	40	40,6	101,5	1889,0	1915,9	101,4
перець	1255	22,3	24,4	109,4	28,0	30,6	109,3
баклажани	1255	24,7	27,1	109,7	31,0	34,0	109,7
Інші	ущільн. посів	1,8	2,4	133,3	90,0	118,3	131,4
<i>Дільниця №2 - весняні плівкові теплиці</i>							
Овочі	49075	26,6	28,3	106,4	1303,0	1386,5	106,4
у т.ч. огірки	19685	28,8	32,1	111,5	567,0	632,0	111,5
помідори	25140	24,0	24,0	100,0	603,4	603,5	100,0
перець	2125	6,5	5,2	80,0	13,8	11,0	79,7
баклажани	2125	9,6	8,1	84,4	20,4	17,3	84,8
Інші	ущільн. посів	2,0	2,5	125,0	98,4	122,7	124,7

від застосовуваних технологій, машин і обладнання, строків виконання робіт і т.п. Ці чинники формують рівень урожайності та продуктивності тварин, обсяги виробництва, якість і канали реалізації продукції, оптову та роздрібну торгівлю, що не може ефективно здійснювати будь-який підрозділ сільськогосподарського підприємства окремо.

Побудова внутрішньогосподарських відносин на основі виробничого, а не комерційного (фінансового) результату виявилась найбільш прийнятною. За цих умов система мотивації та стимулювання праці відображає дотримання прийнятої технології, строків та якості виконання робіт, нормативних витрат ресурсів і праці. Внутрішньогосподарські відносини між підприємством і підрозділами та методику формування завдань і їх реалізацію можна розглянути на прикладі окремих підрозділів закритого ґрунту в рослинництві та тваринницьких ферм агрокомбінату. Показники виробництва, які доводяться до дільниць закритого ґрунту, та їх виконання наведено в таблиці 1.

Завдання доводяться у фізичних одиницях площі посіву, врожайності по кожній культурі. Методичні підходи до їх розрахунку базуються на аналізі фактичної врожайності за попередній рік. Якщо цей рівень було досягнуто в результаті дотримання прийнятої технології, то на наступний рік планується досягнутий рівень. За умов збільшення внесення добрив, впровадження нових сортів і гібридів, які за даними випробувань дають вищий урожай, на ці фактори, відповідно, і збільшується врожайність.

Порівняння доведених завдань у 2006 р. з виробництва овочів із фактично отриманою врожайністю свідчить про їх обґрунтованість. У зимових тепли-

цях по більшості культур завдання виконані з деяким перевищенням — 102—110 %, а по ущільнених посівах — 133 %. У плівкових теплицях завдання також виконані — на 106 %, щодо вирощування огірків і помідорів — відповідно 112 і 100 %. Останні мають нижчу врожайність порівняно із завданням, оскільки у виробництві досягнута стабільність за рахунок дотримання агротехнології, що забезпечує високу врожайність. За подібною схемою доводяться завдання з виробництва овочів у відкритому ґрунті та іншої рослинницької продукції, а також завдання тваринницьким фермам (табл. 2).

Завдання фермам формується на базі натуральних показників. Причому обґрунтованість їх підтверджується фактичним виконанням. Це свідчить про те, що в такій кризовій галузі, як молочне тваринництво, де в цілому по сільськогосподарських підприємствах України продуктивність корів становить 3022 кг, а по Київській області — 3800 кг, що відповідно нижче у 2,3 і 1,8 раза ніж в агрокомбінаті, при збитковості молока по Україні — 3,9 % і його прибутковості по Київській області лише 0,008 % [6] у даному підприємстві виробництво молока є беззбитковим, а рівень рентабельності становить 30,7 %.

Аналізуючи фактори, які забезпечили таку високу продуктивність корів, встановлено, що на фермі суворо дотримуються техніко-технологічних вимог по всіх складових (раціон годівлі, санітарно-гігієнічні умови, ветеринарне обслуговування та ін.), організаційних принципів при виконанні трудових процесів тощо. Переробні підрозділи агрокомбінату «Пуща Водиця» також функціонують за схемою доведення виробничих завдань, а не кінцевих фінансових.

**Річне завдання і його виконання на молочнотоварній фермі сільськогосподарського комплексу
«Совки» агрокомбінату «Пуща Водиця», 2006 р.**

Види продукції	Одиниця виміру	Завдання	Фактичне виконання	Виконання, %
Середньорічне поголів'я великої рогатої худоби	гол.	1600	1638	102,4
у т.ч. корів	гол.	550	550	100,0
Виробництво молока	т	3795	3809	100,4
у т.ч. на 1 середньорічну корову за рік	кг	6900	6925	100,4
Приріст великої рогатої худоби	т	166	167	100,6
Приплід телят	гол.	645	731	113,3
Реалізація молока	т	3500	3538	101,1

Висновки. Аналіз позитивних сторін рекомендацій з організації внутрішньогосподарських економічних відносин на основі комерційного розрахунку свідчить про їх обмежену придатність як раціональної моделі для підприємств закритого ґрунту. Це цілком закономірно, оскільки будь-які загальні рекомендації мають дуже мало шансів виявитись придатними для такого специфічного господарського об'єкта, який потребує не загальних, а спеціальних рекомендацій.

Основні складові раціональної моделі організації та функціонування внутрішньогосподарських економічних відносин на підприємствах закритого ґрунту мають зводитися до наступних позицій.

1. Необхідно диференційовано підходити до горизонтальних і вертикальних відносин. Відносини між підрозділами слід розглядати як внутрішньогосподарські і в ролі основного економічного інструменту їхнього регулювання застосовувати економічно обґрунтовані внутрішньогосподарські ціни й виробничі показники.

2. Слід перейти від суто технологічної і продуктової (товарної) структуризації внутрішнього середовища підприємства до різних їх комбінацій. Для цього необхідно об'єднання виробничих, торговельних і переробних підрозділів, зокрема підрозділів із виробництва плодоовочевої і грибною продукції з переробними цехами, а також мережею збуту тощо.

УДК 338.43.009

3. У межах вертикальних відносин виробничі підрозділи повинні набути статусу учасника товарного ринку і покласти надії на належне матеріальне стимулювання за успіхи на цьому ринку. Основним інструментом регулювання доходів підрозділів має бути частка ринкової ціни певного продукту, яка забезпечить підрозділу відшкодування виробничо-збутових витрат і формування коштів матеріального стимулювання колективу підрозділу на залишкових принципах. Розмір частки ціни можна визначити на основі прогнозних оцінок ринкової ситуації та розрахунків собівартості на нормативній основі.

Список літератури

1. Рекомендації по організації економічних відносин в умовах внутрішньогосподарської кооперації. — К.: Урожай, 1992. — 88 с.
2. Методичні рекомендації по організації внутрішньогосподарських товарно-грошових відносин в колективних підприємствах АПК. — К.: ІАЕ, 1998. — 106 с.
3. Внутрішньогосподарські організаційно-економічні механізми забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 204 с.
4. Господарський кодекс України // www.rada.gov.ua
5. Амбросов В.Я., Маренич Т.Г. Економічний механізм внутрішньогосподарських відносин на основі комерційного розрахунку: Метод. реком. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 146 с.
6. Статистичний щорічник «Сільське господарство України» за 2005 рік / Держкомстат України — К., 2006. — 314 с.

Ю.О. Нестерчук,

к. е. н., доцент,

Уманський державний аграрний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖГАЛУЗЕВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В АПК

Необхідною інституціональною зміною в сучасних умовах є впровадження механізмів регулювання міжгалузевих відносин як центральної складової системи економічних відносин в АПК. Вітчизняні

вчені неодноразово вказували на розбалансування міжгалузевих економічних відносин і наростання диспаритету внаслідок безсистемних трансформацій у вітчизняному агропромисловому комплексі [1;2].

Сучасний стан міжгалузевого обміну в АПК можна охарактеризувати через прояв його технологічної цілісності: залежність сільського господарства від суміжних галузей, при якій субординаційні зв'язки не є ефективними через порушення еквівалентних пропорцій міжгалузевого обміну.

Цінові пропорції зазнали кардинальних змін вже в 90-х роках минулого століття, тобто з початком реформування економіки. У 1992 р. ціни виробників промислової продукції зросли більш як у 43 рази порівняно з попереднім роком, тоді як ціна продукції сільськогосподарських підприємств збільшилась у 18,5 рази. Така тенденція зберігалась до кінця 90-х років. І хоча в наступні роки спостерігалися деякі позитивні зрушення, диспаритет цін залишився руйнівним чинником для економіки сільського господарства (рис. 1; 2).

Як захисні заходи економіка породила неплатежі та продуктообмін. Розвиток бартерних відносин як спосіб виживання підприємств і пов'язане з ним скорочення надходжень коштів

на рахунки суб'єктів господарювання негативно вплинули на виконання фінансових зобов'язань, у тому числі по заробітній платі, платежах до позабюджетних фондів і в бюджет. Тобто замість розширення ринкових відносин, підвищення ролі грошей, як мірила вартості товарів та засобу платежу, спостерігалася зворотна тенденція. За останні 15 років внаслідок диспаритету цін сільське господарство щорічно втрачало понад 600 млрд грн доходу [3].

В умовах постійного зростання цін на всі види матеріально-технічних ресурсів сільгосптоваровиробники скоротили закупівлю, передусім тих засобів виробництва, ціни на які значно зросли. За останні п'ять років вартість основних засобів у сільському господарстві зменшилась майже наполовину, кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах скоротилась на 88,4 тис. фіз. одиниць, зернозбиральних комбайнів – 15,2, кукурудозбиральних – 2,7, картоплюзбиральних – 1,4, бурякозбиральних – на 3,7 тис. шт. (рис. 3).

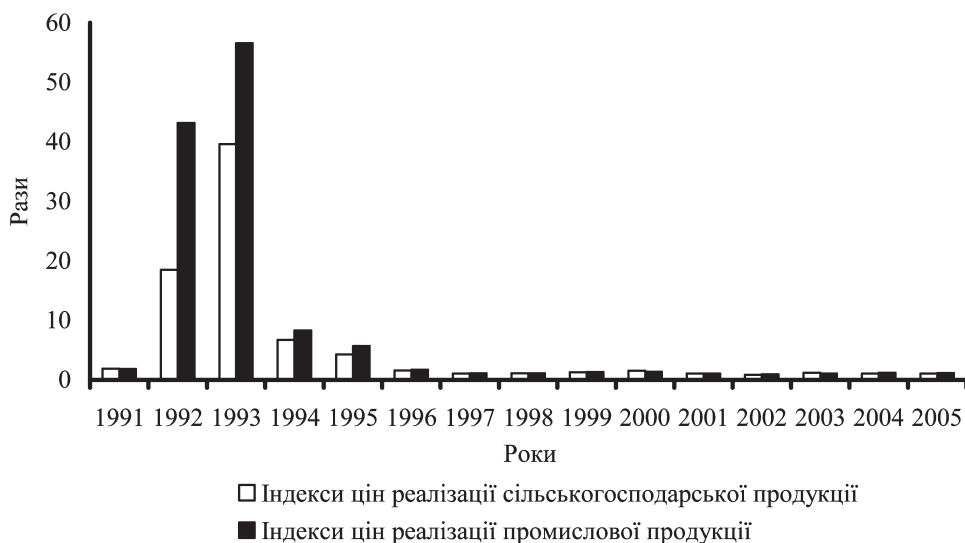


Рис. 1. Зростання цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами та цін придбання ними промислової продукції, послуг [3]

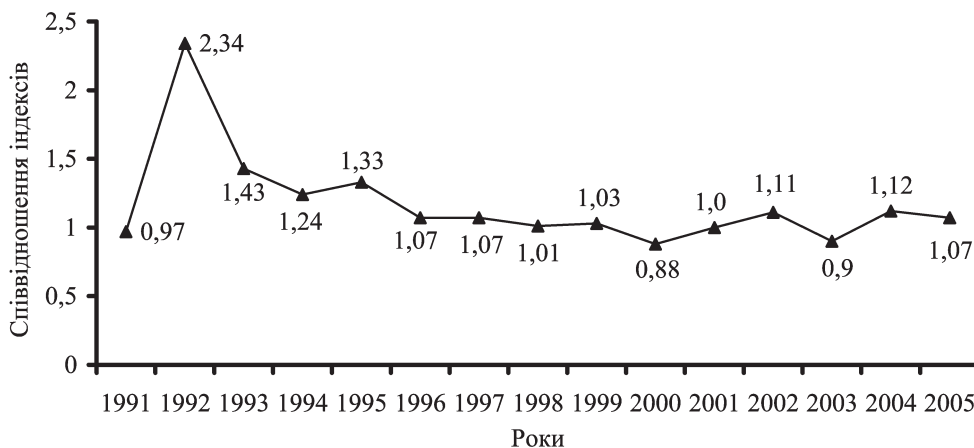


Рис. 2. Співвідношення індексів цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами та придбання ними промислової продукції, послуг

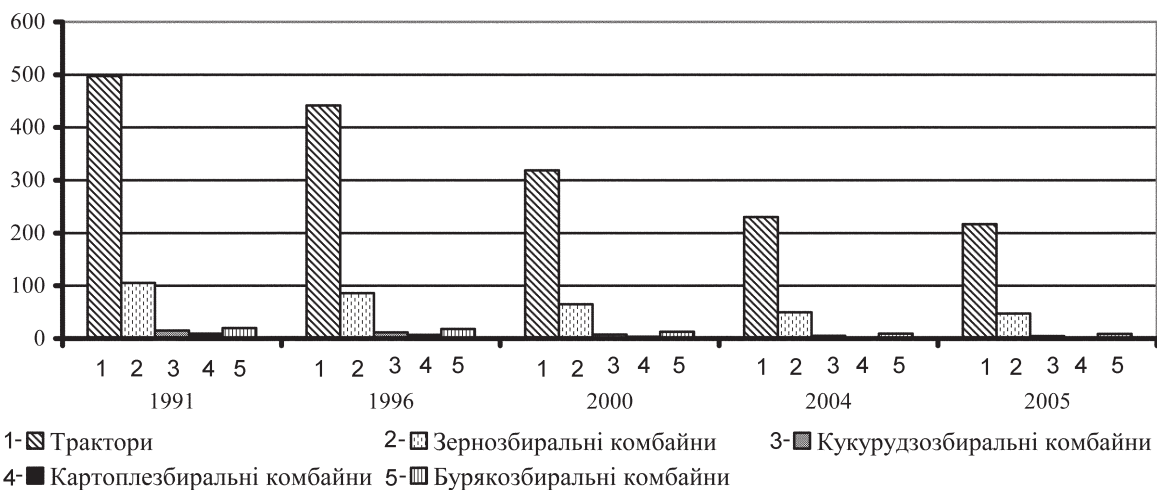


Рис. 3. Парк основних видів техніки в сільськогосподарських підприємствах

За розрахунками науковців ННЦ «Інститут аграрної економіки», потреба сільського господарства в основних засобах оцінюється в 400–540 млрд грн, з них на оновлення машинно-тракторного парку аграрних підприємств на рівні технологічної потреби необхідно 150–200 млрд грн [4]. Все це є ознаками наростаючої виробничої неспроможності та чинниками порушення технологічної цілісності агропромислового виробництва.

За Д. Нортон, створена інституціями структура стимулів спонукає до розвитку симбіозного взаємозв'язку, так званого «замикання», що породжує процес зворотного зв'язку, за допомогою якого люди усвідомлюють своє становище і реагують на зміни в сукупності можливостей.

Емпіричні показники нееквівалентності міжгалузевих відносин АПК демонструють сценарій інституціонального розвитку, коли діє одна його складова — замикання, механізми регулювання відсутні або неефективні. При цьому додаткові доходи підприємств суміжних із сільським господарством галузей створюють додаткові стимули займатися відповідним типом підприємницької діяльності (позитивний зворотний зв'язок). Сільськогосподарські підприємства, усвідомлюючи вагомість відповідних втрат, повинні вдаватися до заходів гармонізації міжгалузевих відносин (негативний зворотний зв'язок) [5].

Внаслідок специфічних особливостей галузі сільське господарство не здатне підтримувати ціновий паритет. Адже сільськогосподарські товаровиробники, на відміну від промислових підприємств, не можуть зупинити процес вирощування культур і догляд за тваринами, тому змушені придбавати промислові засоби виробництва протягом усього виробничого періоду в урожайні та неврожайні роки. Через обмеження природних та економічних умов у сільському господарстві практично неможливі кардинальні зміни на користь вигіднішого асортименту

сільгосппродукції. Крім того, сільськогосподарські товаровиробники не мають важелів протидії промисловим монополістам, що формують стратегію ціноутворення на свою продукцію, керуючись егоїстичним економічним інтересом, а отже, змушені погоджуватись із встановленими цінами.

Спостерігаємо парадоксальну ситуацію: постачальники ресурсів для аграрного сектору економіки (як і покупці сільгоспсировини) залишаються монополізованими, тоді як суб'єкти аграрного бізнесу функціонують у наближених до вільної конкуренції умовах. Монополізм, на думку С.А. Єрохіна, блокує й уповільнює еволюційний процес ринкових трансформацій [6, с. 279]. Монополістичні тенденції в АПК не тільки не подолані, а навіть посилюються. Коли в країнах з розвинутою ринковою економікою підтримується певне співвідношення монополії і конкуренції, перехідна українська економіка характеризується монополістичними тенденціями, що виходять за продиктовані сучасним ринком межі, передусім у сфері первинних виробничих ресурсів, що визначають рівень цін уздовж технологічного ланцюга.

Через диспаритет цін вітчизняні підприємства харчової та переробної промисловості конкурують на внутрішніх і зовнішніх ринках із субсидованою імпортованою продукцією. Не заглиблюючись у питання про взаємозв'язки виробників сільськогосподарської продукції та її переробників, зазначимо, ситуація, що склалася в аграрній сфері, дала поштовх до об'єднання капіталів сільськогосподарських підприємств та інших галузей, у тому числі і не агропромислових, фінансових установ. При цьому відбувається «інтенсивне нарощування капіталу галузі з метою підвищення його продуктивності шляхом капіталізації власних доходів сільськогосподарських товаровиробників, вливання капіталу з інших сфер національного господарства, залучення прямих іноземних інвестицій та завдяки руху капіталу всере-

дині галузі від менш ефективних власників до ефективніших» [7]. Цей процес узагальнено названий капіталізацією сільського господарства.

Нагромадження основного капіталу називають опорою економічного, політичного й інтелектуального прогресу суспільства, адже завдяки йому здійснюється розширене відтворення матеріально-речових факторів і економічних відносин людей з приводу виробництва валового внутрішнього продукту, а також головним рушієм науково-технологічного прогресу, реалізації моделі інноваційного розвитку економіки.

“У процесі капіталізації за українським зразком, — пишуть відомі вчені-аграрники В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин, — у країні відбувається, по суті, третій етап реструктуризації аграрних підприємств, який, на відміну від попередніх двох етапів, ініційованих та регламентованих «зверху», виник «знизу», спонтанно, без формального проголошення та відповідного юридичного супроводження» [8, с. 112]. Зауважимо, що, незважаючи на спонтанність, цей процес був економічно виправданим і законним. Він відбувається за відпрацьованою іншими державами схемою. В російських публікаціях докладно аналізується цей процес з позицій економічної теорії, аграрної політики, господарської практики. Проте багато питань залишаються невирішеними, а іноді — незрозумілими та суперечливими.

Вважаємо за потрібне застерегти від категоричних тверджень, що торгові, фінансово-банківські та промислові компанії поглинають сільськогосподарські підприємства не лише з метою диверсифікації виробництва, щоб дати новий поштовх новим капіталам, а й одержати додатковий прибуток за рахунок сільського господарства [9]. Коли йдеться про закономірний процес інституціональних перетворень в аграрній сфері економіки, доречним може бути таке твердження лише у контексті аналізу конкретних проявів цього процесу.

Осмилення цього явища з наукової точки зору лише починається. Вітчизняна аграрна економічна наука має досліджувати процеси, що супроводжують капіталізацію сільського господарства, та їх ланки, переваги та загрози. Саме ідентифікація цього процесу в межах організаційно-економічних відносин у сфері АПК є актуальним питанням, що дискутується в наукових джерелах.

Проте стає зрозумілим, що йдеться про розвиток нових інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі. Російські дослідники аграрно-промислової інтеграції О. Родіонова, Н. Борхунов, І. Ушачов називають утворені таким чином структури російським аграрним феноменом, сучасними формами вертикально інтегрованих корпоративних структур, які «реанімують» сільськогосподарські підприємства [10; 11].

У вітчизняній науковій літературі не так багато публікацій, присвячених капіталізації сільського господарства. В опублікованих статтях дискутується питання про віднесення капіталізації до процесів аграрно-промислової інтеграції. Даючи відповідь на це запитання, М.Й. Хорунжий виокремлює інтеграцію за участю переробних підприємств, що інвестують виробництво сільськогосподарської сировини, і називає цей процес шляхом створення аграрно-промислових формувань. Вливання вільних капіталів потужними фінансово-банківськими, торговими, промисловими структурами професор називає способом диверсифікації власного бізнесу за рахунок сільського господарства [9]. В.Г. Андрійчук вводить поняття вертикальна інтеграція в агропродуктовому комплексі, конгломератна вертикальна інтеграція [12].

Висновок. Характеризуючи принципові особливості аграрно-промислової інтеграції як цілеспрямованого процесу зближення інтересів, зміцнення виробничо-господарських зв'язків і відносин прямих та опосередкованих учасників агропромислового відтворювального процесу, визнаємо, що сформовані внаслідок капіталізації господарські структури не є типовими аграрно-промисловими підприємствами. Проте це не применшує їх ролі в розвитку інтеграційного середовища в аграрній сфері економіки, адже ця форма інтегрованих об'єднань стала активним учасником перетворень вітчизняного сільського господарства. Враховуючи обрану мету, цілі та завдання, вважаємо необхідним досліджувати процес створення і функціонування нових аграрно-промислових формувань, породжених капіталізацією сільського господарства у межах дослідження форм аграрно-промислової інтеграції. Тим більше, що дефініції цього явища ще не мають відповідного змістового наповнення, відсутня інформація щодо кількості таких формувань, географії розміщення, частки виробленої ними продукції, ефективності господарювання, соціальних умов працюючих, особливо довгострокових інвестицій у сільське господарство. Результати такого дослідження сприятимуть глибшому розумінню міжрегіональних відмінностей, коригуванню відносин з аграрно-промисловими інтегрованими структурами, стимулюванню тих чи інших напрямів інтеграції, тобто підвищенню ефективності агропродовольчої сфери економіки.

Список літератури

1. Саблук П.Т., Малік М.Й., Валентинов В.Л. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології. — К.: ІАЕ, 2002. — 294 с.
2. Шпичак О.М. Теоретичні основи необхідності дотримання еквівалентності обміну в АПК та шляхи його досягнення // Вісник аграрної науки. — 2002. — № 2. — С. 5—12.
3. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України (результати, проблеми) // Економіка АПК. — 2006. — № 12. — С. 34—41.

4. Білоусько Я.К., Питулько В.О., Товстопят В.Л. Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва // Економіка АПК. — 2005. — № 5. — С. 31—32.
5. Валентинов В.Л. Регулювання міжгалузевих відносин як складова інституційного розвитку АПК // Економіка АПК. — 2004. — № 11. — С. 48—50.
6. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) — К.: Світ знань, 2002. — 528 с.
7. Андрійчук В.Г. Капіталізація вітчизняного сільського господарства: суть, напрями, механізми і перші оцінки здійснення // Економіка АПК. — 2005. — № 7. — С. 69—74.
8. Андрійчук В., Зубець М., Юрчишин В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти. — К.: Аграрна наука, 2005. — 140 с.
9. Хорунжий М.Й. Капіталізація сільського господарства та сучасна державна аграрна політика України // Економіка АПК. — 2006. — № 7. — С. 64—67.
10. Родионова О., Борхунов Н. Крупный агробизнес в АПК: современные формы и эффективность // АПК: экономика, управление. — 2006. — № 4. — С. 28—30.
11. Ушачев И. Агропродовольственный сектор: основные направления и проблемы // Экономист. — 2006. — № 5. — С. 86—93.
12. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення // Економіка АПК. — 2006. — № 1. — С. 40—54.

УДК 338.43.631.11

С.В. Климчук,

к. е. н., доцент,

Таврійський національний університет ім. В.І. Вернадського

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Економічні перетворення в аграрному комплексі України зумовили трансформацію економічних відносин і виникнення нових форм господарювання. Зміни у формах власності й господарювання поки що істотно не вплинули на стабілізацію й інтенсифікацію галузі, не привели до появи ефективного власника. Виступаючи ініціатором, сценаристом і режисером реформ, держава не завжди послідовно спрямовувала трансформаційні процеси в регіонах, що визначило тривале існування «нічийної» власності й соціалістичних форм господарювання в особі колективних підприємств. Власні структури на місцях, що мали здійснювати реформи, діяли звичними для них командно-адміністративними методами.

Складна структура стримує процеси реорганізації аграрного сектору. Так, В.Е. Алексеєнков, аналізуючи досвід створення і функціонування об'єднань та підприємств, вказує, що акціонування є процесом визначення земельної й майнової частки кожного працівника у грошовому виразі при передачі її у приватну власність з одночасною видачею акцій і сертифікатів, що передбачає виплату дивідендів [1]. К.Е. Крищенко зазначає, що процес виділення частки працівникам у колективному майні підприємств є процесом персоніфікації власності [2]. П.І. Гайдучкий, приділяючи увагу індивідуальній власності, виділяє особливу її форму, характерну для сільського господарства — акціонерно-пайову [3]. Основним методом реформування власності в аграрному секторі економіки стало паювання і приватизація державної власності з подальшим акціонуванням. Така реорганізація в аграрному секторі послабила конструктивність реформ. Затяглися строки проведення цих

заходів, безконтрольно використовувалися фонди й ресурси. Це призвело до фінансової нестабільності сільського господарства, руйнування виробничого потенціалу. Нині структура недержавних сільськогосподарських підприємств зазнала істотних змін.

Станом на 1 грудня 1999 року найпоширенішою формою аграрних підприємств були колективні сільськогосподарські підприємства (КСП) — 64 %. За оперативними даними Міністерства аграрної політики, на виконання Указу Президента України № 1529 від 3 грудня 1999 року, станом на 19 травня того ж року 10,7 тис. недержавних сільськогосподарських підприємств реформовано в 12,8 тис. формувань із приватною формою власності на землю і майно (серед них створено 0,9 тис. селянських (фермерських) господарств).

З 11464 сільськогосподарських підприємств, землі яких були передані в колективну власність, у 11224 землі розпайовані. Тобто у 97,9 % господарств були визначені потенційні власники земельних ділянок. Аграрні підприємства перетворювали в приватні підприємства, господарські товариства (з обмеженою відповідальністю й закриті акціонерні) і сільськогосподарські виробничі кооперативи. У деяких випадках (13,2 % досліджених господарств) відбувся поділ підприємства на два формування або виділення селянського (фермерського) господарства. У жодному з досліджених підприємств не було виділено земельної ділянки для ведення особистого підсобного господарства.

Площа сільськогосподарських угідь у досліджуваних господарствах коливається від 1700 до 7300 га. Середня площа землі по вибірці становить 3160 га.

Діяльність новостворених формувань заснована на орендних відносинах (крім кооперативів і аціонерних товариств). Так, якщо по вибірці розмір статутного капіталу підприємства дорівнює 26,8 тис. грн, то майно орендується на суму 4,7 млн грн у середньому на досліджуване підприємство. Таким чином, відношення власного майна до орендованого становить 1:175. Тільки в одному з підприємств земельна ділянка площею 8 га внесена у статутний фонд підприємства. Ця земля оцінена в 60 тис. грн.

Невеликий розмір власних активів новостворених сільськогосподарських підприємств не дає змоги їм залучати необхідні кредити, оскільки занадто незначною є застава. Однак розмір застави може бути збільшений за рахунок орендованого майна, що у разі неповернення кредиту може призвести до втрати орендодавцями свого майна. Ідеї про необхідність іпотеки орендованого майна вже кілька років обговорюються громадськістю.

Як правило, рішення щодо вибору організаційно-правової форми нового підприємства й кількості його засновників (керівника) приймалося за участю органів місцевої влади. У колективах реформованих підприємств провадилася роз'яснювальна робота щодо способу реорганізації, прав членів підприємств, особливостей договірних відносин і т.д. У деяких районах органи влади не давали дозволу створювати (реєструвати) будь-які форми крім приватних підприємств, товариств із обмеженою відповідальністю і фермерських господарств. Більше половини новостворених формувань стали правонаступниками аграрних підприємств. Ці господарські одиниці мали можливість списати суми заборгованості по оплаті податків і зборів (обов'язкових платежів) у бюджети всіх рівнів, Пенсійний фонд і Фонд соціального страхування відповідно до Закону України від 16 березня 2000 р. № 1565-111 «Про списання заборгованості по оплаті податків і зборів (обов'язкових платежів) платниками податків відповідно до реформування сільськогосподарських підприємств».

У становленні економічних відносин сільськогосподарських підприємств відносини власності на землю є визначальними. Тому земельна реформа — це головний чинник, що впливає на темпи й характер їхньої організаційно-правової реструктуризації. Сучасний етап реформування земельних відносин відзначається активізацією практичних перетворень в аграрному секторі й законодавчій роботі. Аналіз набутого досвіду і теоретичних підходів дозволяє окреслити коло невідкладних проблем і висунути пропозиції щодо їх вирішення.

Передача земельних ділянок у приватну власність окремим громадянам за умови збереження колективних форм господарювання роз'єднує суб'єкта власності та суб'єкта господарювання. Оцінка такого явища не може бути однозначною. З розвитком

орендних відносин, а надалі й ринку землі така «конфронтація» власників землі та суб'єктів господарювання може мати позитивні наслідки: на тлі конкуренції між орендарями землі (фермерами, колективними підприємствами і т.д.) з'являться передумови для підвищення ефективності використання земельних угідь, збільшення орендної плати за землю. Водночас відмежування підприємств — господарюючих суб'єктів від власності на землю позбавить їх можливості використати землю під заставу. Деякі автори пропонують використати як альтернативу заставу врожаю. Така пропозиція, безперечно, заслуговує на увагу, але не варто, очевидно, штучно обмежувати ринок застави землі, який може одержати розвиток із прийняттям закону про іпотеку.

Слід взяти до уваги, що земля, яка знаходиться у колективній власності й, по суті, є спільною частковою власністю власників земельних паїв, не повинна бути об'єктом застави. Розвиток права взагалі й земельного зокрема здійснюється в напрямі переходу від форм власності до інституту права власності як такого. Це, у свою чергу, припускає введення інституту права власності на землю юридичної особи. Саме в такому контексті земля підприємства може бути об'єктом застави. В майбутньому визначення земельних ділянок у натурі може зумовити появу такої проблеми як збереження в єдиному земельному масиві господарюючого суб'єкта орендованих ділянок. З розвитком орендних відносин активізується перехід земельних ділянок від одних орендарів до інших. Навряд чи можна очікувати введення ефективного механізму обміну земельними ділянками. У даному контексті потрібно відзначити вкрай слабкий захист прав орендарів землі в чинному законодавстві (в інших країнах орендареві як господарюючому суб'єктові надається ряд вагомих переваг).

Наведений перелік проблем трансформації земельних відносин не є вичерпним, але й він перекоонує у необхідності визначити концептуальні підходи до здійснення аграрних реформ. Мають бути розроблені механізми захисту господарюючих суб'єктів (орендарів) від динамічності землекористування й методичні підходи до обміну земельними ділянками, якщо є загроза порушення цілісності земельного масиву.

Оскільки значна частина земель у найближчі роки залишиться в колективній власності, необхідно підвищити гарантії захисту прав власників земельних часток (паїв). Господарська компанія є самостійною юридичною особою, тому у випадку її банкрутства стягнення по боргових зобов'язаннях не може бути звернене на землю, що перебуває в колективній власності іншої юридичної особи. При цьому за учасниками земельної компанії зберігається право виходу зі своєю земельною часткою. Така організаційна форма як перехідна має певну пере-

вагу й з погляду ефективного землевпорядкування, тому що дозволяє забезпечити поступове вилучення земельних ділянок, з урахуванням побажань їхніх власників щодо передачі в оренду тим або іншим господарюючим суб'єктам.

Має бути розроблена нова концепція, що враховує особливості приватизації природних або регіональних монополій, а також підприємств-галузей. Це зумовлено тим, що від нової концепції до реального продажу об'єктів або інших форм роздержавлення проходить тривалий час, оскільки необхідно попередньо створити принципово нову правову базу, сформувані нові інститути контролю й регулювання природних монополій.

Технологічна деградація галузі триває й тепер. У плані трансформаційного періоду рівень сільськогосподарського виробництва в Україні знизився майже вдвічі.

Систематично здійснюване практично безконтрольне вилучення доходів аграрної сфери не супроводжується відповідними відрахуваннями в бюджет, що знижує його наповнюваність і стабілізаційну роль для сільського господарства. Кошти від фінансових операцій не надходять у місцеві бюджети, а це означає, що на всіх рівнях по вертикалі державного

устрою спостерігається зниження доходів від сільського господарства. У поєднанні з постійним диспаритетом цін це визначає неадекватну окупність капіталу, порівняно з іншими галузями національної економіки. Невідкладним має стати прийняття конкретних рішень щодо виходу із ситуації, що склалася, а також заходів щодо зміцнення реального власника й визначення його вирішального впливу на формування аграрної політики в країні.

Список літератури

1. Алексеев В.Е. Организация ассоциации предпринимателей в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2001. — №12. — С. 18—22.
2. Крищенко К.Е. Роздержавлення власності в умовах України // Фінанси України. — 2003. — №3. — С. 11—21.
3. Гайдуцкий П.И. Организация акционерных и паевых обществ: Практ. пособие. — К.: УСХИ, 1992. — 211 с.
4. Амбросов В.А. Трансформационные процессы в аграрной сфере региона // Экономика АПК. — 2001. — № 2. — С. 66—70.
5. Саблук П.Т. Фінансові відносини в АПК. — К.: Освіта, 1999. — 275 с.
6. Пугачёв Н., Пугачева Е. Реформирование аграрных предприятий: достижения и проблемы // Экономика. — 2003. — №17. — С. 12—15.

УДК 664.1:334.761

О.М. Рибаченко,

аспірант,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ТРАНСФОРМАЦІЯ МАЙНОВИХ ВІДНОСИН У БУРЯКОЦУКРОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

Стихийний процес приватизації цукрових заводів Вінниччини у 1995-1997 рр. спричинив перехід підприємств у власність різних фінансово-промислових структур. Незадовільний фінансово-економічний і матеріально-технічний стан нових господарюючих суб'єктів, а також неефективна управлінська політика нових власників прискорили й наближують процес банкрутства й руйнацію переробних підприємств. Як наслідок, станом на 2006 рік цукрова галузь Вінницької області налічувала 27 підприємств із 39, які функціонували на початок 90-х років минулого століття. Бершадський, Гніванський, Гонорівський, Соснівецький, Чечельницький, Чорноминський, Шпиківський, Ялтушківський цукрозаводи, сумарна потужність яких становить близько 20 тис. тонн сировини на добу, ліквідовані без права відновлення шляхом демонтажу устаткування на металобрухт. Причому купувалися ці заводи за часів гіперінфляції в Україні, тому доходи колишніх власників у кілька разів перевищують затрачені кошти. Розукомплек-

товано ще чотири цукрові заводи (Ольчедаївський, Соболівський, Скоморошківський, Деревчинський), повна ліквідація яких планується найближчим часом. Робота шести переробних підприємств області законсервована через зміну власників або відсутність обігових коштів для початку нового сезону.

Нераціональна управлінська політика, постійна зміна керівного складу підприємств зумовила погіршення їх фінансово-економічного стану і банкрутство понад 20 з них, що у 1999—2003 рр. призвело до подальшого перерозподілу власності у цукровій галузі Вінниччини. Нині, незважаючи на наявність в області відомих у ділових колах власників, процеси, пов'язані з перепродажем, штучним банкрутством стали переважаючими для цієї сфери економіки регіону.

Крім вищезазначених підприємств, що знаходяться у стані консервації, під загрозою ліквідації такі економічно відсталі цукрозаводи як ТОВ «Агроцукор», ЗАТ «Прилукуктваринмаш-холдинг», ТОВ

«Удич-цукор». Протягом останніх кількох років тривалість сокодобування на цих заводах коливалася від 40 до 60 при оптимальному показнику 90–100 діб. Основною причиною відсталої продуктивності ряду підприємств є проблема обмеженості сировини, яка виникає через відсутність економічної ефективності й мотивації її вирощування.

У 2006 р. понад 60 % цукрових буряків вирощено за рахунок цукрових заводів, що інвестували у виробництво понад 100 млн грн [3]. Це підтверджує ефективність прямих капіталовкладень переробних підприємств у разі налагодження ними прямих зв'язків із сільськогосподарськими підприємствами, а також якщо існують взаємовідносини на основі вертикальної координації. Як зазначає Б.В. Курган: «Система договірних відносин є не тільки способом вертикальної координації виробництва, але і методом оперативного керування поточним виробничим процесом, спрямованим на постійне вдосконалення змісту контрактів з метою досягнення рівнопартнерських економічних відносин» [2].

Прикладом останніх є порівняно ефективна виробнича діяльність господарюючих суб'єктів цукрової промисловості, підконтрольних концернам «Укрпромінвест», «Континент», ТОВ «Астарт-Київ», ТОВ ТК «Регвін-Інвест» (табл.).

Концерну «Укрпромінвест» належать контрольні пакети акцій Погребищенського, Гайсинського та Крижопільського цукрових заводів. Останній з них має найбільшу потужність серед усіх переробних підприємств області (переробляє 6 тис. тонн сировини на добу). Проблему відсутності сировини було розв'язано через створення в зоні цукрового заводу власних агроформувань з виробництва цукрових буряків. Фінансування підприємств сировинної та переробної ланки дало змогу у 2006 році підвищити

урожайність цукрових буряків до 570 ц/га, завантажити потужність цукрових заводів на 90 %, посісти вагоме місце в області з виробництва цукру. За 2003–2005 рр. сума інвестицій у реконструкцію і модернізацію виробництва становила 58 млн грн [1]. Вагоме місце у цукровій галузі Вінниччини посідає концерн «Континент», до якого входять Степанівський, Юзефо-Миколаївський і Турбівський цукрові заводи, плідна співпраця яких із сільськогосподарськими підприємствами дозволила уникнути простоїв через неповну завантаженість виробничих потужностей і виробити 44,6 тис. тонн цукру, або 13 % загальнообласного показника.

Сільськогосподарські підприємства, позбавлені кредитування з боку переробних підприємств, мають значно гірші технічні показники якості цукрових буряків. Через порушення виробничих зв'язків між цукровими заводами та виробниками сировини відбуваються парадоксальні, здавалося б, речі: цукрові буряки, вирощені в області, вивозять за її межі. Натомість переробники не розвивають власні сировинні зони, а шукають цукросировину за межами регіону, в місцях, несприятливих для вирощування цієї технічної культури (в Одеській та Житомирській областях).

Занепокоєння щодо вивезення цукрових буряків за межі області мають під собою ґрунт, адже через складний фінансовий стан підприємств цукрова промисловість втратила своє бюджетонаповнююче значення (ще донедавна 60 % обласного бюджету формувалося за рахунок реалізації коренеплодів, цукру та продукції спиртової промисловості). З 1990 року надходження до держбюджету зменшилися у 4–5 разів, при тому, що у 2000–2002 рр. цукрозаводам було списано 29,8 млн грн заборгованості. Вінницька обласна державна адміністрація неодноразово

Таблиця

Показники роботи цукрових заводів Вінницької області

Показник	ДП «Новофастівське»	ВАТ «Крижопільський цукровий завод»	ЗАТ ТД «Соколівський цукор»	По області
Площа до збирання, га	3960	10809	6515	—
Валовий збір, тис. тонн	180,9	502,2	208,1	2933,5
Урожайність, ц/га	457	465	406	272
Дигестація, %	16,9	16,5	15,9	15,9
Перероблено буряків, тис. тонн	177,9	483,9	200,0	2825,3
Втрачено при зберіганні й транспортуванні, %	1,7	3,6	3,8	3,7
Забрудненість буряків, %	8,4	7,9	10,6	12,5
Вироблено цукру з 1 га посівів, ц	61,2	58,7	36,6	33,6
Вироблено цукру, т	24133,8	63171,0	23751,0	344507,8
Рейтинг у області	1	4	11	—

Джерело: дані обласної асоціації «Поділляцукор»

зово застерігала сільськогосподарських виробників, які займаються «спекуляцією» на ринку сировини, і надавала власні рекомендації: «всім суб'єктам господарської діяльності, які займаються вирощуванням цукрового буряку, обмежити вивіз і реалізацію його за межі Вінницької області» [3].

Проблема забезпечення сировиною, відсутність перспективи запуску ряду цукрових заводів Вінниччини спонукає до прийняття їх власниками рішень щодо реалізації обладнання підприємств на металобрухт. З огляду на те, що ряд цукрозаводів є стратегічними об'єктами для населених пунктів, у яких вони розташовані, вищезазначене призводить до загострення соціальної напруги в регіоні. Нині непоодинокі випадки пікетування трудовими колективами підприємств, щоб перешкодити власникам ліквідувати деякі заводи, і поки що результати не на користь працівників.

Свідченням незацікавленості більшості власників у розвитку цукропереробних підприємств є відсутність капіталовкладень у відновлення майже повністю зношеного обладнання й підвищення виробничого потенціалу заводів. Середній коефіцієнт старіння їх основних виробничих засобів перевищує 65 %, що негативно впливає на якість технологічного процесу та зумовлює втрати цукру-піску. Так, середньодобова потужність переробки цукросировини переважної більшості вінницьких підприємств становить близько 2 тис. тонн (крім Крижопільського заводу), водночас у країнах Європи цей показник досягає 12 тис. тонн на добу.

Поодинокі приклади здійснення технологічної модернізації переконують вітчизняних та іноземних інвесторів у доцільності вкладення капіталу в дану галузь. За останні два роки власники Томашпільського та Жданівського цукрозаводів частково переобладнали підприємства та підвищили потужність переробки на 25 %, що дало змогу збільшити виробництво цукру в 2006 році у середньому на 41 % порівняно з 2004 роком. Техніко-економічні показники виробництва поліпшуються. На Жданівському цукрозаводі приріст виходу цукру становив 1 %, витрати умовного палива зменшилися на 0,5 %, виробництво цукру в розрахунку на 1 га збільшилося майже на 7 ц.

За оцінками фахівців обласної асоціації «Поділляцукор», після затижного періоду збитковості, починаючи з 2003 року цукрова промисловість почала поступово відроджуватися, про що свідчить зменшення кількості нерентабельних переробних підприємств у досліджуваній області. У 2005 р. 13 цукрових заводів були збитковими, що на 35 % менше, ніж у 1999–2002 рр. У більшості випадків низькі показники ефективності цукрових заводів пов'язані зі зловживаннями керівників підприємств, які призводять до переведення продукції у «тіньовий обіг».

Як стверджують спеціалісти, близько 10 % цукру, виробленого підприємствами Вінницької області, знаходяться «в тіні». Протягом 2002–2006 рр. різниця між цукристістю і виходом цукру в деяких сучасно обладнаних підприємствах перевищувала 4 %, що призвело до недоотримання близько 20 % виробленого продукту. Спостерігаються факти завищення втрат цукру в процесі його варіння на Бабинському, Ситківцевському та Удицькому цукрових заводах у межах 4–5 %, що не є характерним для такого типу виробництва.

Незважаючи на фіктивну неефективність більшості цукрових заводів, ринок цукру й об'єкти цукровиробництва зацікавили російські бізнесові структури, а тому найближчим часом прогноуються активні фінансові вливання з боку інвесторів з Росії. Іноземна присутність в цукровій галузі представлена майже всіма цукровими заводами, крім Бродецького, Браїлівського та Іллінецького. В основному вона проявляється через володіння цілісно-майновими комплексами комерційних структур, що є власниками цукрових заводів. Більшість інвесторів є представниками російських, чеських, американських, кіпрських та німецьких компаній.

Можна передбачити, що в подальшому без дієвого контролю з боку влади за ходом перерозподілу власності на стратегічно важливі об'єкти цукрової промисловості регіону продовжаться фінансові маніпуляції вітчизняних та іноземних комерційних груп, що супроводжуватимуться продажем цукропідприємств їх власниками, поширенням механізмів їх доведення до штучного банкрутства і реалізації обладнання на металобрухт. Крім того, з моменту вступу України до СОТ виникне загроза неконкурентоспроможності більшості переробних підприємств на світовому ринку, що об'єктивно призведе до ліквідації ще третини існуючих заводів.

Висновки. Формування раціональної організаційно-виробничої структури підкомплексу, адекватної вимогам регульованого ринку цукру; господарсько-комерційна діяльність бурякосійних господарств і цукрових заводів на основі інтеграції; трансформація відносин власності, що ґрунтується на інвестиційно-орієнтованій приватизації переробних підприємств — важливі напрями економічного оздоровлення галузі [4]. Необхідною умовою збереження за регіоном першості з виробництва цукру є відновлення роботи Верховної Ради України над законопроектом про введення мораторію на демонтаж або розукомплектування цукрових заводів, що було започатковано ще у 2005 році. Переробні підприємства, що знаходяться у кризовому стані, мають бути тимчасово законсервовані з метою подальшої реструктуризації та модернізації. До компетенції органів обласної адміністрації разом з асоціацією цукровиків має входити наглядова діяльність

за суб'єктами цукрової промисловості за умов здійснення всіх можливих заходів зі збереження здорового інвестиційного клімату в регіоні.

Список літератури

1. Криницький Б.П. Нові підходи до відродження сільського господарства і зокрема цукрової галузі України // Цукор України. — 2006. — №1—2. — С. 11—13.
2. Курган Б.В. Міжгалузеві відносини у бурякоцукровому підкомплексі АПК // АгроІнКом. — 2004. — №1—2. — С. 71—73.
3. Руденко Н. Аби не пересолодить // Агроперспектива. — 2006. — №9. — С. 38.
4. Румик І.І. Диверсифікація виробництва в цукробурякових агропромислових формуваннях // Економіка АПК. — 2003. — №1. — С. 75—78.



ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ

УДК 631.115.1

В.К. Збарський,

д. е. н., професор,

Національний аграрний університет

М.П. Канінський,

к. е. н.,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ОСОБИСТІ СЕЛЯНСЬКІ ГОСПОДАРСТВА: МІСЦЕ І РОЛЬ У ПРОДОВОЛЬЧОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КРАЇНИ

У сучасних умовах особисті селянські господарства є необхідною формою реалізації особистого та суспільного інтересів у сільському господарстві. Вони є реальними конкурентами сільськогосподарських підприємств у використанні трудових і матеріальних ресурсів, виробництві продукції. Вперше поняття «селянське господарство» було започатковано ще у 1906 р. в царській Росії. При проведенні земельної реформи в ті часи селянин одержував право вільного виходу з общини і створення селянського господарства. Однак трактування поняття «селянське господарство» неоднозначне. О. Чаєнов вказував, що під одним і тим самим терміном «селянське господарство» в різних країнах розуміють різні за своєю природою господарські утворення. Якщо в Росії із загальної маси селянських господарств 90 % становлять чисто сімейні господарства, то в Західній Європі і Америці ця група досить незначна і термін «селянське господарство» застосовується до господарства напівкапіталістичного. Наслідком цього є те, що в економічній літературі під селянським господарством розуміють індивідуальне, особисте підсобне і фермерське. Таке трактування, на наш погляд, цілком виправдане, оскільки такі господарства суттєво відрізняються за обсягами виробництва і спо-

живання, рівнем товарності виробництва, трудовою зайнятістю. Саме тому «селянське господарство» доцільно розглядати як різноманітність організаційних формувань, які розвиваються на основі особистої й сімейної праці, приватній та інших формах власності.

Особисті селянські господарства — це особлива, заснована на приватній власності форма господарювання селян (як фізичних осіб), що здійснює виробництво, переробку, споживання сільськогосподарської продукції та реалізацію її надлишків.

Установлено, що у приватному секторі через реалізацію особистого інтересу основні фактори аграрного виробництва — земля, праця і капітал використовуються, як правило, краще, ніж у суспільному (табл. 1).

Незважаючи на глибоку економічну кризу 1990—2000 рр., особисті селянські господарства, на відміну від суспільних, забезпечили збільшення обсягів виробництва валової продукції сільського господарства. Порівняно з 1990 р. у 2000 р. по всіх категоріях господарств обсяги виробництва валової продукції зменшилися на 46,6 %, у тому числі в громадському секторі — майже у чотири рази. При цьому в особистих селянських господарствах виробництво зросло

Динаміка розвитку основних секторів аграрної економіки України*

Сектор економіки	Показник	Рік						
		1990	1995	2000	2002	2004	2006	
<i>Валова продукція с.-г. у порівнянних цінах 2005 р. — всього, млн грн</i>								
С.-г. підприємства — всього		101299	48626	26478	31325	32914	37008	
Особисті селянські господарства		44576	46169	51411	55459	59617	57886	
<i>Валова продукція рослинництва у порівнянних цінах 2005 р., млн грн</i>								
С.-г. підприємства — всього		49914	27268	17820	20645	22644	23200	
Особисті селянські господарства		16646	22103	25753	27468	32994	31709	
<i>Валова продукція тваринництва у порівнянних цінах 2005 р., млн грн</i>								
С.-г. підприємства — всього		51385	21358	8658	10680	10270	13808	
Особисті селянські господарства		27930	24066	25659	27991	26623	26178	
<i>Валова продукція с.-г. у порівнянних цінах 2005 р. на 100 га с.-г. угідь, тис. грн</i>								
С.-г. підприємства — всього		258,7	137,3	77,7	110,3	132,5	166,1	
Особисті селянські господарства		1670,1	826,1	504,4	507,0	431,4	371,0	
Сільсько-господарські підприємства всіх форм господарювання	На 100 га відповідних угідь, гол.	ВРХ	54,5	38,9	16,9	16,7	11,4	10,8
		Корови	16,0	13,1	6,2	5,6	4,0	3,6
		Свині	36,4	30,2	8,1	13,6	8,9	8,6
		Вівці	18,6	6,9	1,3	1,4	1,2	1,3
		Умовні голови	53,2	30,8	19,7	16,5	12,5	9,8
Особисті селянські господарства	На 100 га відповідних угідь, гол.	ВРХ	132,6	98,8	51,3	35,5	30,8	24,9
		Корови	81,9	78,5	36,4	24,9	21,8	16,6
		Свині	200,7	116,7	61,3	39,4	31,6	26,6
		Вівці	46,9	40,1	17,1	12,2	10,9	8,6
	Умовні голови	216,9	127,8	89,5	69,2	52,5	46,4	
С.-г. підприємства всіх форм		С.-г. угіддя, тис. га	38705,4	35184	29878,0	26938	23502	21199
Особисті селянські			2669,0	5588,6	8543,4	12798,0	13819	15602
Співвідношення особистих селянських господарств до с.-г. підприємств	По умовних головах		4,1 : 1	4,1 : 1	4,5 : 1	4,2 : 1	4,2 : 1	4,2 : 1
	По с.-г. угіддях		0,07 : 1	0,16 : 1	0,29 : 1	0,52 : 1	0,59 : 1	0,74 : 1
	По валовій продукції на 100 га с.-г. угідь		6,5 : 1	6,0 : 1	6,5 : 1	4,6 : 1	3,3 : 1	2,2 : 1

*Розраховано авторами на основі даних: Сільське господарство України за 2006 рік. — К.: Держкомстат України, 2007. — 367 с.; Валова продукція сільського господарства України (у порівнянних цінах 2005 р.) за 2006 рік: Остаточні дані. — К.: Держкомстат України, 2007. — 23 с.

на 15,3 %. Маючи у своєму розпорядженні 77,8 % земельної площі, господарства суспільного сектору в 2000 році виробили 34,0 % валової продукції, а селянські господарства на 22,2 % землі одержали 66 % валової продукції сільського господарства.

Аналіз динаміки обсягів виробництва окремих видів продукції рослинництва в господарствах суспільного та приватного секторів сільського господарства свідчить, що вирощування зернових культур і соняшнику залишається пріоритетом суспільних сільськогосподарських підприємств. У 2006 році вони виробили 75,0 % зернових і 78,1 % соняшнику. Разом з тим виробництво картоплі у всіх регіонах України майже повністю розміщується в селянських господарствах. Надходження овочевої продукції від селянських господарств у 2006 р. порівняно з 1990 р. збільшилося у 3,6 раза, тоді як від суспільних сільськогосподарських підприємств воно зменшилося більш як у 20 разів. Частка селянських господарств у 2006 році зросла порівняно з 1990 р. і досягла 87,9 % від загального валового збору овочів (табл. 2).

На особливу увагу заслуговує динаміка виробництва основних видів тваринницької продукції в різних категоріях господарств. У 2006 році особисті селянські господарства виробили 81,5 % молока, тоді як у 1990 р. їхня частка в загальному обсязі виробництва становила лише 24 %. За одинадцять років виробництво молока в сільськогосподарських підприємствах зменшилося на 85,6 %.

Аналіз статистичних даних, проведений нами за 1990—2006 рр., свідчить про абсолютне зменшення виробництва м'яса, яєць і вовни у всіх категоріях господарств. При цьому селянські господарства у виробництві м'яса та молока посідали домінуюче становище. Динаміка поголів'я худоби в особистих селянських господарствах країни характеризується регресивними тенденціями.

За досліджуваний період поголів'я великої рогатої худоби в цих господарствах (через різке збільшення площі земельних угідь з 2669 тис. га у 1990 р. до 15602 тис. га у 2006 р.) у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь зменшилося у 5,3,

Частка селянських господарств у всіх категоріях господарств України, 1990–2006 рр. (%)*

Показник	Рік					
	1990	1995	2000	2002	2004	2006
У валовій продукції — всього	30,6	48,7	66,0	63,9	64,4	61,0
у тому числі: рослинництва	25,0	44,8	59,1	57,1	59,3	57,7
тваринництва	35,2	53,0	74,8	72,4	72,2	65,5
У виробництві: зерна	2,8	8,1	18,4	24,0	24,2	25,0
цукрових буряків	0,0	2,6	12,2	26,2	23,1	15,1
соняшнику	2,4	4,4	12,5	16,6	21,1	21,9
картоплі	71,4	95,8	98,6	98,6	98,7	98,6
овочів	26,9	68,5	83,1	87,9	89,0	87,9
плодів і ягід	53,6	83,6	81,8	85,5	88,6	87,8
м'яса всіх видів (у забійній вазі)	28,9	51,7	73,7	72,9	67,9	57,3
молока	24,0	45,3	71,0	75,5	81,5	81,5
яєць	37,8	55,7	66,2	55,9	53,7	46,4
вовни	11,2	30,1	61,4	69,6	75,9	78,8
меду	78,7	88,4	93,2	95,7	96,4	97,2
У поголів'ї: ВРХ	14,4	22,0	46,5	54,0	61,0	62,8
у тому числі: корів	26,1	39,0	62,7	70,3	75,8	77,2
свиней	27,6	45,6	68,4	63,2	67,5	59,6
овець і кіз	14,9	40,9	78,0	81,8	84,6	82,5
коней	5,1	31,6	64,4	72,3	80,6	84,2
птиці	46,0	63,9	79,5	71,7	66,9	56,6

*Сільське господарство України за 2003 рік. — К.: Держкомстат України, 2004. — С.74, 86, 92; Сільське господарство України за 2006 рік. — К.: Держкомстат України, 2007. — С.73, 102, 110; Валова продукція сільського господарства України за 2006 рік (у порівнянних цінах 2005 р.): Остаточні дані. — К.: Держкомстат України, 2007. — С. 6.

овець і кіз — у 5,5, а поголів'я свиней — у 7,5 раза. Вищими темпами характеризувався процес зменшення поголів'я в суспільному секторі.

Так, на початок 2007 року порівняно з 1990 роком чисельність великої рогатої худоби та свиней у господарствах суспільного сектору зменшилася відповідно у 9,2 та 8,1 раза, а овець і кіз — більш як у 25 разів. Отже, занепад галузі тваринництва дійсно відбувся. На 1 січня 2007 року 3,7 тис. сільськогосподарських підприємств утримували менше 100 корів, із них 2,7 тис. — менше 50 голів. У третині господарств скотарство як галузь практично згорнулася.

Протягом 90-х років через збитковість сільськогосподарських підприємств усіх форм господарювання та дію несприятливих факторів соціального характеру значно активізувалася трудова діяльність

селян у приватному секторі сільських поселень. У 2001–2006 рр. більше половини сільського населення практично всіх регіонів країни було зайнято в селянських господарствах.

Проведений нами аналіз господарств Черкаської області свідчить про взаємозв'язок функціонування приватного та суспільного секторів сільського господарства. Залежність між грошовими доходами, одержаними від особистого господарства, та рівнем заробітної плати дозволяє стверджувати, що селяни змушені працювати в особистих селянських господарствах для забезпечення мінімальних потреб своєї сім'ї (рис.).

Основними джерелами доходів населення на початку 90-х років були заробітна плата, пенсії, різні види соціальних виплат. Але останнім часом оплата

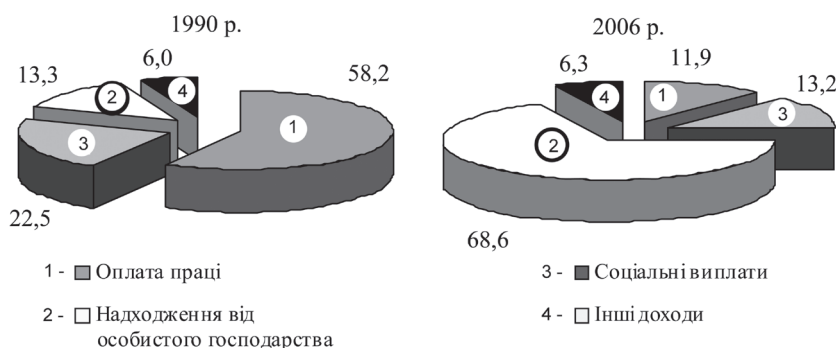


Рис. Структура сукупного доходу сільських домогосподарств

праці селян перемістилася на третє місце після доходів від особистих господарств і соціальних виплат. Надходження від ведення селянських господарств становлять 68,6 % сукупних доходів і набагато перевищують заробітки в сільськогосподарських підприємствах усіх форм господарювання.

З метою раціонального використання виробленої продукції в селянських господарствах, підвищення рівня товарності, поліпшення соціальних умов проживання сільського населення, доцільно у великих за кількістю дворів селах створювати кредитно-маркетингові кооперативи. Ці кооперативи мають об'єднувати селян з метою проведення кредитних операцій та надавати маркетингові послуги виробникам певного виду продукції (зерна, овочів, молока, м'яса тощо). За результатами досліджень найбільш підготовленими до таких об'єднань виявились виробники молока, оскільки більшість сільських подвір'їв Черкаської області утримує одну-дві корови.

Для зацікавлення власників особистих господарств у реалізації молочної продукції за відповідними цінами й узгодженими строками варто організувати кредитно-маркетингові кооперативи на базі 5–7 населених пунктів району, що надають маркетингові послуги виробникам, а кредитні – членам кооперативу, які можуть і не утримувати корів. Створення такого кооперативу було розглянуто на прикладі особистих селянських господарств Смілянського району, в якому у населення достатньо розвинута молочна галузь. Так, кількість корів в особистих селянських господарствах району на початок 2006 року налічувала близько 4,5 тис. голів, а обсяг виробництва молока – майже 289 тонн. Формування кредитно-маркетингового кооперативу молочарів варто починати з визначення основних видів його діяльності (табл. 3).

Сільськогосподарські товаровиробники й обслуговуючий кооператив мають бути економічно заінтересовані у співпраці, при цьому важливе значення має встановлений рівень ціни за послуги.

За результатами дослідження функціонування особистих селянських господарств в умовах трансформації економіки опрацьовано низку пропозицій,

впровадження яких, на нашу думку, дасть змогу вирішити проблеми матеріального, технічного та технологічного забезпечення. Сучасні тенденції розвитку сільського господарства доводять доцільність розвитку інтеграційних зв'язків особистих селянських господарств із сільськогосподарськими підприємствами шляхом створення підрозділів з обслуговування господарств населення. Адже переважна частина власників особистих господарств у процесі реформування одержали земельні паї та майнові частки сільськогосподарських підприємств. Тому необхідно узгодити економічні інтереси колективних та особистих господарств. При цьому особисті селянські господарства варто розглядати не як альтернативу великим і середнім підприємствам, що відволікає значну частину їх ресурсного потенціалу, а як взаємодоповнюючу ланку, яка сприяє збільшенню виробництва сільськогосподарської продукції щодо підвищення реальних доходів сільського населення. Підрозділ з обслуговування особистих господарств повинен надавати послуги по вирощуванню сільськогосподарських культур, забезпечення кормами, насамперед власного виробництва, а також реалізації виробленої в селянських господарствах продукції за їх бажанням.

Роль і місце селянських господарств в аграрній сфері економіки проявляється через властиві їм функції, а саме:

- сприяння у формуванні численних суб'єктів ринку, насамперед у створенні ефективного недержавного сектору економіки, орієнтованого на попит, конкуренцію, стимулювання ділової активності населення;

- сприяння процесам приватизації та роздержавлення економіки;

- вагомий внесок у розв'язання проблеми зайнятості, забезпечення добробуту сільського населення у процесі структурних зрушень економіки;

- подолання дефіцитності споживчого ринку, насичення його сільськогосподарською продукцією.

Усе це дає підстави зробити висновок, що функціонування селянських господарств у ринковій, особливо в перехідній економіці не є виокремленням.

Таблиця 3

Основні види діяльності кредитно-маркетингових кооперативів

Вид діяльності	
Кредитна	Маркетингова
Надання кредитів членам кооперативу	Першочергове забезпечення членів кооперативу виробничими ресурсами
Акумуляування заощаджень і внесків членів кооперативу	Підвищення дохідності господарств-членів кооперативу за рахунок ціноутворення на продукцію, яку передбачається реалізувати через кооператив
Розміщення тимчасово вільних грошових коштів на депозитах банку або у державні цінні папери	Укладання контрактів із господарствами суспільного сектору, фермерами щодо виробництва товарної частини продукції
Надання фінансових послуг пайовиками за взаєморозрахунками з третіми особами	Агрозоотехнічні, ветеринарні, технічні та інші види послуг, селекційна робота тощо
Надання консультаційних та інших послуг, інформаційного забезпечення, організація навчання кадрів, обмін досвідом	

Вони становлять невід'ємний структурний елемент сучасного сільського господарства України.

Комплекс заходів, спрямованих на підтримку селянських господарств, має передбачати:

державну підтримку щодо правового, фінансово-кредитного, матеріально-технічного й інформаційного забезпечення;

інтеграційну підтримку, яка включає інтеграційні зв'язки сільськогосподарських підприємств і селянських господарств;

самоорганізацію та кооперування селянських господарств.

Формування почуття господаря змінює психологію людини, спонукає її до високоефективної праці, безперервного творчого пошуку і прогресу. Мотиваційний механізм ведення селянського господарства включає в себе матеріальні та соціальні мотиви. Перші з них зумовлені бажанням брати участь у русі матеріальних цінностей, вільно, на власний розсуд, розпоряджатися ними. Соціальні мотиви пов'язані з потягом і любов'ю селянина до землі, можливістю одержати хоча б мінімальну незалежність, бажанням досягти успіху шляхом вмілого використання земельних ресурсів, здібностей і засобів праці.

Селянські господарства, як рівноправна ланка агропромислового комплексу, скеровують свою діяльність на забезпечення продовольчої безпеки країни, і, відповідно, виконують такі завдання:

виробництво, переробка і збут сільськогосподарської продукції;

раціональне використання земельних угідь, збереження й підвищення їх родючості;

розвиток підсобної діяльності з метою раціонального використання наявних природних і трудових ресурсів;

участь у соціальному розвитку села;

виховання дітей у традиціях працьовитості, дбайливого ставлення до природи, високої моралі;

забезпечення повної зайнятості та соціальної безпеки членів сімейної родини.

Селянські господарства функціонують за умов відсутності організаційно-правових основ, які б регламентували їх діяльність та захищали від дискримінації. Позбавлення селянських господарств правового статусу обмежує доступ на ринок, до міжрегіональних, інформаційних, фінансових ресурсів, виключає укладання договорів.

В умовах перехідної економіки селянські господарства вирішують важливі соціальні завдання на селі. По-перше, сприяють повнішому використанню трудових ресурсів сім'ї — значну частину робіт виконують пенсіонери й підлітки. По-друге, близько 4,9 тис. селян України завдяки веденню особистого господарства задовольняють значну частину своїх потреб у продуктах харчування. Селянські господарства є вагомим страхувальником від можливих

негараздів у суспільному виробництві, зокрема невиплат, або затримки заробітної плати, соціальної незахищеності тощо. По-третє, надходження від особистих господарств у середньому становлять 65 % сукупних доходів селян більшості областей країни, а в окремих високотоварних господарствах ще більше.

Селянські господарства виконують і соціально-політичні функції. У сільському господарстві України половина сільського населення зайнята працею в селянських господарствах. Селяни, що залишилися без роботи працюють у своєму господарстві, а дехто навіть наймається в інші особисті господарства. Це призвело до розширення особистих селянських господарств, підвищення їх товарності й деякою мірою загальмувало міграцію сільського населення. Аналіз соціальних функцій свідчить про необхідність розширення практики залучення безробітних до особистих селянських господарств. З цією метою доцільно розробити спеціальне положення про зарахування до трудового стажу праці в особистих господарствах, з гарантією соціального й пенсійного забезпечення як робітників суспільного виробництва.

У багатьох випадках структура виробництва в селянських господарствах нерациональна, відчувається дефіцит технологічної й економічної освіти власників. Нині тільки бажання вести особисте господарство недостатньо. Необхідно здійснювати прогнозування розвитку господарства, планувати поточну господарську діяльність.

Пропонується вибирати виробничий напрям селянського господарства з урахуванням ряду об'єктивних факторів, найбільш вагомими серед яких є: забезпеченість земельними угіддями та їх якісний склад; склад сім'ї та запас трудових ресурсів; місцезнаходження ринків збуту, їх особливості, наявність транспорту; можливість переробки продукції.

Перелічені та інші фактори обумовлюють особливості підходів при обґрунтуванні параметрів особистих селянських господарств. Вивчення їхньої діяльності показало, що ведення господарства поодиноці знижує обсяги виробництва й негативно позначається на їх розвитку. Дослідженнями доведено, що без об'єднання зусиль на кооперативній основі практично неможливо здійснювати ефективне господарювання. Пропонується створювати кредитно-маркетингові кооперативи селянських господарств, що дозволить поліпшити комплекс послуг і суттєво зменшити ризики.

Селянські господарства потребують дієвої державної підтримки, налагодження сервісного обслуговування населення, розширення випуску промисловістю малогабаритної техніки й інвентарю з метою зменшення затрат ручної праці, розширення площ землекористування селянських господарств, забезпечення консультаційно-інформаційного обслуговування селян.

Висновки. Дослідженням основних аспектів сутності селянських господарств, їх місця і ролі у формуванні продовольчої безпеки країни на етапі перехідної економіки виявлено, що складність теоретичного обґрунтування селянського господарства диктує єдино можливий і, на наш погляд, єдино правильний підхід до з'ясування теоретичних положень про селянське господарство. Він повинен враховувати:

а) світовий досвід і реальні можливості його застосування в умовах української дійсності;

б) історичний досвід, включаючи дорадянський, досвід розвитку приватних і малих форм господарювання в українському селі;

в) перші кроки становлення селянського господарства в країні;

г) регіональні особливості.

У сучасних умовах селянські господарства є необхідною формою створення підприємницького класу на селі, економічні інтереси якого ефективно реалізуються при взаємодії з економічними інтересами інших суб'єктів господарювання й держави. Вважаємо, що селянські господарства — це особлива, заснована на приватній власності форма господарювання селян (як фізичних осіб), що здійснює виробництво, переробку, споживання сільськогосподарської продукції та реалізацію її надлишків. Саме тому «селян-

ське господарство», на наш погляд, доцільно розглядати як різноманітність організаційних формувань, що розвиваються на основі особистої і сімейної праці, приватній та іншій формах власності.

Список літератури

1. Дубровский С.М. Крестьянское движение в революции 1905—1907 гг. — М.: Изд-во АН СССР, 1956. — 168 с.
2. Збарський В.К. Становлення та розвиток малих форм господарювання сільських поселень. Моногр. — К.: НАУ-ДАКККіМ, 2004. — 312 с.
3. Онищенко О. Господарства населення: підсумкові оцінки, прогнози // Економіка України. — 2003. — № 3. — С. 59—68.
4. Онищенко О. Особисті селянські господарства у пореформеному розвитку аграрного сектора // Економіка України. — 2003. — №6. — С. 57—69.
5. Узун В., Сарайкин В. Роль семейных ферм и сельскохозяйственных корпораций в России и США // Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее. Никонские чтения, 1998. — 161 с.
6. Туган-Барановский М.И. Как нам обустроить крестьянскую жизнь. — Пенза, 1997. — 311 с.
7. Чаянов А.В. Организация крестьянского хозяйства. — М.: Коопиздат, 1925. — 387 с.
8. Юрчишин В.В. Слово на захист годувальника // Сільські вісті. — 1989. — 6 вер.
9. Юрчишин В.В. Нетрадиційний погляд на сучасну аграрну політику. — К.: ІАЕ, 2003. — 28 с.



НАУКА І ВИРОБНИЦТВО

УДК 635:330.341.1

М.Ю. Коденська,

д. е. н., професор,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

Н.М. Перепелиця,

науковий співробітник,

Інститут овочівництва і багтанництва УААН,

(Київська дослідна станція)

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОДУКТУ АГРАРНОЇ НАУКИ

Однією з актуальних проблем агропромислового комплексу є інноваційний шлях розвитку виробництва. Широке впровадження інновацій за всіма напрямками діяльності сільськогосподарських підприємств забезпечує їм успішне функціонування та надає конкурентні переваги.

В.П. Ситник зазначає, що інноваційний розвиток зумовлюється багатьма чинниками: це високий інтелектуальний потенціал суспільства, рівень фінансу-

вання наукових досліджень і розробок, сформована система менеджменту в галузі трансферу (передачі) результатів науково-дослідних робіт агроформуванням, безумовно, формування повноцінного ринку науково-технічної продукції та відповідної його інфраструктури [1].

Ринок науково-технічної продукції є чітко організована, динамічна система правових, організаційних, фінансово-економічних механізмів, що регулю-

ють відносини між виробниками новацій та їхніми споживачами й водночас забезпечують збалансований попит і пропозиції інноваційної продукції на закладах конкурентоспроможності. Частка інновацій в ринковому середовищі є тим чинником, що визначає науково-технічний поступ.

Трансформація результатів наукових досліджень в інноваційну продукцію відбувається за такими етапами: проведення досліджень і здійснення наукових розробок; виробнича перевірка результатів наукової діяльності (апробація); капіталізація — правова експертиза та юридичне закріплення ексклюзивних прав авторів або власників результатів наукових досліджень на їх застосування, реалізацію, розповсюдження чи інші форми використання. На цій стадії інновація набуває статусу об'єкта права інтелектуальної власності й потребує вартісної оцінки.

Для забезпечення ефективного завершення науково-інноваційного процесу та гарантування відповідного збільшення рефінансування науки необхідно налагодити дієву систему комерціалізації інноваційних ресурсів, яка є заключною стадією формування інновації. Комерціалізація являє собою також отримання справедливої винагороди за використання закінчених наукових розробок їх продуцентами.

Оцінка вартості об'єктів інтелектуальної власності вважається найскладнішим і найсуперечливішим елементом економіки знань. Суб'єктивність процесу оцінювання, відсутність однозначно ефективних методичних підходів до його проведення веде до можливості виникнення відмінностей у величинах вартості, визначених за допомогою різних методик та різними оцінювачами тощо. Вирішення цих проблем, на думку провідних учених, вимагає «залучення до розрахунку вартості інтелектуальних об'єктів більш удосконаленого методичного інструментарію» [2].

Вартість інтелектуальної власності залежить від мети оцінки (ринкова вартість, вартість з метою бухгалтерського обліку тощо) та підходів, що застосовуються під час оцінки. Вартість інтелектуальної власності (нематеріальних активів), що визначена для одних цілей, не може бути використана для інших [3]. Наприклад, оцінка вартості інтелектуальної власності для її прийняття на баланс підприємства не може бути застосована при здійсненні комерційних операцій і т.д.

Об'єктами права інтелектуальної власності є також результати селекційної діяльності науково-дослідних установ системи УААН — сорти і гібриди сільськогосподарських культур. Майнові й немайнові права на них засвідчуються патентами та їх відповідною державною реєстрацією.

Вибір підходів до оцінки вартості новоствореного сорту (гібриду) має бути обґрунтований і зважений щодо конкретної мети здійснення такої оцінки,

з урахуванням особливих відмінностей оцінюваного об'єкта, переваг і недоліків тих чи інших підходів та притаманних їм методів оцінки.

Згідно з Міжнародними стандартами [4] для оцінки вартості об'єктів права інтелектуальної власності пропонуються три основних підходи — витратний, дохідний та ринковий, кожному з яких притаманні свої методи і методологія.

Ринковий (експертний) підхід передбачає використання ознак ринкової привабливості. Вартість сорту в цьому випадку визначається шляхом порівняного аналізу продаж подібних сортів або шляхом експертної оцінки. Однак ринковий підхід може застосовуватись лише за умов наявності інформації щодо продажу подібних за призначенням і корисністю об'єктів, достовірної інформації про ціни й умови угод з об'єктами-аналогами на відповідному сегменті ринку тощо.

В Україні ринок майнових прав на сорти знаходиться на етапі формування, тобто достатній обсяг інформації про укладення угод з приводу купівлі-продажу сортів рослин і передачі прав на їх використання відсутній, що фактично унеможливує застосування ринкового підходу до оцінки вартості сортів рослин.

Практичний інтерес має прибутковий (дохідний) підхід — визначення нинішньої вартості грошового потоку від реалізації майнових прав на сорт рослин, тобто прогнозування показників економічної ефективності (прибутку, рентабельності тощо), які можуть бути досягнуті при введенні сорту в комерційний обіг. Дохідний підхід передбачає, що ніхто не буде вкладати свій капітал у придбання будь-якого нематеріального об'єкта, якщо такий самий дохід можна отримати іншим способом [2]. Ю.М. Капіца, І.А. Мальчевський, Л.Ю. Федченко, Н.І. Аралова відзначають, що «оцінка вартості сорту за прибутком виходить з уявлення, що вартість оцінюваного об'єкта у грошовому виразі можна ототожнити з капіталом (інвестицією) визначених розмірів, що спроможний «генерувати» додатковий прибуток підприємства, за умови ефективного використання цього об'єкта» [3]. На нашу думку, в основі дохідного підходу є принцип очікування майбутніх вигод від використання власності, вартість якої визначається сумою всіх майбутніх вигод.

Майбутні вигоди від реалізації майнових прав на сорт рослин переводять у сьогоденну вартість сорту методами прямої капіталізації прибутку від його використання, дисконтування чистих грошових потоків або звільнення від роялті, які відображають послідовність одержання прибутків, їх зміну та відповідну норму віддачі. Метод прямої капіталізації прибутків полягає в тому, що загальна вартість капіталу й одержуваний від його використання прибуток пов'язані між собою позиковим відношенням,

яке передбачає повернення капіталу (амортизацію) та одержання прибутку від його використання. Завдяки капіталізації прибуток від використання оцінюваного об'єкта включається у його вартість.

Метод дисконтування чистих грошових потоків базується на аналізі надходжень за весь період володіння сортом і включає виконання таких розрахункових та аналітичних операцій: визначення майбутнього грошового потоку; аналіз доходів, отриманих протягом попередніх періодів; прогноз ризиків, що впливають на обсяг доходів від реалізації прав на сорт; аналіз та оцінку понесених витрат, прогноз витрат; аналіз раніше здійснених інвестицій і прогноз передбачуваних обсягів капітальних вкладень на інноваційні цілі; розрахунок грошового потоку для кожного прогнозного року; визначення відповідної ставки дисконту; виконання розрахунків з приведення надходжень на всіх етапах розрахункового періоду до нинішньої вартості.

До методів непрямої капіталізації належить метод звільнення від роялті, який «ґрунтується на припущенні, що сорт, який використовує підприємство, нібито йому не належить, а додатковий прибуток, призначений для сплати у вигляді роялті власникам цього сорту як винагороди, залишається на підприємстві» [5]. При розрахунках вартості об'єктів права інтелектуальної власності цим методом визначають: розміри щорічних надходжень додаткового прибутку (роялті) як певний відсоток від планованих обсягів реалізації ліцензованої продукції за гіпотетичною ліцензійною угодою (припускається, що така ліцензійна угода могла б існувати, якби об'єкт права інтелектуальної власності не належав підприємству); щорічні дисконтовані (капіталізовані) на дату оцінки грошові потоки додаткового прибутку (роялті).

На розмір ставок роялті впливатимуть такі обставини: економічна ефективність гіпотетичної ліцензії; наявність та обсяг правової охорони; обсяг прав, які передаються за гіпотетичною ліцензією; обсяг документації на ноу-хау, що передаються за гіпотетичною ліцензією; інжиніринг; кон'юнктура ринку; конкурентні пропозиції.

Масштаби використання цього методу прямо залежатимуть від наявності інформації про ліцензійні угоди з подібними активами, або, як мінімум, про ставки роялті у досліджуваній галузі.

Витратний підхід застосовують до ОПВ, які створюються правовласниками, і тих, для яких не існує активного ринку (науково-дослідні та дослідницько-конструкторські розробки, програмні продукти спеціального призначення тощо) [6].

Витратний підхід — розрахунок вартості сорту, що базується на аналізі фактично здійснених витрат на створення сорту і доведення його до етапу, на якому він придатний до державної реєстрації та використання відповідно запланованої мети. Основними

перевагами витратного підходу є можливість проведення достатньо точної оцінки витрат, пов'язаних зі створенням об'єктів інтелектуальної власності; можливість поелементної оцінки складових цілісного об'єкта; нормативно-методична урегульованість. При цьому підході використовують метод первісних витрат. Вартість об'єктів права інтелектуальної власності, що визначається цим методом, називається історичною, оскільки базується на фактично здійснених витратах на їх створення. Інформація міститься в бухгалтерській звітності підприємства. У разі необхідності раніше понесені витрати можуть бути скориговані з урахуванням часу створення оцінюваного об'єкта та реальних умов господарської діяльності підприємства (метод приведених витрат). На практиці цей метод використовують за умов, що витрати на створення об'єктів права інтелектуальної вартості здійснювалися нещодавно й, відповідно, немає необхідності коригувати їх з урахуванням фактора часу.

Метод вартості заміщення передбачає вибір об'єкта, еквівалентного до оцінюваного за своїми функціональними можливостями та варіантом використання. Вважається, що максимальна вартість об'єктів інтелектуальної вартості визначається мінімальною ціною, яку варто заплатити під час купівлі об'єкта з аналогічною споживчою вартістю [2].

Проте складність і довготривалість процесу селекції сорту надзвичайно ускладнює застосування вищевказаних методів витратного підходу до оцінки його вартості. Ефективне використання витратного підходу можливе лише за наявності точних даних бухгалтерського обліку про обсяги витрат на здійснення селекційної діяльності. Тому підтримуємо думку М.О. Гончара та М.В. Мельниченка про те, що найбільш прийнятним для розрахунку вартості сортів рослин витратним підходом є метод відновної вартості [7], який ще називають методом вартості відтворення. Суть даного методу полягає в розрахунку вартості «як суми витрат, необхідних для створення нової, точної копії об'єкта, що оцінюється, на основі сучасних цін на сировину, матеріали, комплектуючі вироби та інше» [8]. Застосування методу відновної вартості потребує наявності документів щодо дотримання при створенні оцінюваного сорту технології селекції з описом витрат, що здійснюються на кожному етапі у вигляді технологічної карти чи її аналогу.

Для прикладу нами було розраховано вартість новостворених сортів і гібридів овоче-баштанних культур для відкритого та захищеного ґрунту селекції Київської дослідної станції Інституту овочівництва і баштанництва УААН із застосуванням вищепри описаного методу.

На Київській дослідній станції за 66 років її діяльності селекціонерами було створено 58 сортів і

гібридів овоче-баштанних культур. У тому числі, в період з 1991 по 2005 рік було зареєстровано 11 сортів помідорів для відкритого ґрунту, 6 гібридів помідорів для захищеного ґрунту, 6 сортів капусти білоголової, 1 гібрид перцю солодкого, 1 сорт моркви столової, 1 сорт дині для захищеного ґрунту.

Розрахунок вартості новостворених сортів і гібридів овоче-баштанних культур селекції Київської дослідної станції ІОБ УААН проводився за фактичними даними, що підтверджуються технологічними картами, даними бухгалтерського обліку, кошторисами витрат на науково-дослідні роботи тощо (табл. 1) із застосуванням запропонованої нами формули:

$$V_s = \sum_{t=1}^n V_t/m + V_m$$

де V_s — вартість сорту — сума витрат, необхідних для створення точної копії сорту, що оцінюється на основі сучасних цін на сировину, матеріали та ін.; V_t — витрати на створення, доведення до стану готовності для господарського використання або реалізації сорту, що фінансуються з різних джерел у t -му році; V_m — витрати на сортовипробування, правову охорону новоствореного сорту в розрахунковому періоді (оформлення заявок на патент, листування щодо заявки, сплата зборів за дії, пов'язані із здійсненням та захистом права на сорт тощо); t — рік розрахункового періоду (t варіює від 1 до n); n — кількість років, що включаються у розрахунковий період; m — кількість створених сортів певної культури в розрахунковому періоді.

Отже, вартість створення та введення в господарський обіг нового сорту помідорів для відкритого ґрунту становить 285 тис. грн, а гібриду помідорів для захищеного ґрунту — 224,4 тис.; часнику — 152,4 тис.; редису — 190,3 тис.; гібриду огірка для захищеного ґрунту — 287,4 тис.; дині, кавуна — 174,5 тис. грн.

Найдорожчим селекційним процесом є створення сортів дворічних овочевих культур — капусти, буряку, моркви, цибулі тощо, через тривалість процесу селекції, що вдвічі більший, ніж для однорічних культур. Так, собівартість створення сорту капусти білоголової становить 497,6 тис. грн, що майже вдвічі більше, ніж помідорів.

Метод відновної вартості дає змогу не тільки визначити реальну собівартість закінчених наукових розробок — сортів і гібридів овоче-баштанних культур, а й прогнозувати витрати на подальше ведення селекції.

Відсутність достатнього обсягу інформації та досвіду з питань купівлі-продажу сортів і гібридів овоче-баштанних культур, відсутність розвинутого наукоємного ринку унеможливорює реалізацію майнових прав продуцентом наукової продукції. Тому передача прав на використання сортів за ліцензійними угодами є основним стабільним джерелом ресурсного забезпечення інноваційної діяльності наукових установ. При передачі або наданні прав на застосування інновацій за ліцензією на договірних засадах визначається розмір винагороди — роялті для врахування законних інтересів наукової установи.

Застосування показників роялті дає можливість розрахувати потенційну окупність сорту. Для цього, на наш погляд, доцільно скористатися методом річного рейтингу інноваційного продукту, як числового показника оцінки вигод, що очікується одержати від використання новоствореного сорту. В межах цього методу визначається первісна та справедлива вартість об'єктів права інтелектуальної власності. Результати практичних розрахунків наведені в таблиці 2.

Наведені розрахунки свідчать, що первісна вартість новоствореного сорту, розрахована методом річного рейтингу, становить: для культури помідорів — 260,0 тис. грн, капусти — 2062,5 тис., реди-

Таблиця 1

Розрахунок вартості новостворених сортів і гібридів овочевих культур

Культура	Період створення, років (t)	Кількість фактично створених сортів, гібридів, (m)	Витрати на створення в поточному році, тис. грн (V_t)	Витрати на правову охорону в 2005 році, грн (V_m)	Вартість сорту (гібриду), тис. грн (V_s)
<i>Відкритий ґрунт</i>					
Помідори, сорт, гібрид	15	11	207,9	1462	285
Капуста, сорт	15	6	198,5	1462	497,6
Редис, сорт, гібрид	5	1	31,5	1462	190,3
Часник, сорт	5	1	30,2	1462	152,4
<i>Захищений ґрунт</i>					
Помідори, гібрид F1	15	8	118,9	1462	224,4
Огірки, гібрид F1	5	1	47,7	1462	287,4
Дині, гібрид F1	5	1	34,6	1462	174,5

**Оцінка вартості новостворених сортів овоче-баштанних культур
методом річного рейтингу інноваційного продукту**

Культура	Урожайність, кг/га (<i>O</i>)	Біржова ціна насіння 1 репродукції, грн /кг (<i>C</i>)	Рейтинг сорту (<i>R</i>), тис. грн	Термін охоронного документа, років (<i>T</i>)	Первісна вартість сорту, тис. грн. (<i>Pv</i>)	Справедлива вартість сорту, тис. грн (<i>Cv</i>)
Помідори	80,0	130,00	10,4	25	260,0	52,0
Капуста	500	165,00	82,5	25	2062,5	412,5
Редис	500	28,00	14,0	25	350,0	70,0
Часник	3500	8,00	28,0	25	700,0	140,0

Таблиця 3

**Потенційна окупність витрат на створення та введення в господарський обіг нових сортів
овоче-баштанних культур**

Культура	Вартість сорту (тис. грн), розрахована за методом			Вартість роялті, що залишається на відшкодування витрат наукової установи, тис. грн. (гр.4 50 %)	Потенційна окупність сорту, років (гр.2 / гр.5)
	відновної вартості	річного рейтингу			
		Первісна вартість	Справедлива вартість (за 1 рік використання)		
1	2	3	4	5	6
Помідори	285,0	260,0	52,0	26,0	11,0
Капуста	497,6	2062,5	412,5	206,3	2,4
Редиска	190,3	350,0	70,0	35,0	5,4
Часник	152,4	700,0	140,0	70,0	2,2

су – 350,0 тис., часнику – 700,0 тис. грн. При цьому потенційний дохід наукової установи (роялті), що передає за виключною ліцензією право користування сортом на площі 50 га ліцензіату, становить: для помідорів – 52,0 тис. грн щорічно, капусти – 412,5 тис., редису – 70,0 тис., часнику – 140,0 тис. грн.

Зважаючи на те, що первісна вартість відображає потенційну окупність сорту вартістю продукції від використання її в параметрах рейтингу за весь термін дії охоронного документа, для розрахунку потенційної окупності й подальшого порівняння показників вартості новоствореного сорту овочевих культур дані попередніх розрахунків зведено в таблицю 3.

Дані таблиці 3 свідчать, що показники вартості новостворених сортів, розраховані різними методами, мають суттєві розбіжності. Відновна вартість створення сорту капусти становить 497,6 тис. грн, а її первісна вартість за методом річного рейтингу – 2062,5 тис. грн, тобто перевищує попередню оцінку більш як у чотири рази. Для сорту помідорів ці розрахункові дані майже збігаються – 285,0 і 260,0 тис. грн відповідно. Для редису різниця становить 160 тис. грн, а для часнику – 548 тис. грн. Найкоротший потенційний термін окупності витрат на створення сорту за рахунок відрахувань роялті мають такі культури як часник і капуста – до 3 років, найдовший – помідори (11 років), а строк окупності сорту редиски – майже 6 років.

Висновки. Стандартами бухгалтерського обліку рекомендується обліковувати нематеріальні активи (сорт) за первісною вартістю. Проте цей показник,

розрахований методом річного рейтингу, не відображає реальної вартості наукової розробки. Щодо сорту помідорів він нижчий за вартість відтворення на 9 %, а у часнику – вищий на 459 %. Тому, на нашу думку, показник первісної вартості, визначений методом річного рейтингу, не може бути застосований для обліку нематеріальних активів. Рекомендуємо розраховувати облікову вартість сортів і гібридів овоче-баштанних культур, як нематеріальних активів науково-дослідних установ, методом відновної вартості витратного підходу.

Крім того, на наш погляд, вартість закінчених наукових розробок, визначена за методом відновної вартості, дає змогу:

- аналізувати економічну ефективність інновацій;
- за результатами аналізу визначати пріоритетні напрями досліджень;
- прогнозувати витрати на створення нових сортів і гібридів сільськогосподарських культур;
- визначати обсяги необхідних інвестиційних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності наукових установ.

Список літератури

1. Ситник В.П. Про завдання наукових установ Академії щодо активізації трансферу інновацій в агропромислове виробництво // Економіка АПК. — 2006. — №11. — С. 4—8.
2. Бутнік-Сіверський О.Б., Гавриленко О.П., Довгий С.О. та ін. Оцінка інтелектуальної власності. Бухгалтерський облік та оподаткування. — К.: Вид. Дім «Ін Юре», 1999. — 352 с.
3. Рекомендації з оцінки вартості інтелектуальної власності / Капіца Ю.М., Мальчевський І.А., Федченко Л.Ю., Аралова Н.І. — К., 2001. — 40 с.

4. Лынный Н. Международные стандарты оценки и сертификации стоимости объектов ИС // Интеллектуальная собственность. — 1996. — №9—10. — С. 2—6.
5. Методичні підходи до оцінки вартості і використання об'єктів права інтелектуальної вартості в наукових установах УААН. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 31 с.
6. Методичні рекомендації щодо трансформації наукової продукції в об'єкти права інтелектуальної власності та їх

капіталізація / Ситник В.П., Бойко М.Ф., Гойчук А.Ф. та ін. — К.: ННЦ «ІАЕ», 2006. — 69 с.

7. Гончар М.О., Мельниченко М.В. Оцінка вартості сортів рослин як об'єктів інтелектуальної власності // Вісник аграрної науки. — 2005. — №3. — С. 62—66.
8. Методика оцінки вартості сорту як об'єкта інтелектуальної власності, розміру сплати роялті та винагороди авторам сорту (концептуальні положення). — К.: ІАЕ УААН, 2002. — 15 с.

УДК 631.15.33 + 632

П.П. Мельник,

к. е. н.,

Інститут захисту рослин УААН

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙ В ЗАХИСТІ РОСЛИН

Аналіз впровадження сучасних досягнень науково-технічного прогресу в захисті рослин свідчить, що інноваційна діяльність зумовлюється не лише економічним станом сільськогосподарського виробника, а й специфікою наукових розробок. З огляду на це необхідно сприяти розвитку таких ринкових відносин, які є взаємовигідними для суб'єктів ринку. Отже, інновації в захисті рослин, які застосовуються в аграрному виробництві, мають забезпечувати інтереси як їх виробника, так і споживача, тим самим збільшувати обсяги високоякісної та конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції, а відповідно і дохід суб'єкта господарювання. Проте, нині механізм взаємодії цих суб'єктів дещо деформований. Основними причинами такого явища є недостатність грошових коштів, відсутність кваліфікованих спеціалістів із захисту рослин, високі ціни на матеріально-технічні ресурси, недостатня поінформованість і реклама своєї продукції розробниками інновацій. Спостерігається й свідоме ігнорування економічними суб'єктами впровадження інновацій у виробництво.

У сучасних умовах сільськогосподарського виробництва підвищуються вимоги до оцінки економічної ефективності інновацій, яка обґрунтовує подальше застосування інноваційних розробок. Споживач, одержуючи їх, попередньо визначає, наскільки вигідною і конкурентоспроможною буде одержана продукція, що сприятиме збільшенню прибутку, мінімізації витрат на виробництво інноваційної продукції тощо.

Практикою доведено, що галузі рослинництва не можуть розвиватися без захисту рослин, а інновації здійснюються за умов комплексної взаємодії розробників наукової продукції з її споживачами. Це єдиний процес, який потребує часу — від зародження ідеї, її розробки й до освоєння виробником. При

цьому новація, як новий вид продукту (технологія, процес, метод, послуги та ін.), набуває нової якості і стає інновацією, що означає введення нового, відновлення [1]. Відповідно здійснюється інноваційний процес створення, поширення та впровадження в аграрне виробництво інновацій в захисті рослин, метою якого є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Захист рослин від шкідливих організмів є технологічним процесом виробництва у галузі рослинництва, одними з вирішальних факторів підвищення її ефективності. З огляду на це проблема попередньої економічної оцінки ефективності інновацій у захисті рослин набуває особливої актуальності.

Метою статті є висвітлення методичних підходів до оцінки ефективності інновацій в захисті рослин для їх подальшого використання у виробничій діяльності сільськогосподарських підприємств.

Для створення інновацій потрібна сформована сукупність інтелектуальних (технологічна документація, винаходи, патенти, ліцензії, корисні моделі, промислові зразки), фінансових (власні, бюджетні, інвестиційні кошти, гранти); матеріально-технічних (матеріали і лабораторне обладнання, транспортні засоби та пально-мастильні матеріали) ресурсів, а також інфраструктура наукової установи — відділи, лабораторії, сектори та їх зв'язки з виробниками засобів захисту рослин [2].

Щодо оцінки ефективності інновацій, то в науковій літературі описано певні методичні підходи і методики, які доцільно використовувати при оцінюванні інновацій в захисті рослин. Так, кількісним показником, що характеризує ефективність інновацій захисту рослин у виробництві, є коефіцієнт фактичної результативності роботи, рекомендованої ЮНІДО (Організацією Об'єднаних Націй з промислового розвитку), але з уточненням для наукової ді-

ральності в сільськогосподарському виробництві. Він визначається за формулою

$$r = \frac{R_c}{\sum_{i=1}^n Q_i - \sum_{i=1}^n (H_1 - H_2)} \quad (1)$$

де R_c – сумарні витрати на закінчені роботи з інновацій, що прийняті до освоєння в аграрному виробництві; Q_i – фактичні витрати на НДДКР за i -й рік; n – кількість років аналізованого періоду; H_1 – незавершені витрати інновації у виробництві на початок періоду, що аналізується, у вартісному виразі; H_2 – незавершені витрати інновації у виробництві на кінець періоду, що аналізується, у вартісному виразі.

Як показник, що відображає змінну результативність стадії НДДКР і чинника ефективності, пропонується використовувати відношення кількості розроблених винаходів (технічних рішень, ідей) до загальної кількості розроблених інновацій (технічних рішень, ідей) [3].

Показник результативності інновацій захисту рослин визначають відношенням впроваджених нововведень в аграрне виробництво до загальної кількості розроблених за формулою

$$P_i = \frac{P_B}{P_3} \quad (2)$$

де P_i – коефіцієнт результативності; P_B – кількість нововведень, що впроваджуються; P_3 – загальна кількість розроблених новацій.

Для оцінки економічної ефективності інновацій (інноваційних проектів) у захисті рослин доцільно використовувати співвідношення показників одержаних результатів і витрат. Показники економічної ефективності дозволяють приймати рішення про доцільність використання інновацій у виробництві та їх відбору.

Оцінка загальної економічної ефективності інновацій знайшла відображення у працях В.О. Василенка, В.Г. Шматько, П.П. Герасимова та ін. [1]. Під час оцінювання ефективності інноваційних проектів передбачається розрахунок таких важливих показників, як інтегральний; індекс рентабельності; норма рентабельності; період окупності.

Інтегральний ефект захисту рослин $E_{изр}$ є величиною різниці між отриманим результатом від застосування інновації захисту рослин (збереження урожаю) та інноваційними витратами за розрахунковий період. Розрахунок пропонується проводити за середньорічними даними, а при необхідності й за першим роком використання інновацій [1;4]:

$$E_{изр} = \sum_{t=0}^{T_p} (O_t - B_t) \cdot at \quad (3)$$

де $E_{изр}$ – інтегральний ефект захисту рослин; T_p – розрахунковий рік; O_t – одержані результати за t -й рік; B_t – інноваційні витрати захисту рослин у t -й

рік; at – коефіцієнт дисконтування (величина дисконтного множника).

Останній показник визначається і теоретично обґрунтовується дослідженнями по кожному з методів захисту рослин, застосованих на сільськогосподарських культурах і плодівих насадженнях, та відображає відсоток збереженого врожаю.

Індекс рентабельності – це співвідношення вартості збереженого врожаю B_y до інноваційних витрат I_B за певний період.

Інновації захисту рослин мають свою специфіку в господарській діяльності, пов'язану з сезонністю виробництва сільськогосподарських культур і дією на шкідливі організми, збереженням та одержанням додаткового врожаю в кількісному та якісному виразі.

В іноземній літературі оцінку інноваційних проектів розраховують відношенням приведених доходів до інвестиційних витрат (benefit/cost ratio). Цей показник називається індексом дохідності (profitability index) [3].

Індекс рентабельності у захисті рослин (I_p) визначається за формулою

$$I_p = \frac{\sum_{t=0}^{T_p} B_y}{\sum_{t=0}^{T_p} I_B} \quad (4)$$

де $\frac{B_y}{I_B} = \frac{B'_y \cdot S}{I'_B \cdot S}$; I_p – індекс рентабельності;

B_y, B'_y – вартість збереженого врожаю, грн/га; I'_B, I_B – інноваційні витрати, грн/га, S – площа впровадження, га. Отже, чисельник відображає вартість збереженого врожаю при застосуванні інноваційної продукції, знаменник – інноваційні витрати.

Індекс рентабельності тісно пов'язаний з інтегральним ефектом [1; 2]. Якщо інтегральний ефект $E_{изр}$ додатний, то індекс рентабельності $I_p > 1$ і він вважається економічно вигідним, і навпаки $I_p < 1$ – не ефективним.

Для захисту сільськогосподарських культур і плодівих насаджень від шкідливих організмів перевагу надають інноваційній продукції з вищим індексом рентабельності і з меншими витратами на його застосування. Саме цим і повинні керуватися розробники наукової продукції.

Враховуючи умови ресурсодефіцитної економіки держава зобов'язує наукові установи окуповувати витрати бюджетних коштів на розробку інноваційної продукції шляхом інноваційної діяльності на наукоємному ринку аграрної сфери виробництва. Попередні розрахунки окупності доцільні, якщо суб'єкт господарювання не впевнений в отриманні позитивного результату від інноваційного проекту, враховуючи фінансово-економічну нестабільність сільсько-

господарського виробництва. У таких умовах термін повернення вкладень може бути тривалішим. Слід зазначити, що окупність або період окупності інноваційного проекту захисту рослин високий і залежить від обсягів (площ) впровадження інновацій безпосередньо суб'єктами господарювання. Чим більший обсяг впровадження інновацій, тим менший період окупності. Це дає можливість суб'єкту господарювання ефективніше взаємодіяти з ринком, державою, партнерами і кредиторами.

Окупність інноваційної продукції з одиниці площі (посіву, насаджень) розраховується за формулою [5]:

$$O_{зр} = \frac{ЧД}{I_B}, \quad (5)$$

де $O_{зр}$ – окупність по захисту рослин; $ЧД$ – умовно чистий прибуток, грн/га; I_B – загальні інноваційні витрати на впровадження НТР із захисту рослин, грн/га; S – площа впровадження інноваційної продукції, га.

Окупність у захисті рослин з урахуванням площ впровадження інноваційної продукції визначається за формулою:

$$O_{зр} = \frac{ЧД \cdot S}{I_B \cdot S}. \quad (6)$$

Період окупності інноваційної продукції в захисті рослин розраховується за формулою:

$$O'_{зр} = \frac{З_I}{ЧД \cdot S_{зр} + A_{зр} + K_P}, \quad (7)$$

де $O'_{зр}$ – період окупності; $З_I$ – загальні інноваційні витрати на розробку НТР за час t , грн; $ЧД S_{зр}$ – умовно чистий прибуток за час t , грн; $A_{зр}$ – амортизація за час t , грн; K_P – відсотки кредиту за час t , грн (за умови банківського кредитування).

Норма прибутковості (дохідності) в захисті рослин – це розрахунковий відсоток, за яким отриманий дохід від впровадження інноваційної продукції перевищує її витрати. З подорожчанням не тільки засобів захисту рослин, але й і пально-мастильних матеріалів для використання цих засобів це питання потребує детального вивчення. За даними іноземної

літератури оптимальний відсоток норми прибутковості становить не менше 15–20 % [3].

Коефіцієнт ефективності інноваційних проектів захисту рослин () визначають відношенням вартості збереженого врожаю до витрат на його реалізацію.

$$K_{зр} = \frac{B_y}{I_B} \text{ (прямий показник);} \quad (8)$$

$$K_{зр} = \frac{I_B}{B_y} \text{ (зворотний показник),} \quad (9)$$

де $K_{зр}$ – коефіцієнт ефективності інноваційного проекту; B_y – вартість збереженого врожаю, грн; I_B – інноваційні витрати, грн.

Таким чином, показники оцінки ефективності інновацій захисту рослин відображають фінансові результати аграрного виробництва.

Висновок. Для успішного ведення інноваційної діяльності в захисті рослин необхідно проводити попередні економічні розрахунки, що в подальшому впливає й на обсяги використання інновацій в сільськогосподарському виробництві. Одним із таких розрахунків є порівняння вартості збереженого врожаю від впровадження інноваційного проекту з інноваційними витратами, що визначає економічний результат. Запропоновані методичні підходи до оцінювання інновацій в захисті рослин дають змогу суб'єкту господарювання визначати й застосовувати у виробництві інноваційні проекти з вищою їх окупністю.

Список літератури

1. Василенко В.О., Шматько В.Г. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. Вид. 3-є, вип. і доп. / За ред. В.О. Василенка. – К.: Центр навч. літ-ри, 2005. – 440 с.
2. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка // Фінанси України. – 2006. – №5. – С. 142–148.
3. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент. Навч. посібник. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 400 с.
4. Инновационный менеджмент. Учеб. / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 327 с.
5. Мельник П.П. Визначення економічної ефективності хімічних заходів захисту рослин // Вісник аграрної науки. – 2003. – №11. – С. 61–63.

ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ КООПЕРАТИВІВ ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ

У ринкових умовах основна мета кожного суб'єкта господарювання, зокрема сільськогосподарського, полягає в одержанні прибутку для забезпечення розширеного відтворення та задоволення власних потреб. Але якщо аграрна сфера нині потребує порівняно більше ресурсів, особливо матеріальних і енергетичних при високій ризикованості ведення виробництва, то вкладення капіталу в переробку продукції й агросервісне обслуговування, має менший ступінь ризику і забезпечує більший прибуток, ніж виробництво сировини, а оптова й роздрібна торгівля продовольчою продукцією має швидкий оборот капіталу і більшу віддачу фінансових ресурсів. Тому сільське господарство може розраховувати на успішну діяльність якщо не лише виробляє сільськогосподарську сировину, а займається її переробкою та постачальницькою і збутовою діяльністю.

Необхідність підвищення економічної ефективності аграрних підприємств і встановлення прямих зв'язків із ринком енергетичних ресурсів зумовлює формування сільськогосподарськими товаровиробниками своїх кооперативних підприємств з виробництва і збуту відтворювальних, альтернативних видів пального, зокрема рослинного походження. Проте невеликі за розміром, до того ж фінансово нестійкі, підприємства не можуть організувати високоефективне та якісне виробництво біопалива, яке вимагає комплексної механізації, автоматизації, контролю якості, високого рівня завантаженості обладнання. Виробництво такого рівня може бути організовано в кооперативі виробників аграрної продукції і здійснюватися як в інтересах членів кооперативу, так і для задоволення потреб інших споживачів.

Становище із забезпеченням сільськогосподарських підприємств альтернативними видами пально-мастильних матеріалів ускладнюється й ситуацією на світовому ринку аграрної продукції та нафти. Зростання цін на сільськогосподарську продукцію, що є сировиною для виробництва біопалива, не сприяє швидкому розширенню ринку для цих видів енергетичних ресурсів.

Провідні вчені Європи визначають кооперацію як ефективнішу альтернативу вертикальній інтеграції в економіці [19]. Слід зазначити, що в країнах східної

Європи кооперативи, як правило, є горизонтальними інтеграційними угрупованнями. У країнах з розвиненою ринковою економікою, навпаки, кооперативи – вертикально-інтегровані підприємства [20].

Значний внесок у формування методологічних і методичних основ кооперації в АПК зробили такі вчені як А. Анциферов, М. Балін, Ф. Горбонос, В. Зіновчук, Г. Іваницька, Є. Лізунков, Л. Молдаван та ін [1–15]. Проблеми сільськогосподарської кооперації та шляхи їх розв'язання досліджували М. Гриценко, М. Малік, В. Пулім та інші [16]. Поглиблені теоретичні дослідження, вивчення й узагальнення світового досвіду, висновки та обґрунтовані рекомендації вчених не сприяли значному поширенню кооперативного руху в аграрному секторі економіки України. Очевидно, що жодна з наукових праць, незважаючи на наукову і практичну цінність, не може претендувати на остаточне вирішення тих або інших проблем. Це стосується й вивчення питань з виробництва альтернативних енергетичних ресурсів і забезпечення ними сільськогосподарських підприємств.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування такої форми як сільськогосподарські кооперативи для забезпечення аграрних підприємств альтернативними пально-енергетичними ресурсами, у тому числі рослинного походження.

Особливість і переваги кооперації сільськогосподарських підприємств полягають у тому, що інтеграторами тут виступають сільськогосподарські товаровиробники, а між кооперативом і його членами господарські відносини будуються на засадах партнерства. Це дозволяє підвищити прибутковість виробництва й реалізації пального і побічних продуктів його переробки.

Вертикальна інтеграція у формі кооперативів з виробництва пального економічно вигідна і кінцевим споживачам енергетичних ресурсів, оскільки вона сприяє зниженню роздрібних цін на вітчизняному ринку.

Світовий досвід переконує, що найбільших успіхів у цьому напрямі досягли в США, де 60 % заводів з виробництва етилового спирту належать фермерам. Через кооперативи постачається і значна частина пально-мастильних матеріалів (у США – 44 %, у Фінляндії – 40 %).

Входження сільськогосподарських товаровиробників у таку галузь як енергетична шляхом створення своїх кооперативних формувань посилює їх економічний стан та енергетичну незалежність. Шляхом кооперативного об'єднання вони можуть створювати свої регіональні представництва на внутрішніх і зовнішніх ринках пального. Через свої кооперативи виробники можуть контролювати ситуацію на ринку, без посередників мати ділові стосунки із споживачами моторного палива, виробленого з власної сировини на власних підприємствах. При цьому значно нівелюється проблема міжгалузевого ціноутворення, оскільки члени кооперативу самі впливають на формування цін у процесі руху продукції від сировини до готової продукції.

Між кооперативним переробним підприємством і виробниками сільськогосподарської сировини, які є його членами, не виникає комерційних відносин. Кооперативне підприємство з виробництва біопального не закуповує у своїх членів рослинну сировину, а вона передається їм для переробки і реалізується від їхнього імені. При цьому спочатку встановлюються попередні ціни на передану сировину, а наприкінці фінансового року виручка від продажу продуктів переробки за мінусом витрат розподіляється серед членів кооперативу у вигляді кооперативних виплат, які додаються до попередніх цін, що були виплачені їм за сировину, як надбавки до цих цін. Готова продукція — моторне пальне — кооперативи поставляють своїм членам також за собівартістю, тобто до цін оптових закупок додаються лише витрати на переробку сировини та транспортування продукції.

Ефективність вертикальної кооперативної інтеграції зумовлюється її особливістю системи оподаткування кооперативних виробничо-маркетингових вертикальних структур. Кругообіг капіталу в їх межах у вигляді сировини, готової продукції (пального) та побічних продуктів (сухий корм для тварин, гліцерина маса, вуглекислий газ тощо) без виходу в зовнішнє середовище не оподатковується. Це зумов-

лено неприбутковою природою сільськогосподарських кооперативів. Кооперативи є продовженням основного виробничого ланцюга своїх членів і здійснюють свої функції щодо них на засадах собівартості або близьких до собівартості. Це означає, що всі надходження кооперативів після компенсації своїх витрат перераховує у вигляді кооперативних виплат і виплат на пайовий капітал своїм членам. Завдяки цьому значна частина коштів, яка через систему оподаткування вилучається у процесі руху сировини від виробника до переробної кампанії й далі, повертається до членів кооперативу, що сприяє зміцненню їхнього економічного становища (рис. 1; 2).

Застосування першої схеми виробництва біопалива та його сумішей з нафтовим паливом дозволяє отримати його за ціною:

$$ВСП = ВВП + ВДП + V_3 + П_3 + ПДВ_3 \quad (1)$$

де $ВВП$ — вартість біопалива; $ВДП$ — вартість дизельного пального, що необхідне для приготування сумішевого пального; V_3 — виробничі витрати на приготування сумішевого пального; $П_3$ — прибуток нафтотрейдерів; $ПДВ_3$ — податок на додану вартість, який сплачує нафтотрейдер.

Вартість дизельного біопального становить:

$$ВДП = V_1 + \Phi\Pi + П_1 + ВС_2 + V_2 + ПДВ_2 \quad (2)$$

де V_1, V_2 — виробничі витрати відповідно виробників сільськогосподарської сировини та підприємств з виробництва дизельного біопалива; $\Phi\Pi$ — фіксований сільськогосподарський податок; $ВС_2$ — вартість сировини, яка необхідна для виробництва біопалива; $П_1, П_2$ — прибуток, відповідно сільськогосподарського підприємства та підприємств з виробництва біопалива; $ПДВ_2$ — податок на додану вартість, який стягується з виробника біопалива.

З урахуванням рівняння (2) вираз (1) набуде вигляду:

$$ВСП = V_1 + \Phi\Pi + П_1 + ВС_2 + V_2 + ПДВ_2 + ВВП + V_3 + П_3 + ПДВ_3 \quad (3)$$

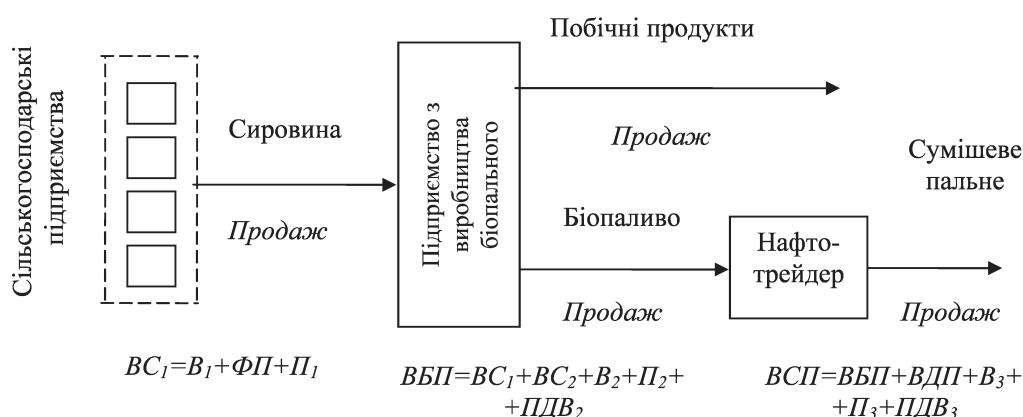


Рис. 1. Схема руху матеріальних і фінансових потоків при виробництві біопалива

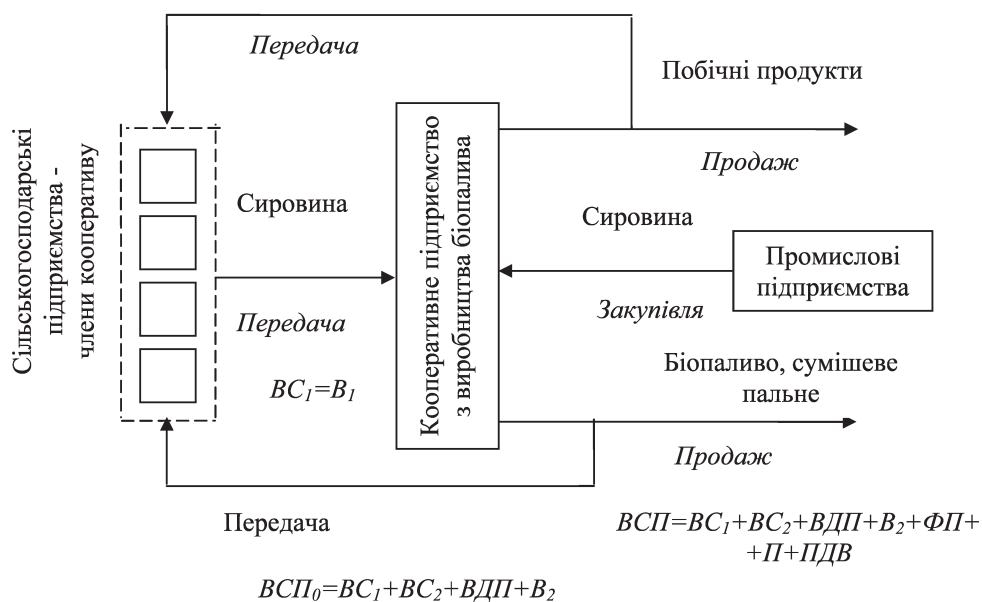


Рис. 2. Схема руху матеріальних і фінансових потоків при виробництві біопалива в кооперативних вертикальних структурах

Застосування кооперативної схеми виробництва дозволяє досягнути вартість сумішевого пального за такими цінами:

для власного споживання:

$$ВСП_0 = B_1 + B_2 + B_3 + ВС_2 + ВДП \quad (4)$$

для продажу на ринку

$$ВСП_к = B_1 + B_2 + B_3 + ВС_2 + ВДП + П + ФП + ПДВ \quad (5)$$

Таким чином, члени кооперативу отримують сумішеве паливо, дешевше на величину (Δ_0):

$$\Delta_0 = ФП + П_2 + П_3 + ПДВ_2 + ПДВ_3. \quad (6)$$

Зовнішні споживачі будуть отримувати сумішеве паливо за меншими цінами на величину ($\Delta_к$):

$$\Delta_к = ПДВ - (ПДВ_2 + ПДВ_3) + П - (П_2 + П_3) \quad (7)$$

Можливо створення кооперативів і для придбання, будівництва та спільного використання автомобільних газонаповнювальних компресорних станцій з метою забезпечення власної техніки скрапленням природним газом. Аналогічну схему можна запропонувати і для забезпечення сільськогосподарських підприємств скрапленням природним газом (СПГ) як моторного палива (рис. 3). Як бачимо з рис. 3, вартість СПГ для членів кооперативу зменшується на величину прибутку та податку на додану вартість.

Розвиток сільськогосподарських кооперативів із виробництва відновлюваних джерел енергії, тобто пального рослинного походження, у формі агропромислової інтеграції може розвиватися в Україні як за рахунок власного капіталу сільськогосподарських товаровиробників, так і за рахунок залучення матеріальної бази переробних, агросервісних та інших підприємств АПК або промисловості.

Мотивами, що можуть спонукати сільськогосподарських товаровиробників прийняти рішення щодо

асоційованого членства у створюваному кооперативі з виробництва альтернативного пального, є:

забезпечення енергетичними ресурсами товаровиробників за прийнятними цінами;

можливість одержувати прибуток не тільки від виробництва сільськогосподарської продукції, а й від подальшої її переробки та реалізації;

переваги від координації дій та великомасштабного виробництва;

зміцнення власних позицій на ринку та вихід на нові ринки, у тому числі й міжнародні;

вигода від уникнення конкуренції між собою;

забезпечення гарантованого збуту рослинної сировини.

Якщо підприємство з виробництва біопального стає кооперативним, то сільськогосподарські товаровиробники – члени кооперативу зобов'язані поставляти йому вироблену сировину в обсягах, що становлять більше половини вирощеного урожаю (ст. 11 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію») [17]. Отже, зміна юридичного статусу переробного або агросервісного підприємства на кооперативний забезпечує завантаженість їх виробничих потужностей.

Існує об'єктивна необхідність формування обслуговуючих кооперативів із забезпечення сільськогосподарських підприємств паливом. Розглянемо ефективність цієї форми господарювання на прикладі ПОП «Вікторія» Новобузького району Миколаївської області. Аналіз динаміки цін на енергоносії показує, що перспективним видом моторного пального з гарантованим економічним ефектом є природний газ. ПОП «Вікторія» використовує до 400 тонн дизельного пального на рік. Річна потреба в газоподібному паливі (при переведенні техніки на газоди-

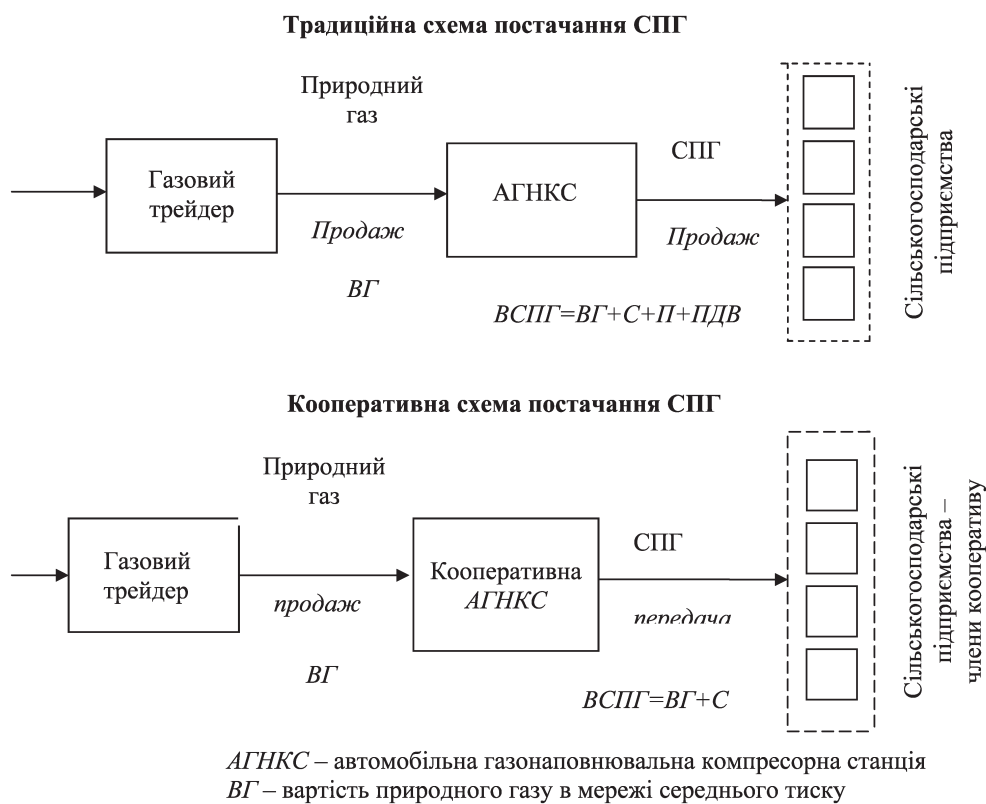


Рис. 3. Схема руху матеріальних і фінансових потоків при забезпеченні постачання природного газу як моторного пального

зельний цикл) становить 265,6 тис. м³. Максимальне добове споживання СПГ – 1771 м³. Очікуване річне зменшення витрат на пальне – 761 тис. грн (за цінами на листопад 2007 року).

Для заправки техніки СПГ можна доставляти за допомогою пересувних газових заправників (ПАГЗ) з АГНКС, яка розташована в м. Новий Буг. Зменшити вартість газоподібного пального можна шляхом будівництва власної АГНКС. Останній варіант потребує значних інвестицій.

Реалізація першого рішення потребує інвестицій в сумі близько 850 тис. грн і майже 1500 тис. грн – при будівництві власної АГНКС, наприклад, М-45. Останній варіант дозволяє зменшити витрати на пальне й одержати прибуток від реалізації надлишку СПГ іншим споживачам на загальну суму 914 тис. грн.

Дослідження показали, що підвищити ефективність проекту можна шляхом створення обслуговуючого кооперативу. Це дає змогу зменшити інвестиційні витрати кожного підприємства – члена кооперативу. Потенційними партнерами можуть стати ПОСП «Золота Нива» та ПОСП «Червона Баштанка», які можуть створити кооператив і побудувати АГНКС, наприклад М-60, для забезпечення власної техніки газоподібним паливом. У розрахунку на одне підприємство обсяг інвестиції дорівнюватиме 854 тис. грн при річному економічному ефекті 858 тис. грн. Кооперативна АГНКС зможе забезпечувати підприємства – члени кооперативу

за ціною орієнтовно 1,3 грн/м³, замість 1,8 грн/м³ [18]. Зручне розташування заправного комплексу дасть змогу зменшити витрати й на транспортування СПГ за допомогою ПАГЗ. Терміни окупності інвестицій за варіантами становлять відповідно 1,1; 1,6 року та один рік.

Висновки. Формування кооперативів сільськогосподарських підприємств паливно-енергетичної спрямованості дає змогу зменшити собівартість пального, яке виробляється з рослинної сировини. Організація заправки сільськогосподарської техніки кооперативними АГНКС дає змогу зменшити собівартість СПГ (на 20–30 %), зменшити витрати на пальне майже втричі та підвищити рентабельність ведення господарської діяльності. Створення кооперативів для забезпечення паливом сільськогосподарських підприємств є перспективним напрямом в агробізнесі.

Список літератури

1. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи. — Л.: ЛДАУ, 2003. — 264 с.
2. Основи сільськогосподарської обслуговуючої кооперації: Навч. посібник / Зіновчук В.В., Черевко Г. В., Горбонос Ф.В. та ін. — К.: Вища освіта, 2001.— 215 с.
3. Економіка підприємств: Навч. посібник / Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Іваницька Г.Б., Павленчик Н.Ф.; За заг. ред. Г.В. Черевка. — Л.: Априорі, 2004.— 384 с.
4. Лізунков Є.М., Горбонос Ф.В., Черевко Г.В. Концепція розвитку сільського господарства в західному регіоні країни. — Л., 1993. — 48 с.

5. Горбонос Ф.В., Черевко Г.В., Лізунков Є.М. Організація кооперативних взаємовідносин в сільському господарстві. — Л.: ЛДСГІ, 1995. — 23 с.
6. Лізунков Є.М., Горбунос Ф.В. Кооперативна система організації сільськогосподарського виробництва в Україні: Рекомендації щодо створення. — Л., 1995. — 27 с.
7. Черевко Г., Горбонос Ф., Савицька О. Фермерська кооперація у розвинутих країнах // Економіка України. — 1994. — №11. — С. 69—74.
8. Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Щербатий М.В. Економіко-технологічна модель кооперації в АПК // Економіка АПК. — 1998. — № 11. — С. 20—25.
9. Черевко Г.В., Горбонос Ф.В., Павленчик Н.Ф. Роль кооперації у розвитку аграрних відносин в Україні // Економіка АПК. — 2000. — №11. — С.16—19.
10. Горбонос Ф.В., Павленчик Н.Ф., Принципи організації й діяльності кооперативу // Вісник ЛДАУ: Економіка АПК. — 1998. — № 4. — С.136—138.
11. Горбонос Ф.В., Іваницька Г.Б., Кооперативні відносини в агропромисловому комплексі Львівщини // Вісник ЛДАУ: Економіка АПК. — 2000. — № 7. — С.99 — 109.
12. Горбонос Ф.В., Янишин Я.М., Іваницька Г.Б. Вдосконалення економічних взаємовідносин як напрям розвитку агропромислової інтеграції // Вісник аграрної науки Причорномор'я. Вип. 2 (26). Т. 2. — Миколаїв, 2004. — С.77 — 82.
13. Горбонос Ф.В., Березівський П.С. Розвиток інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі Львівщини // Науковий щорічник товариства економістів сільськогосподарства і агробізнесу. — Т. 2. — Варшава, 2000. — С. 181—187.
14. Горбонос Ф.В., Тесленко Б.М. Кооперація в агропромисловому комплексі // Реструктуризація економіки та інвестиції в Україні: Матер. міжнарод. наук.-практ. конф. — Чернівці, 1998. — С. 48—50.
15. Молдаван Л.В. Організаційно-правові та економічні основи участі підприємств АПК у формуванні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / В кн. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті. — К.:ІАЕ УААН, 2001. — С. 257—264.
16. Гриценко М.П., Малік М.Й., Пулім В.А. Сільськогосподарська кооперація: проблеми, шляхи розв'язання // Економіка АПК. — 2007. — №1. — С. 51—58.
17. Про сільськогосподарську кооперацію: Закон України // Бухгалтерія у сільському господарстві. — 2001. — № 2. — С. 1—30.
18. Гавриш В.І. Оцінка ефективності застосування автомобільних газонаповнювальних компресорних станцій у сільськогосподарському виробництві // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — Миколаїв: МДАУ, 2006. — № 4(38). — С. 66—71.
19. Hanf J.H. Supply Chain Networks: Analysis based on strategic management theories and institutional economics // How effective is the invisible hand? Agricultural and Food Markets in Central and Eastern Europe: Edited by S. Brosig and H. Hockmann. — IAMO, 2005. — P. 214—228.
20. Kyriakopoulos K. Agricultural Cooperatives: Organizing for Market-Oriented // IAMA World Congress VIII, «Building Relationships to Feed the World: Firms, Chains, Blocks». — Punta Del Este, 1998. — P. 15.

УДК 631:338.53

О.А. Козаченко,

аспірант,

ННЦ «Інститут землеробства УААН»

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ДІЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

Нині українські підприємства здійснюють свою виробничо-комерційну діяльність в умовах мінливості й нестабільності ринкового середовища, ризику та невизначеності. Відтак посилюється значення цілеспрямованого управлінського впливу на адаптацію підприємства до умов зовнішнього середовища, використання чинників виробництва (ресурсів) відповідно до економічних можливостей, підвищення ефективності господарювання.

Визначальним елементом у системі управління підприємством є об'єкт управління, який може виступати у двох формах: виробниче підприємство (сукупність його виробничих засобів) або безпосередньо виробничий процес (виробнича система). В умовах трансформацій об'єкти (процеси) зазнали суттєвих змін і зумовили адаптацію до них управлінських підсистем і сутності управлінської діяльності. Якщо раніше управління на підприємствах зводилося, в основному, до кадрового менеджменту й керу-

вання технологічними процесами, то тепер управління потребують всі етапи процесу виробництва і реалізації продукції. Завданням менеджменту стає також управління ефективністю управлінської та творчої праці. Відповідно з'являються нові функції, виконання яких потребує специфічних методів та інструментів реалізації, що в сукупності формують механізм управління. Його слід розглядати як певну систему відносин, у тому числі й управлінських, яка забезпечує цілеспрямований розвиток підприємства і включає в себе такі елементи:

регулюючу підсистему (суб'єкти управління);
взаємодію (управлінську діяльність / процес);
систему об'єктів управління (виробничі процеси та процеси реалізації).

У цій системі суб'єкт управління визначає певні суспільні відносини, через які реалізуються численні прямі та зворотні зв'язки між об'єктами й суб'єктами управління [1, с. 55].

Поняття «процес» має ряд визначень, зокрема: послідовна закономірна зміна будь-чого (наприклад, процес розвитку);

сукупність дій, спрямованих на досягнення результату (наприклад, виробничий процес);

розвиток явища або послідовна закономірна зміна стану;

відповідно до вимог Міжнародної організації по стандартизації (ISO 8402:1994) це сукупність взаємопов'язаних ресурсів і діяльності, яка перетворює вхідні елементи на вихідні [2, с. 75].

Виробничий процес обслуговує відкриту економічну систему (на «вході» — купівля ресурсів, на «виході» — реалізація готової продукції). Він охоплює три етапи, які можуть бути реалізовані завдяки налагодженій системі відносин із безпосереднім діловим оточенням.

Процес виробництва продукції є сукупністю (ланцюгом) послідовно виконуваних основних і допоміжних процесів. Складовими основних виробничих процесів, в результаті яких відбувається створення продукту, є вхідна логістика (отримання, складування, розподіл ресурсів виробництва), безпосередньо виробництво (трансформація вкладених ресурсів у готову продукцію) і вихідна логістика (отримання, складування та фізичний розподіл готової продукції й післяпродажне обслуговування). Допоміжні процеси забезпечують необхідні умови успішного виконання основних процесів.

Здійснення управлінського процесу потребує реалізації організаційних та економічних заходів, які в сукупності формують організаційно-економічний механізм. Незважаючи на поширене використання цієї категорії, її сутність залишається недостатньо

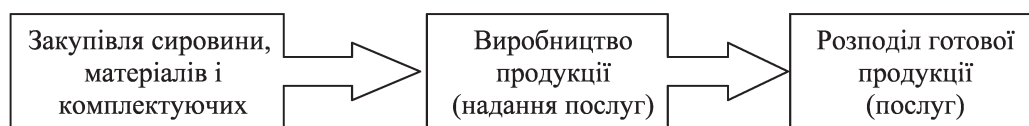


Рис. 1. Система виробничо-збутового процесу окремого виду продукції (послуг)

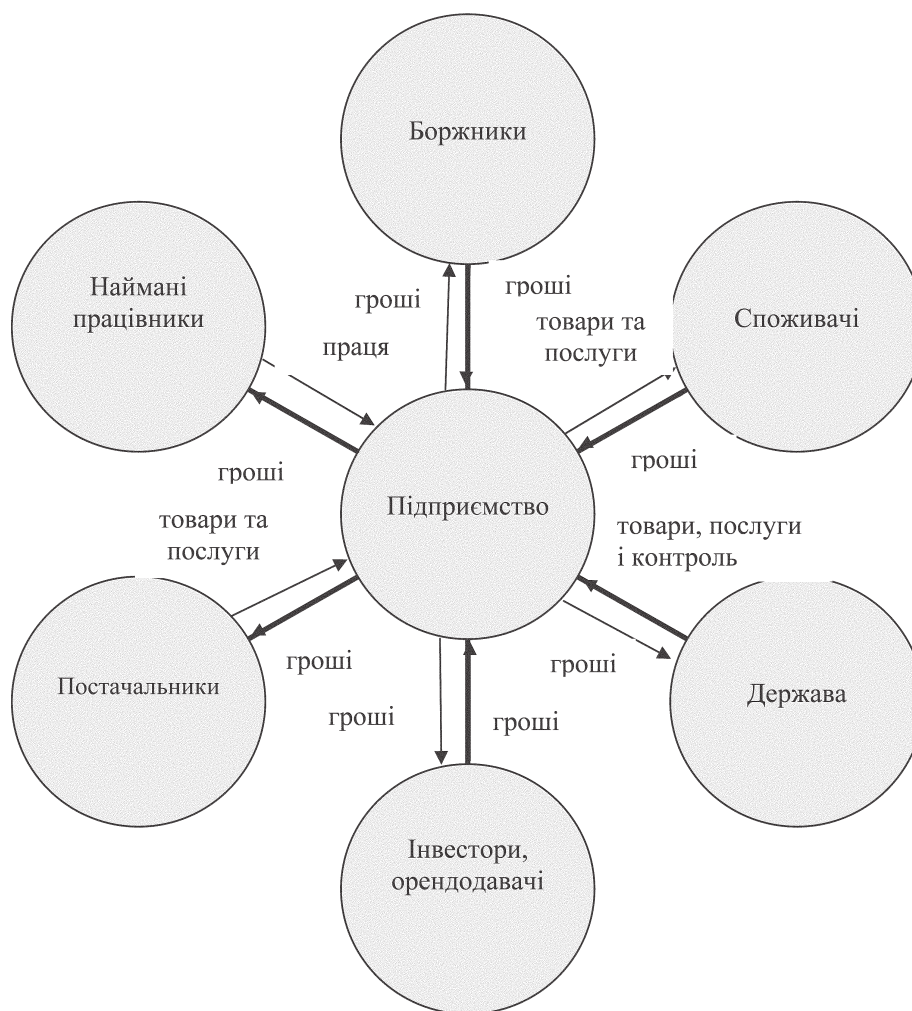


Рис. 2. Схема економічних відносин, що забезпечує виконання виробничого процесу

висвітленою в наукових дослідженнях. Так, Л. Абалкін вважає, що основу організаційно-економічного механізму становлять організаційно-економічні відносини, які виникають при організації суспільної праці, відносинах стосовно обміну діяльності та

відносинах з управління [1, с. 30]. Доповненням до сутності організаційного механізму є визначення «економічної організації як не просто дії технологічних факторів, що виражаються в економії масштабу виробництва й продуктивного розмаїття та інших

Таблиця

Організаційно-економічний механізм управління виробничо-збутовими процесами підприємства

Процеси	Функції управління		
	планування	організація	контроль і регулювання
Управління матеріально-технічним забезпеченням	Уточнення переліку матеріальних ресурсів, які необхідні для забезпечення виробничої діяльності; диверсифікація постачальників матеріальних ресурсів та пошук нових; уточнення якісних та кількісних характеристик матеріальних ресурсів з урахуванням вимог іноземних та вітчизняних покупців щодо якості продукції; регулювання обсягів поставок матеріальних ресурсів відповідно до зміни попиту на продукцію освоєння нових видів сировини; планування запасів сировини; пошук оптимального постачальника (щодо якості продукції, її ціни, термінів поставки, післязбутового обслуговування та ін)	Формування запасів сировини та вибір способів їх збереження; інтеграційні зв'язки з постачальниками сировини; організація транспортного забезпечення; дотримання чіткого виконання встановлених вимог до матеріалів; здійснення процедури вирішення спірних питань, щодо якості та вхідного контролю з постачальниками укладання довгострокових договірних відносин з виробниками та постачальниками сировини на більш вигідних умовах; використання давальницьких схем взаєморозрахунків	Засоби контролю за якістю сировини; визначення рівня оптимальності транспортних витрат; співставлення цін на різні види сировини та на взаємозамінні ресурси; вхідний контроль якості сировини; моніторинг ринку ресурсів, вивчення пропозиції галузеві стандарти
Управління процесом використання ресурсів	Формування плану виробництва за замовленнями покупців; планування поліпшення якості; удосконалення, оптимізація витрат на утримання основних фондів; вдосконалення асортименту продукції; заощадження і максимальне підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів; покращення стану та якості технологічного процесу; планування розширеного відтворення через схему розподілу прибутку та залученого капіталу,	Оптимізація структури виготовлюваної продукції; збалансування сировинних ресурсів і виробничих потужностей; забезпечення виготовлення продукції відповідно до вимог технічної документації балансово-нормативний метод визначення потреб у ресурсах модернізація та удосконалення технологій здійснення ефективної кредитної та інвестиційної політики	Аналіз зв'язків між системою збуту і продукцією, постачанням і виробництвом; контроль за дотримання технологічних вимог та якістю готової продукції; аналіз показників ефективності виробництва; контроль напрямів використання ресурсів і цілеспрямованого регулювання норм їх використання; визначення коефіцієнта використання виробничих потужностей; співвідношення постійних та змінних витрат (операційний важіль) залучення інвестицій та кредитів для розвитку виробництва
Управління збутом (реалізація)	Розробка перспективних і оперативних планів продажів; аналіз та оцінка кон'юнктури ринку; вибір каналів розподілу й руху товарів; планування рекламних компаній і розробка заходів для стимулювання збуту; складання бюджетів витрат і їх оптимізація; визначення ємності ринку; передбачення необхідних ресурсів, умов і заходів, які б запобігали появі дефектів на після виробничих етапах вибір найбільш оптимальним з точки зору розрахунків покупця та залучення нових споживачів управління ціноутворенням виконання підприємством зобов'язань за угодами постачання на основі чітко поставленої оперативної системи контролю	Організація складського і товарного господарства; організація продажів і доставка продукції споживачам; організація каналів руху товарів і розподільних мереж; організація проведення рекламних кампаній; організація взаємодії підрозділів для організації збуту; диверсифікація способів розрахунку за виготовлену продукцію; використання засобів реклами; оптимізація витрат підприємства на транспортування продукції шляхом формування раціональних господарських зв'язків; забезпечення якості під час вантажно-розвантажувальних робіт, зберігання, транспортування використання схеми вертикальної та горизонтальної інтеграції	Оцінка результатів збутової діяльності; контроль за виконанням планів збуту; оперативне регулювання збутової діяльності підприємства з урахуванням впливу зовнішніх і внутрішніх несприятливих факторів; оцінка й стимулювання апарату збутового апарату; ціноутворення на готову продукцію; аналіз задоволення потреб споживача, щодо якості продукції, включаючи безпеку, надійність, вплив на довкілля.

техніко-економічних аспектах функціонування фірми, а явище, що покликане гармонізувати відносини між учасниками угоди, що знаходяться в стані реального або потенційного конфлікту» [3].

Досліджуючи проблему механізму функціонування й розвитку економічних систем у перехідний період, деякі вчені застосовують категорію «економічний механізм», розглядаючи його як сукупність цінового, фінансового, страхового, кредитного механізмів і механізму державної підтримки [4; 5], які функціонують на основі нормативно регульованих економічних відносин між державою й аграрними підприємствами та їхніми внутрішніми структурними елементами і за допомогою економічних важелів і стимулів впливають на процес відтворення, а також розподіл, перерозподіл, привласнення і використання новоствореного доходу в країні, галузі, підприємстві.

Незважаючи на різноманітність підходів до визначення організаційно-економічного механізму, автори вважають, що основне завдання механізму — це регулювання економічних відносин між агентами ринку. Більшість підприємств у ринкових умовах мають досить складну систему взаємовідносин (рис. 2).

Як зазначає Л.І. Федулова, «виживання підприємства в довгостроковій перспективі можливе лише на основі встановлення динамічного балансу з оточенням та своєчасності і точності реакції на нові запити ринку» [6, с. 21]. Визначена система відносин є необхідною умовою, що забезпечує виробничий процес підприємства.

Отже, організаційно-економічний механізм управління підприємством являє собою регулювання відносин як всередині підприємства, так і з його зовнішнім середовищем, тобто управління різними процесами, цілеспрямоване виконання функцій суб'єктами управління через запровадження (здійснення) відповідних заходів, методів та інструментів управління окремими виробничими процесами. Оскільки будь-який процес — це перетворення, яке додає цінність, то міра приросту цінності залежить від ефективності конкретного процесу і всіх процесів, методів та інструментів, які спроможні вплинути на ці процеси.

Кожне з підприємств має свою специфіку організаційно-економічного механізму, яка визначається його галузевими особливостями, рівнем конкуренції, формою власності, розмірами тощо. Узагальнено механізм управління процесами представлено в таблиці.

У таблиці відображено основні функції управління (планування, організація, контроль), які в практичній діяльності реалізуються через систему

організаційно-економічних методів, заходів та інструментів, що відповідають кожному з основних процесів виробництва і є організаційно-економічним механізмом управління підприємством. Так, функція планування процесів має забезпечити їх здійснення в певних обсягах певним чином і у визначеній послідовності.

Організація як функція є системою заходів, яка потребує такого підбору і раціонального поєднання елементів системи, які б забезпечили її гармонічне функціонування, а також співіснування з більш великою системою, елементом якої є дане підприємство.

Функція контролю та регулювання забезпечує виконання заходів, що пов'язані з усуненням відхилень від заданого режиму діяльності шляхом використання економічних важелів та інструментів аналізу економічної діяльності [7, с. 90—100]. Результативність управлінської діяльності має базуватися на системі показників, які розподіляються на дві групи: оцінювальні показники і показники витрат виробництва.

Висновки. Об'єктивною необхідністю розробки організаційно-економічного механізму управління виробничо-збутовими процесами підприємства в ринкових умовах стали швидкозмінні, важко прогнозовані чинники макросередовища при розширенні відносин підприємства з безпосереднім діловим оточенням. Це зумовлює необхідність перегляду напрацьованих раніше підходів до менеджменту підприємства як управління сукупністю його виробничих засобів і переходу до управління тими об'єктами (процесами і системою відносин), що нині мають найбільший ступінь ризику, а відтак, потребують реагування на зміни, адаптації до умов зовнішнього середовища, передбачення можливих втрат і використання можливостей подальшого розвитку.

Список літератури

1. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та інституційне забезпечення. Моногр. / За ред. А.Ф. Мельник. — Т.: Економічна думка, 2003. — 608 с.
2. Иванов Г.А., Саввов В.Я. Менеджмент процесов: Учеб. пособие. — Чебоксары: Изд-во Чуваш. ун-та, 2001. — 236 с.
3. Савченко В.Д. Операційний менеджмент: Навч. посібник. — Х.: Харк. нац. аграр. ун-т, 2006. — 275 с.
4. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання // Економіка АПК. — 2007. — №2. — С. 3—10.
5. Данилів Б.П. Економічний механізм і міжгалузеві економічні відносини в агроформуваннях // Економіка АПК. — 2007. — №2. — С. 3—10.
6. Федулова Л.І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні. — К.: «Фенікс», 2005. — 320 с.
7. Шегда А.В. Основы менеджмента: Учеб. пособие. — К.: Тов-во «Знання», КОО, 1998. — 512 с.

МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЦІН НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

У системі соціально-економічних інтересів суспільства одне з головних місць посідає державна аграрна політика, яка має за мету створення високопродуктивних секторів АПК, вихід на продовольчі ринки світу, а головне — гарантування продовольчої безпеки країни. Забезпечення функціонування конкурентоспроможного сільського господарства та інших галузей агропромислового виробництва неможливе без існування раціональної системи ціноутворення.

Цінова політика в аграрному секторі ґрунтується на тому, що держава повинна не тільки забезпечувати, як мінімум, просте відтворення виробництва продукції в основних галузях сільського господарства за допомогою цін підтримки на продукцію, а й розширене відтворення за умови забезпечення цінового паритету шляхом вільного ціноутворення та введення еквівалентних цін, тобто підтримки економічної безпеки сільгоспвиробників. У межах цього держава та виробники повинні постійно визначатися з рівнями цін підтримки й еквівалентних цін.

Вагомий внесок у дослідження проблем ціноутворення в аграрній сфері в умовах розвитку ринкових відносин належить вітчизняним вченим І. Лукінову, О. Онищенко, П. Саблуку, О. Шпичаку, В. Юрчишину та ін. [2;3;4]. Але розроблені теоретичні й методологічні основи ціноутворення в умовах постійної зміни економічного та інституціонального середовища потребують удосконалення з урахуванням вимог ринку.

Проблема ціни є ключовою у забезпеченні економічного інтересу господарювання на селі, економічним базисом, який зумовлює мотивацію аграрної праці, відповідний добробут економічних агентів, а отже, значною мірою опосередковує продовольчу безпеку нації [5, с. 108]. Таким чином, наявність економічно обґрунтованої системи цін на сільськогосподарську продукцію дозволяє підприємствам сільського господарства не тільки одержувати належний дохід, але й зберігати економічну безпеку за умов державної підтримки.

Мета дослідження полягає у розгляді економікоматематичних методів моделювання, які дозволяють

спрогнозувати оптимальний рівень цін на продукцію з урахуванням основних економічних чинників розвитку: вартості основних та оборотних засобів, прибутку.

Організація ціноутворення у вітчизняній економіці здійснюється на підставі Закону України «Про ціни і ціноутворення», яким визначається, що політика ціноутворення є складовою частиною загальної економічної і соціальної політики України і, зокрема, спрямована на забезпечення об'єктивних співвідношень у цінах на промислову та сільськогосподарську продукцію, що повинно забезпечувати еквівалентність обміну між галузями (рівнозначність економічного забезпечення розвитку сільського господарства порівняно з іншими галузями економіки). Лише за цих умов підприємства сільського господарства зможуть за рівнем рентабельності, продуктивності й оплати праці, соціально-побутового обслуговування якщо не зрівнятися, то хоча б наблизитись до промислових галузей та забезпечити економічну безпеку. Відсутність такого еквівалентного обміну зумовлює хронічну збитковість сільськогосподарського виробництва [4, с. 61].

Існує три основні теоретичні підходи до концепції ціноутворення: затратна теорія цін, теорія граничної корисності та теорія попиту і пропозиції. Найбільш обґрунтованими є перша та третя теорії. Так, з погляду вартості товару ціна визначається суспільно необхідними затратами праці та разом з тим у ринковій економіці є еквівалентом, який покупець згоден заплатити за проданий йому товар, роботу, послугу.

Цінова політика у сфері сільського господарства здійснюється на основі вільного ціноутворення у поєднанні з державним регулюванням цін на продукцію й інші види матеріально-технічних ресурсів. При цьому переважною залишається концепція ціни виробництва, відповідно до якої ціна характеризує співвідношення основних та оборотних фондів, а також різницю в технічному й органічному складі виробничих засобів різних підприємств сільського господарства. Вважається, що в цьому разі ціна відображає реальні затрати суспільної праці та є стимулом до ефективнішого використання засобів вироб-

ництва. Але цей підхід не можна вважати досконалим, оскільки він не враховує такі чинники формування ціни як маркетингові, природно-кліматичні, організаційні, управлінські та окремі активи – вартість землі.

Через інституціональну заборону на формування ринку землі вона як основний засіб виробництва не є товаром та не має ціни. Отже, неможливо включити земельний капітал у собівартість та ціну продукції. Проблема випливає з того, що нині існують три різні форми використання земель: власні (фермерські та особисті селянські господарства); орендовані (господарські товариства) – земельний капітал використовують на умовах строкової оренди; змішані (приватно-орендні підприємства) – використовують як власний, так і залучений земельний капітал.

Таким чином, має існувати триєдиний підхід до формування методики включення вартості землі у собівартість продукції і ціни. Для першого випадку вартість землі в повному обсязі можна включати до складу активів; для другого – у ціну включають орендну плату через собівартість; для третього – включають орендну плату і вартість землі, яка належить засновнику підприємства [5, с. 111]. Це стосується і основних та оборотних фондів. Тому найбільш ефективним є визначення середньозважених цін.

Зважаючи на вищевикладене пропонується методика варіантного підходу до визначення ціни за допомогою методу ітерацій.

Незалежно від того, за яким принципом розраховується прибуток, його сукупна вартість по галузі має дорівнювати сумі цін усіх благ, що входять до складу додаткового продукту (тобто загальним витратам у грошовому виразі):

$$\sum_{i=1}^n P_i W_i = \sum_{j=1}^n H_j Z_j, \quad (1)$$

де P_i – прибуток, що входить у ціну продукту i ; W_i – загальна кількість продукту i ; H_j – кількість продукту j , що є складовим додаткового продукту в натуральному виразі; Z_j – ціна одиниці продукту j ; n – кількість продуктів i, j .

Для розрахунку ціни у вартісному виразі до системи рівнянь за собівартістю необхідно додати при-

буток P_i , розподіливши сукупний прибуток $\sum_{i=1}^n P_i W_i$

пропорційно заробітній платі. Тоді:

$$Z_i = \sum_{j=1}^n a_{ji} Z_j + D_i + P_i \quad (i = 1, 2, \dots, n), \quad (2)$$

де Z_j – ціна одиниці продукту j ; a_{ji} – затрати продукту j в одиницях на виробництво одиниці продукту i . До складу a_{ji} входять також амортизаційні відрахування та орендна плата за землю; D_i – заробітна плата; P_i – прибуток.

Рівняння (2) можна перетворити, якщо ввести норму додаткового продукту:

$$m' = \frac{P_i}{D_i} = \frac{\sum_{j=1}^n H_j Z_j}{\sum_{i=1}^n D_i W_i}. \quad (3)$$

Тоді рівняння (2) набуде вигляду:

$$\begin{aligned} Z_i &= \sum_{j=1}^n a_{ji} Z_j + D_i + P_i = \\ &= \sum_{j=1}^m a_{ji} Z_j + D_i (1 + m') \end{aligned} \quad (4)$$

За рівнянням (4) зі зміною цін сума прибутку змінюється, що в свою чергу впливає на норму додаткового продукту. Тому при розрахунку системи цін необхідно неодноразово переоцінювати матеріальні ресурси. Така переоцінка може виконуватися за допомогою методу ітерацій, коли спочатку надається значення $m' = 0$. У цьому разі ціна дорівнює витратам (без амортизації), а при подальших ітераціях вона зростає.

Отже, ціна одиниці продукту Z_i (з урахуванням амортизації) визначається за допомогою формули:

$$Z_i = \sum_{j=1}^n a_{ji} Z_j + D_i + P_i + \alpha_i \quad (j, i = 1, 2, \dots, n), \quad (5)$$

де a_{ji} – кількість продукту j , що йде на виробництво одиниці продукту i . До складу a_{ji} входять також амортизаційні відрахування; D_i – заробітна плата; P_i – прибуток, α_i – амортизаційні відрахування.

Таким чином, ціна виробництва товару визначається не витратами виробництва, а витратами відтворення (наведений метод розрахунку дозволяє визначити ціну тільки для такого продукту, який можна відтворити).

Величина прибутку залежить від наявних основних та оборотних фондів, а також землі (виключаючи з обсягу земельного капіталу землю, яка орендується, адже вона відшкодовується через оренду плату в структурі собівартості):

$$P_i = \eta \frac{\Phi_{i(осн)} + \Phi_{i(об)} + \Phi_{i(зем)}}{W_i}, \quad (6)$$

де η – норма прибутку по всьому агропромислово-му комплексу (характеризує відношення прибутку до середньорічної вартості основних та оборотних засобів, включаючи вартість землі); $\Phi_{i(осн)}$ – основні фонди підприємства; $\Phi_{i(об)}$ – оборотні фонди підприємства; $\Phi_{i(зем)}$ – вартість землі; W_i – кількість продукту i підприємства.

З урахуванням відношень (1) та (6) одержимо:

$$\sum_{j=1}^n H_j Z_j = \eta \sum_{i=1}^n (\Phi_{i(осн)} + \Phi_{i(об)} + \Phi_{i(зем)}). \quad (7)$$

Як бачимо, амортизаційні відрахування, що входять до складу ціни, можуть бути розраховані за методами бухгалтерського й податкового обліку. Залежність розміру амортизаційних відрахувань від розмірів основних фондів виражається формулою:

$$a_i = \sum_{k=1}^4 Na \frac{\Phi_{k(осн)}}{W_i}, \quad (8)$$

де Na — норма амортизації відповідної k -ї групи основних фондів.

Алгоритм розрахунку ціни виконується методом ітерації у такому порядку: Z_i та η за нульового наближення можуть набувати будь-яких значень (для продукції сільськогосподарського виробництва економічно обгрунтованою вважається норма прибутку не менш 15 %), а α_i в першому циклі набуває нульового значення. Потім за формулами (5–8) розраховується ціна Z_i , норма прибутку η , амортизація α_i . Процедура повторюють, поки всі величини на певному кроці не будуть значно відрізнятися від своїх попередніх значень. Як результат розрахунку отримують оптимальне значення ціни на продукцію та величини прибутку.

В цілому така методика дозволить визначити ціну, яку повинен одержати виробник за певної технології виробництва і збуту продукції та яка має забезпечити еквівалентність обміну (відповідно до заданої норми прибутку). Однак слід враховувати той факт, що дія ринкового механізму ціноутворення не дозволяє виробнику диктувати ринку свою ціну, тобто виникає необхідність у підключенні механізму державної підтримки. Якщо в державному

бюджеті є достатній фонд регулювання цін і доходів сільськогосподарських виробників, то таке відшкодування покриває витрати виробника, інакше він зазнає збитків і, як наслідок, загрозу втрати економічної безпеки. На підставі розрахункових цін за моделлю виробник заздалегідь може визначити розмір прибутку або збитку та скоригувати свою діяльність шляхом прийняття відповідних управлінських рішень, тобто спланувати дії щодо підтримки своєї економічної безпеки.

Висновок. Аналіз процесу ціноутворення на сільськогосподарську продукцію свідчить, що одним з ефективних методів є метод ітерацій, оскільки розрахунки за ним містять основні економічні чинники розвитку господарств. На підставі моделі за заданих початкових умов можна встановити рівень цін і прибутковості сільгоспідприємств, розробити систему відповідних управлінських рішень у межах забезпечення їх економічної безпеки.

Список літератури

1. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 368 с.
2. Онищенко А.О. Финансовая результативность сельскохозяйственных предприятия // Экономика Украины. — 2005. — № 2. — С. 59–70.
3. Саблук П., Юрчишин В. Концептуальні основи розробки аграрної доктрини України. — К.: ІАЕ УААН, 2002. — 29 с.
4. Скидан О. Продовольственная безопасность как приоритет региональной аграрной политики // Экономика Украины. — 2004. — № 3. — С. 53–60.
5. Шпикуляк О.Г. Концептуальні основи ціноутворення в умовах аграрної економіки: теоретико-методологічний аспект // Економіка АПК. — 2007. — № 2. — С. 107–114.

УДК 631.15:04

В.М. Андрющенко,

асистент,

С.І. Барило,

к. е. н., доцент, докторант,

М.В. Мокрієв,

старший викладач,

Національний аграрний університет

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В УПРАВЛІННІ

Більшість аграрних підприємств знаходяться в полоні колишніх уявлень про економіку, яка значною мірою витрачає ресурси на розвиток системи управління й удосконалення матеріально-технічного забезпечення виробництва. Водночас сучасні умови господарювання вимагають пошуку і впровадження ефективніших заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності.

Теоретичні аспекти управління розглядалися в наукових працях С.В. Додонова, М.Х. Мескона, А.І. Самоуткіна, В.В. Кузнецова, Е.А. Уткіна, Р.А. Фатхутдінова та ін. Проте недостатньо вивченими й систематизованими нині є особливості вдосконалення управління на основі інформаційних технологій, що і визначило мету дослідження й лягло в основу статті.

З управлінським консалтингом тісно пов'язаний контролінг. Англomовний термін «контролінг» відображає синтез управлінського обліку, планування, контролю й аналітичної роботи. Це детальний аналіз ситуації на підприємстві й використання результатів такого аналізу при виробленні управлінських рішень за допомогою застосування інформаційних технологій в управлінні виробництвом.

Для того щоб ефективно використовувати управлінський контролінг, раціонально управляти виробництвом, а також мати швидкий доступ до послуг консалтингових фірм і окремих консультантів необхідна наявність у підприємств аграрної сфери економіки мережі Інтернет.

Опитування понад 3000 керівників і фахівців аграрного сектору економіки з різних регіонів України, які щорічно підвищують кваліфікацію в Інституті післядипломної освіти Національного аграрного університету на курсах підвищення кваліфікації керівників і фахівців АПК, свідчить, що доступ підприємств до Інтернету обмежений або комп'ютери не підключені до мережі. Проте у всіх керівників, як данина нинішньої моди, статусу, іміджу і залучення до науково-технічного прогресу, є мобільні телефони бізнес-класу, які при вмілому використанні й наявності засобів безпроводного зв'язку підключаються до комп'ютера і можуть забезпечити прийом на комп'ютер електронної пошти. Протокол e-mail-клієнт, вмонтований у телефон, дозволяє приймати і передавати повідомлення на електронні адреси за допомогою стандарту EMS або розширеного SMS, відправляти графіку, картинку і текстові повідомлення на інші телефони або комп'ютери; за допомогою MMS здійснюється обмін мультимедійними повідомленнями, різнобарвними картинками, схемами, фотографіями, анімаціями, аудіофайлами; WAP-сервіс відкриває користувачеві доступ до інформаційних і сервісних ресурсів мережі Інтернет безпосередньо з мобільного телефону і дає змогу передавати цю інформацію на персональний комп'ютер.

Устаткування для ведення мобільного бізнесу й управління поділяються на три великі групи. Це власне мобільні телефони з можливістю виходу в Інтернет, кишенькові персональні комп'ютери (КПК) з убудованою підтримкою телефонного мобільного зв'язку і, як з'єднання їхніх кращих якостей, смартфони. Останні нині є найбільш популярними.

Дослідженням IDC визначено, що у IV кварталі минулого року світовий ринок смартфонів зріс на 430,7 % порівняно з відповідним періодом 2002 року. У IDC вважають, що такому успіхові смартфони зобов'язані, передусім, розвиткові комунікаційних технологій. Апарати цього класу розширюють кіль-

кість функцій, стають меншими в розмірах і економічнішими.

Абсолютне лідерство на ринку смартфонів утримує Nokia, на частку якої припадає 62 %. З великим відривом за нею йдуть Motorola (11,2 %) і Sony-Ericsson (6,6 %). Handspring, куплена в червні 2004 року компанією Palm, втратила місце в першій п'ятірці. З програмних платформ для смартфонів найбільш поширена Symbian (вона ж Nokia Series 60), яку використовують у Nokia, Sony-Ericsson і Motorola. Та, що просувається Microsoft, — платформа Smartphone 2002 — поки не знаходить широкої підтримки у виробників.

Частка смартфонів на ринку мобільних телефонів становить 5,7 % (рік тому 1,7 %). На думку аналітиків, бурхливий розвиток ринку смартфонів триватиме і далі.

З боку програмного забезпечення підтримка подібних технологій також просувається швидкими темпами. Так, із жовтня 2004 року, тобто через два тижні після того, як Google запустив послугу пошуку через SMS, Yahoo репрезентувала пошуковий сервіс для мобільних телефонів. Але якщо Google SMS доступний для будь-якого телефону, то новий мобільний сервіс Yahoo працює тільки на сучасних телефонах, оснащених браузером WAP 2.0. Однак у такий спосіб можна вести локальний пошук на Yahoo й одержати карту місцевості. Доступний навіть пошук зображень. Серед результатів пошуку можуть бути гіперпосилання особливого формату, натисканням яких автоматично набирається телефонний номер.

Водночас у Росії компанія Digitalshop та інформаційний портал Gowar представили російськомовний WAP-магазин цифрової електроніки. Покупці Digitalshop можуть скористатися кошиком замовлення для відбору обраних товарів, як і в звичайному інтернет-магазині. Обробка замовлень здійснюється в режимі реального часу.

Компанія INFON у межах проведення Третьої Московської Літньої Школи по Журналістиці і Комунікаціях у МДУ запропонувала проект нового типу електронного ЗМІ — «Мобільний журнал». Це спрощений варіант інтернет-сайту з можливостями читання інформації й перегляду графіки. У перспективі пропонуватиметься вибір компоновання дизайну, персоналізації інформаційних блоків, що можуть бути структуровані й поділені на такі інформаційні блоки, як, наприклад, політика, економіка, суспільство, події тощо.

Інформаційні статті можуть містити фотографії, короткі посилання на інші ресурси з тематики. Також можливий поділ інформаційних блоків на регіональні сектори.

Мобільний журнал виконаний у вигляді Java2ME-додатка і доступний для завантаження тільки з мобільних телефонів, які мають підтримку технології Java2ME. Завантаження мобільного журналу на сучасний момент підтримують моделі Nokia і Siemens.

Для створення журналів подібного типу фірмою IBM було розроблено програмне забезпечення Rational Rapid Developer. Основне його призначення — допомагати розроблявачам швидко створювати, розгортати й налагоджувати комплексні та багаторівневі Інтернет-додатки, що передбачають використання широкого кола технологій J2EE. Цей продукт поєднує великі можливості візуального моделювання та автоматичного конструювання додатків. Додатки, побудовані за допомогою Rapid Developer, є надійними й безпечними. Важливим є те, що продукт надає максимальні можливості з використання в нових проектах вже існуючих наробок, таких як UML-моделі, схеми баз даних, діючі бізнеси-системи або підсистеми, системи обробки повідомлень, Web-сервіси та ін. Наприклад, за допомогою Rational Rapid Developer легко спроектувати і реалізувати звичайний WAP-сайт, що дозволить користувачеві здійснювати доступ до Інтернет-сайту зі звичайного мобільного телефону по протоколу WAP.

Нині в Україні всі основні оператори мобільного зв'язку: UMS (www.ums.ua), KIYVSTAR GSM (www.kyivster.net), GOLDEN TELECOM GSM (gsm.goldentele.com) й інші надають користувачам мобільних телефонів можливість доступу до Інтернет. Найбільш розповсюдженими є два способи доступу.

Перший, ранній або «традиційний», спосіб дозволяє використовувати мобільний телефон як модем, а безпосередній доступ до Інтернет проводити за допомогою PDA, ноутбука або звичайного персонального комп'ютера. Перевагою цього способу є можливість використання практично всіх існуючих ресурсів і послуг мережі Інтернет або Інтранет, а недоліком — необхідність підключення до мобільного телефону додаткового пристрою.

Другий спосіб доступу до Інтернет на основі протоколу WAP почав впроваджуватися пізніше. WAP — це протокол доступу до інформаційних ресурсів і послуг мережі Інтернет безпосередньо з мобільних телефонів. Тому цей спосіб не вимагає

додаткових пристроїв (PDA, ноутбука або персонального комп'ютера), потрібен тільки мобільний телефон, що підтримує WAP-протокол і має мікробраузер для перегляду сторінок сайтів. При цьому способі є можливість доступу не до всіх сайтів, ресурсів і послуг Інтернет, а тільки до спеціалізованих WAP-сторінок і сайтів, кількість яких значно менша в Україні.

З 2003 року оператори мобільного зв'язку в Україні впровадили технологію GPRS — універсальна пакетна радіопередача. Ця технологія забезпечує постійне підключення до мережі та велику швидкість одержання інформації з Інтернет, а також вигідну тарифікацію — за обсяг інформації (а не за час підключення). Тому оператори мобільного зв'язку пропонують «традиційний» спосіб доступу до Інтернет і доступ по протоколу WAP, у варіантах з використанням технології GPRS, або без (залежно від того, підтримує мобільний телефон технологію GPRS чи ні).

Висновок. Технологія доступу і використання ресурсів Інтернет за допомогою мобільного телефону може деякою мірою вирішити проблему відсутності мережі Інтернет у сільськогосподарських підприємствах, надати можливість обміну інформацією між консультантами консалтингових фірм і фахівцями підприємств, сприяти прискоренню розвитку консалтингу в Україні. Однак ця нова і перспективна технологія для управління й контролінгу в агропромисловому виробництві практично не використовується через відсутність належної реклами й роз'яснювальної роботи серед фахівців і керівників АПК з боку фахівців консалтингових фірм та окремих консультантів.

Список літератури

1. Питер Е. Ленд. Менеджмент — искусство управлять: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М., 1995. — 144 с.
2. Стонер Джеймс А.Ф., Долан Едвін Г. Вступ у бізнес: Пер. з англ. / Заг. ред. і вступ. ст. Й.С.Завадського. — К.: Вид-во Європ. ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. — 752 с.
3. Завадський Й.С. Менеджмент: Management. Т. 1. — К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. — 543 с.
4. Комп'ютерні технології в організаційній, навчальній та методичній роботі вищих аграрних закладів освіти. (Доповіді, виступи та повідомлення семінару 13-15 жовтня 1999 р., м. Миколаїв). — К.: Наук. метод. центр аграр. освіти, 1999. — 144 с.

А.П. Лазаревич,*д. с.-г. н., с. н. с.,**Кримський інститут АПВ УААН,***В.О. Радченко,***к. е. н., доцент,**ПФ Кримського державного університету НАУ*

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ ТВАРИННИЦТВА НА ІННОВАЦІЙНІЙ ОСНОВІ

Технологічний процес виробництва тваринницької продукції може порушуватися внаслідок кліматичних факторів (спекотна погода, холод), відсутності необхідного асортименту кормів, техногенних катастроф тощо. Тому з кожним роком дедалі більше уваги приділяється екологічним проблемам ведення сільськогосподарського виробництва

Накопичено багато експериментального матеріалу, який узагальнює негативний вплив високих температур навколишнього природного середовища на продуктивні якості тварин, їхню життєдіяльність і загальний стан (Слоним А.Д., 1966; Раушенбах Ю.О., 1967; Тавилдарова Т.Ф., 1948 та ін.).

Залежність між тепловими чинниками і молочною продуктивністю досліджується в роботах лабораторії І.А. Баришнікова (Скворцова А.А., 1955, Ахмедова Р.А.).

За даними А.П. Дмитроченко (1956), у цих умовах важливо забезпечити збалансовану годівлю, оскільки на збалансованих раціонах тварин випробовується менша напруга: зменшується теплопродукція; нормалізується тепловий баланс; поліпшується фізіологічний стан і підвищується продуктивність.

У спеціальній літературі також накопичено чимало відомостей негативного впливу радіаційного забруднення навколишнього природного середовища на стан, продуктивність тварин і якість продукції (Рибіна Н.М., 1990; Богданов Г.А., 1990; Асташева Н.П. і співавторів., 1991 та ін.).

Тому удосконалення технологічних систем ведення молочного тваринництва з метою гарантованого їх захисту від дії негативних чинників навколишнього середовища є передумовами динамічного розвитку галузі в нових економічних умовах.

Зміст статті відповідає плану НДР ПФ КДАТУ НАУ по розділу: «Розробка і наукове обґрунтування основних напрямів реформування АПК Криму в сучасних умовах виробництва». Робота виконувалася в дослідному базовому господарстві зони діяльності Кримського інституту АПВ, а також у господарствах Поліського району Київської області.

Основними об'єктами досліджень були корови червоної степової і чорно-рябої порід, нові технологічні способи годівлі корів.

В основу досліджень покладено оцінку відповідності параметрів діючих технологій виробництва молока біологічним вимогам молочної худоби.

Групи досліджуваних корів комплектували за принципом аналогів з урахуванням походження, продуктивності, віку в отеленні, стадії лактації та живої ваги в попередній період дослідження. Годівлю тварин нормували за обліком деталізованих норм.

Результати досліджень обробляли з використанням методів варіаційної статистики. Економічний ефект визначали за методикою, описаною в роботі В.С. Козиря і співавторів (2002).

Типові кліматичні параметри для степової зони півдня України в літній період наведено в табл. 1. Висока температура і низька відносна вологість навколишнього повітря в липні-серпні зумовлюють екстремальні умови, у яких доводиться перебувати тваринам в денний час доби.

У практиці поширене технологічне розпорядження, відповідно до якого основна частина раціону незалежно від умов навколишнього середовища згодовується в денний час доби переважно на вигульних майданчиках, які не захищені від сонячної радіації.

Таблиця 1

Параметри навколишнього повітря

Показник	8 годин		15 годин		20 годин	
	у середньому	коливання	у середньому	коливання	у середньому	коливання
Температура повітря, °С	25,7±0,8	24—28	36,0±0,9	33—39	32,6±0,8	30—34
Відносна вологість, %	48,7±1,4	40—61	45,5±1,3	17—50	52,4±1,5	41—69

Влітку, коли дуже жарко, споживання коровами кормів різко знижується, що є захисною реакцією організму тварин на високі температури та перегрівання.

Корови дослідженої групи були переведені на режим годівлі, відповідно до якого основна частина раціону згодовувалася тваринами в прохолодний час доби. При цьому зони годівлі й відпочинку корів цієї групи були обладнані тіншовими навісами.

Встановлено, що комфортніші умови обслуговування досліджених корів сприяли підвищенню споживання сухої речовини кормів на 13,6 % і молочної продуктивності на 18,0 % (табл. 2).

Новий режим згодовування кормів у період літньої спекотної погоди сприятливо вплинув на відтворюючі функції корів досліджуваної групи: результативність корів при першому заплідненні на 14 % перевищила контрольні аналоги.

Отже, у південних регіонах ефективними є технологічні способи, що забезпечують захист тварин від інтенсивної сонячної радіації та їх перегріву в літній період.

Важливе значення для зберігання поголів'я тварин і рівня виробництва тваринницької продукції мають повноцінні й дешеві корми, а також способи їх ефективного використання. Найбільш вагомим резервом зниження витрат на виробництво тваринницької продукції, як відомо, є пасовищне використання зелених кормів. На жаль, пасовища поки що не знайшли розповсюдження в сільськогосподарських підприємствах, а їх використання не завжди адаптовано з урахуванням специфіки окремих регіонів.

Тому в сільському господарстві Кримської державної сільськогосподарської дослідної станції була проведена серія дослідів із розробки ефективних технологічних способів використання зрошуваних культурних пасовищ при годівлі молочної худоби.

Аналіз показав, що лише за рахунок пасовищної трави неможливо забезпечити нормативні по-

треби високопродуктивних корів у сухій речовині та в інших життєво важливих компонентах годівлі. Експериментально доведено, що в середньому за всі цикли травлення на 1 кормову одиницю раціону корів контрольної групи припадало 120 г перетравного протеїну і 55 г цукру, внаслідок чого фактично цукрово-протеїнове співвідношення було дуже низьким і не перевищувало 0,44, замість 1–1,5 згідно з зоотехнічними вимогами.

З метою усунення дисбалансу, в раціон корів досліджуваної групи замість частини пасовищної трави (15 % за поживністю) було введено корми, які вирощувались у кормових сівозмінах. Цей спосіб забезпечив підвищення середньодобового споживання сухої речовини в середньому на 1,5 кг, або на 10,4 % ($p < 0,05$).

Також встановлено, що на підвищення споживання сухої речовини пасовищної трави істотно впливає склад травосуміші. У наших дослідях корови набагато краще використовували травосуміш, в яку входило три компоненти (люцерна + кострець безостий + пирій безкореневищний). Споживання цієї травосуміші в середньому за всі цикли травлення було максимальним і становило 12,6 кг сухої речовини на 1 голову на добу.

Разом з тим у процесі досліджень було виявлено, що з настанням літньої спекотної погоди споживання коровами пасовищної трави значно знижувалося, супроводжувалося збільшенням кількості випитої води — до 120 л на добу і зниженням молочної продуктивності на 10–15 %. З огляду на це, не зменшуючи загального часу перебування корів на пасовищі (6–8 годин), було змінено режим випасання тварин.

За новим розпорядком дня корів випасали переважно у прохолодний час доби: вранці та ввечері.

Випасання корів у більш комфортних умовах і постійний активний моціон сприяли кращому поїданню всіх кормів раціону, в тому числі пасовищної трави, що позитивно вплинуло на молочну продук-

Таблиця 2

Молочна продуктивність корів залежно від режиму згодовування кормів у період літньої спекотної погоди

Показник	Значення показника по групі	
	контрольна (n=10)	досліджувача (n=10)
Добове споживання сухої речовини раціону, кг	14,7 ± 0,05	16,7 ± 0,6 (+13,6 %) p<0,05
Валовий надій молока по групі, кг	14940 ± 805	17190 ± 985 (+15,1 %) p<0,05
Вміст жиру, %	3,78 ± 0,09	3,86 ± 0,12 (2,1%) p<0,001
Середньодобовий надій молока від корови, кг: натурального	16,6 ± 0,89	19,1 ± 1,2 (+15,1 %) p<0,05
4 %-ного	15,6 ± 0,62	18,41 ± 1,1 (+18 %) p<0,05
Енергетичний вміст молока, МДж/добу	48,36 ± 1,8	57,07 ± 3,3 (+18 %) p<0,05
Трансформовано в отримане молоко:		
ДОЕ, ГДж	67,8 ± 3,0	78,0 ± 3,2 (+15 %) p<0,05
ЧЕЛ, ГДж	40,7 ± 1,1	46,8 ± 1,3 (+15 %) p<0,05
сирого протеїну, кг	48,2 ± 1,3	55,9 ± 1,6 (+16 %) p<0,01

тивність тварин: надій молока 4 %—ної жирності в середньому на 1 корову за період дослідження (154 дні) по контрольній групі дорівнював 11,95 кг, а досліджуваної — 14,83, або на 24,1 % більше (табл. 3).

Позитивний вплив пасовищного утримання підтверджено збільшенням за період дослідження приросту корів у живій вазі дослідної групи в середньому на 41,7 кг/гол., що удвічі більше, ніж на контролі ($p < 0,001$).

Отже, в літні раціони високопродуктивних корів крім пасовищної трави доцільно включати корми зеленого конвеєру з відносно високим вмістом цукру (озима пшениця, кукурудза, суданська трава, коренеплоди, гарбузи та ін.). Такі раціони набагато краще збалансовані за основними поживними речовинами, особливо в цукрово-протеїновому співвідношенні.

Впровадження нового режиму випасання корів у добовий прохолодний час, використання тінєвих навісів від сонячної радіації в зонах годівлі й відпочинку тварин дозволило достовірно підвищити їх молочну продуктивність на 22,5 % ($p < 0,01$), поліпшити відтворювальні функції (перше запліднення корів дослідної групи було вище на 15 %, а жива вага новонароджених телят — на 14,2 %) і загальний стан.

Чорнобильська аварія створила екстремальну ситуацію в ряді областей, головним чином північно-західного регіону, і зумовила необхідність розробки способів мінімізації трофічного надходження радіонуклідів в організм тварин і технологічних рішень щодо виробництва екологічно безпечної продукції.

Дослідження проводились у Поліському районі Київської області з рівнем забруднення ґрунту до 15 ки/км². Оцінка ґрунту і найбільш поширених у цьому регіоні кормових культур дала змогу виділити з них ті, які менше за інших є депонаторами радіоцезію. Такими виявилися кукурудза, тритікале, просо, кормовий і цукровий буряк, а з лугових трав — кострець безостий і тимофіївка лугова.

З метою оптимізації раціонів годівлі корів за критерієм мінімізації вмісту в них цезію запровадили пакет прикладних програм (симпекс — метод) «ЛП-мікро». При цьому пошук оптимального варіанта був зведений до розв'язання задачі лінійного програмування (з використанням обмежень щодо поживності окремих компонентів раціону).

Дані табл. 4 свідчать, що за рахунок оптимізації годівлі корів у зимовий період вдалося знизити вміст радіоактивного цезію у раціоні до рівня 588 БК, який у 1,5 раза нижче, порівняно з контролем, і тим самим отримати молоко відповідно до вимог ДУ—97.

У літній період з відносно жорстко обмеженими фенологічними циклами кормових культур оптимізація раціонів виявилася досить складним завданням. Проте, як відомо, годівля тварин у літній період можна організувати способом однотипного варіанта протягом року і практично на основі тих кормових культур, які були використані в зимовий період.

Таким чином, одержано оптимальний раціон, який забезпечив надій молока з прийнятними властивостями.

Висновки. В екстремальних умовах, що викликані впливом підвищених температур навколишнього середовища у період літньої спекотної погоди, профілактику функціональних розладів у високопродуктивних корів (гіпертермія, зниження апетиту, напруження дихальної та серцевої діяльності тощо) можна забезпечити шляхом зміни розпорядку годівлі кормами, режиму випасання тварин, а також використання тінєвих навісів над зонами їх годівлі й відпочинку, що сприяє підвищенню молочної продуктивності та зниженню витрат кормів.

В умовах радіоактивного забруднення сільськогосподарських угідь виробництво екологічно чистого молока відповідно до вимог ДУ-97 може бути забезпечене шляхом застосування оптимізованих раціонів на основі кормів, що є меншими депонаторами радіонуклідів.

Таблиця 3

Молочна продуктивність корів залежно від технології згодовування зелених кормів

Показник	Група	
	контрольна n=14	дослідна n=14
Валовий надій молока по групі, кг	27177	33839
Вміст жиру в молоці, %	3,80 ± 0,11	3,78 ± 0,12
Добовий надій молока від корови, кг: натурального	12,58 ± 0,64	15,70 ± 0,79 (+24,8 %)**
4 %—ного	11,95 ± 0,43	14,83 ± 0,70 (+24,1)*
Енерговміст молока, МДж/добу	37,0 ± 1,2	45,68 ± 1,4 (+24,5%)*
Трансформовано в одержане молоко: ДОЕ, ГДж	178,7 ± 5,1	197,2 ± 5,9 (+10,2%)*
ЧЕЛ, ГДж	79,4 ± 2,6	98,5 ± 2,9 (+24,4 %)
сирого протеїну, кг	201,5 ± 15,4	250,6 ± 16,64 (+24,3 %)**

*- $p < 0,01$ **- $p < 0,001$

**Оптимальні раціони годівлі корів на радіаційнозабруднених територіях, кг
(надій 15 кг, жирність молока 3,8–4,0%)**

Корм, поживність	Період року	
	зима	літо
Сіно із багаторічних злакових трав	2,0	2,0
Силос кукурудзяний	20,0	20,0
Бурак кормовий	12,0	—
Зелений корм	—	—
Патока	1,0	1,0
Зернострижена суміш із качанів кукурудзи	6,0	6,0
Комбікорм	1,5	2,0
Монокальцій фосфат	0,08	0,08
У раціоні міститься: ДОЕ, МДж / ЧЕЛ, МДж	150 / 72	140 / 67
Суша речовина	14,2	13,2
Кормові одиниці / Перетравний протеїн, г	12,5 / 1260	12,7 / 1300
Цукор, г	1168	1086
Клітковина	3,0	2,92
Кальцій, г	85	80
Фосфор, г	60	62
Калій, г	128	120
Каротин, мг	543	625
Радіоцезій Кі (Бк) раціон	1,59.10 ⁻⁶ (588)	1,16.10 ⁻⁶ (429)

Список літератури

1. Асташева Н.П., Романов Л.М. Радиоактивная загрязненность продуктов животноводства в УССР и возможности её снижения // Тез. докл. Всес. конф. «Проблемы ликвидации последствий аварии на ЧАЭС. — Т. 1. — Обнинск, 1991. — С. 135—136.
2. Ахмедов Р. Терморегуляция у коров при низких температурах среды // Опыт изучения регуляции физиологических функций. Т. 4 — М.—Л.: Изд-во АН СССР, 1958. — С. 166.
3. Дмитриченко А.П. Кормление сельскохозяйственных животных. — М.—Л.: Госсельхозиздат, 1956. — 576 с.
4. Богданов Г.А. Кормление сельскохозяйственных животных. — М.: ВО «Агропромиздат», 1990. — 624 с.
5. Практические методики исследований в животноводстве / Козырь В.С., Свеженцов А.И., Качалова Е.А. и др. — Д.: Арт-Пресс, 2002. — С. 329—338.
6. Раушенбах Ю.О. О природе устойчивости сельскохозяйственных животных к высокой температуре среды // Опыт изучения регуляции физиологических функций. Т. 4. — М.—Л.: Изд-во АН СССР, 1958. — С. 84.
7. Слоним А.Д. Физиология терморегуляции и термической адаптации у сельскохозяйственных животных. — М.—Л.: Наука, 1966. — 145 с.
8. Тавилдарова Т.Ф. Вопросы акклиматизации крупного рогатого скота в Узбекистане // Вестник животноводства. — 1996. — № 4. — С. 33.

УДК 637.564:636.4:338.43(477)

С.М. Іванюта,*д. е. н., професор,***Н.М. Бейдик,***здобувач,**Полтавський університет споживчої кооперації України***С.Ю. Смилов,***науковий співробітник,**Інститут свинарства ім. О.В. Квасницького УААН*

ЕФЕКТИВНІСТЬ БІОТЕХНОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ ВИРОБНИЦТВА М'ЯСНОЇ СИРОВИНИ

Одним з основних показників оцінки якості харчування вважається використання в раціоні людини продуктів тваринного походження. Основною складовою цих продуктів є білок (до 80 % у сухій речови-

ні). Як структурний компонент клітин усіх тканин і органів він виконує каталітичні функції, входить до складу деяких ферментів, є основою всіх життєвих процесів. Фізіологічна норма споживання людиною

білка становить 70–75 г на добу. В розвинених країнах його щодобове споживання на душу населення становить до 55 г, а в Україні — лише 10–15 г, тобто в кілька разів менше за норму.

Дефіцит повноцінного білка може мати згубні наслідки для людського організму. Порушується вироблення ферментів і відповідно засвоєння найважливіших поживних речовин. При нестачі білка погіршується засвоєння деяких вітамінів, корисних жирів, багатьох мікроелементів, порушуються обмінні процеси, знижується імунітет. Це призводить до уповільнення росту й розвитку дітей, а у дорослих виникають глибокі функціональні зміни в печінці, порушується діяльність залоз внутрішньої секреції, змінюється гормональний статус, порушується нервова та серцева діяльність, знижується працездатність.

М'ясо є головним джерелом білка і, крім того, містить багато заліза, фосфору й незначну кількість кальцію. З мікроелементів найбільше значення мають мідь, цинк, алюміній, марганець та ін. За статистичними даними, протягом останніх років споживання м'яса та м'ясопродуктів на душу населення становило 30–39 кг за рік, що не відповідає й половині науково обґрунтованої норми, рекомендованої УкрНДІ харчування на рівні 83 кг. За показником споживання м'яса на душу населення Україна відстає від розвинених країн світу більше як утричі.

Дана проблема була досліджена В.М. Позняковським, І.В. Сирохманом, В.П. Рибалко, С.Л. Войтенко, С.В. Акімовим та іншими науковцями. З огляду на теоретичні положення вчених ця проблема є досить актуальною, тому метою статті є вивчення можливостей поповнення білка в раціонах людей за рахунок м'яса свиней вітчизняних порід.

У поліпшенні забезпечення населення м'ясом вагому роль відводять свиначеству, як одній із найбільш скоростиглих галузей тваринництва, здатній швидко виробляти високі обсяги продукції при відносно незначному вкладенні в неї матеріально-технічних і фінансових ресурсів та удосконаленні техніко-технологічних, біологічних і організаційно-економічних факторів виробництва.

Білки м'яса свиней практично повністю перетравлюються в організмі людини. За вмістом вітамінів групи В свинина перевершує м'ясо інших тварин у 2–3 рази. Велику цінність являє свинячий жир (сало), перетравність якого досягає 96 %. До його складу входять три незамінні жирні кислоти — лінолева (5,7 %), ліноленова (0,82 %) і арахідонова (0,82 %). Остання відіграє важливу роль у запобіганні захворювання такою небезпечною хворобою як рак. Особливе значення має свинина в харчуванні людей, які проживають на територіях з підвищеним рівнем радіації.

Незважаючи на дискусії вчених у цій галузі, зокрема свідчення, що свиняче сало для частини населення шкідливе при харчуванні, бо має підвищений вміст холестерину доведено, що в ньому холестерину немає взагалі. Сало також чудовий жовчогінний засіб, тому при вживанні невеликими порціями приносить тільки користь. Вміст холестерину у 100 г м'яса свинини становить 60 мг, яловичини — 84, м'яса птиці — 113, маргарину — 186, вершкового масла — 244, яєчного білка — 1560, риб'ячого жиру — 5700 мг [4].

За своїми біологічними особливостями і господарсько-корисними якостями свині вигідно відрізняються від інших сільськогосподарських тварин. Вони не мають собі рівних серед тварин і птиці щодо ефективності використання кормів. За даними досліджень, вихід їстівних сухих речовин з'їденого корму в продуктах забою свиней у 3,6–4,7 рази більше, ніж у м'ясі курей, великої рогатої худоби і овець.

Висока біологічна цінність продуктів забою, надзвичайна інтенсивність росту і розвитку свиней, скоростиглість, багатоплідність, висока оплата корму — ці чинники дозволяють використовувати свиней для задоволення зростаючої потреби людства в продуктах споживання тваринного білка.

Основою ефективного розвитку галузі свиначества країни є підвищення продуктивності існуючих і новостворених порід тварин на основі використання нових біотехнологічних методів, інтенсивних ресурсозберігаючих технологій та ефективного використання кормів.

Нині в Україні розводять 10 порід свиней та одну спеціалізовану м'ясну лінію, які за напрямом продуктивності поділені на три групи:

перша (м'ясо-сальні породи) — велика біла, українська степова біла;

друга (м'ясні породи) — полтавська м'ясна, ландрас, уельс, дюрок, українська м'ясна, червонопоясна спеціалізована лінія (апробована наприкінці 2006 року як червона білопоясна порода);

третья (сальні породи) — миргородська, українська степова ряба, велика чорна [1].

За своїми біологічними особливостями і господарсько-корисними ознаками породи значно різняться між собою навіть у межах однієї природно-економічної зони. Тому, з метою раціонального використання порід, типів і ліній, а також направленою планування процесу їх подальшого вдосконалення, збільшення виробництва м'ясної продукції, провадиться періодичне випробування свиней різних генотипів за репродуктивними відгодівельними й м'ясними якостями.

Оцінка кращих генотипів і ліній, максимальне їх використання для селекції та виробництва з ме-

тою поліпшенню м'ясних якостей свиней і підвищення ефективності ведення галузі свинарства постійно здійснюється в Інституті свинарства УААН. Саме тут протягом 1999-2002 років пройшло перше вітчизняне породовипробування свиней, що передбачало порівняльну оцінку 7 генотипів. Результати дослідження засвідчили суттєву перевагу свиней м'ясного напрямку продуктивності за відгодівельними й м'ясними якостями, універсальних порід – за відтворювальними ознаками [2].

Контрольний забій піддослідних підсвинків показав, що найдовші туші мають свині полтавської м'ясної породи – 100 см, а найкоротші тварини миргородської і великої чорної порід – 94 і 90 см. Найбільша товщина шпигу зафіксована у тушах свиней української степової білої, великої чорної і миргородської порід – 34,7, 35,1 і 38,0 мм, а найменша – в тушах свиней полтавської м'ясної породи – 26,0 мм. У них, а також у підсвинків червонопоясної спеціалізованої лінії встановлена найбільша площа м'язового вічка – 31,1 і 29,4 см² (табл. 1).

Свині нових вітчизняних генотипів виділялися великою масою окосту, яка була в межах 11,3 кг у тварин української м'ясної породи і 12,0 кг у підсвинків ЧПСЛ. Найменший вихід м'яса одержано у свиней миргородської й великої чорної породи –

відповідно, 56,3 і 55,8 %, а найбільший – у свиней червонопоясної спецлінії – 62,1 %.

Найвищий середньодобовий приріст був у тварин червонопоясної спеціалізованої лінії та полтавської м'ясної породи, що дозволило їм швидше досягати живої маси 100 кг при менших витратах корму на 1 кг приросту (табл. 2) [3].

Економічна ефективність відгодівлі свиней різних генотипів характеризується, насамперед, одержанням максимальної кількості високоякісної продукції з найменшими витратами на її виробництво. Дані ефективності вирощування та відгодівлі свиней окремих порід розкрито в таблиці 3.

З урахуванням виробничих витрат кожна група тварин мала певну кількість одержаної продукції. Так, на 100 грн прямих виробничих витрат було одержано по ВБ породі – 32,9, по УСБ – 33,1, М – 33,2, ВЧ – 33,3, УМ – 33,6, ПМ – 34,1 та ЧПСЛ – 34,2 кг свинини.

Найбільшу кількість продукції в розрахунку на 1 люд.-год було одержано по групі свиней ЧПСЛ (4,89 кг), а найменшу – по ВЧ (4,63 кг). По свинях УМ, М та УСБ на 1 люд.-год було вироблено 4,75–4,77 кг, а по ВБ та ПМ – відповідно 4,81–4,84 кг.

Важливе місце у виробничих витратах належить собівартості 1 ц приросту свинини, яка в середньому

Таблиця 1

Результати контрольного забою свиней при досягненні живої маси 100 кг

Показник	Генотипи						
	ВБ	УСБ	М	ВЧ	ПМ	УМ	ЧПСЛ
Кількість тварин	5	5	5	5	5	5	5
Забійний вихід, %	70,2	68,8	67,1	68,9	69,7	70,9	70,5
Довжина півтуші, см	97,5	96,9	94,0	90,0	100,0	98,0	98,2
Товщина шпигу на рівні 6/7 грудних хребців, мм	29,0	34,7	38,0	35,1	28,1	26,0	28,0
Площа «м'язового вічка», см ²	26,0	24,2	25,7	24,2	31,1	28,2	29,4
Маса задньої третини напівтуші, кг	10,3	10,4	10,2	10,1	1106	1103	12,1
Вихід туші, %							
м'яса	58,6	58,3	56,3	55,8	61,7	61,2	62,1
сала	30,4	30,6	33,7	33,7	28,0	28,0	27,0
кісток	11,0	11,1	10,0	10,5	10,3	10,8	10,9

Таблиця 2

Показники контрольної відгодівлі свиней різних генотипів

Показник	Генотипи						
	ВБ	УСБ	М	ВЧ	ПМ	УМ	ЧПСЛ
Кількість тварин	10	10	10	10	10	10	10
Вік досягнення живої маси 100 кг, днів	199	195	196	198	191	196	189
Середньодобовий приріст, г	685	710	707	689	721	708	728
Витрати корму на 1 кг приросту, корм. од.	4,65	4,57	4,55	4,52	4,32	4,45	4,28
Пожиттєва товщина шпигу, мм	27	29	30	32	25	25	26

Економічна оцінка вирощеного молодняка свиней різних генотипів

Показник	Генотипи						
	ВБ	УСБ	М	ВЧ	ПМ	УМ	ЧПСЛ
Кількість тварин	10	10	10	10	10	10	10
Валовий приріст, кг	865	859	855	834	872	857	880
Виробництво свинини: на 100 грн операційних витрат, кг	32,9	33,1	33,2	33,3	34,1	33,6	34,2
на 1 люд.-год, кг	4,81	4,77	4,75	4,63	4,84	4,76	4,89
Собівартість 1 ц приросту, грн	313,50	310,78	310,07	309,06	302,18	306,66	300,79
Прибуток: на 1 реалізовану голову, грн	31,57	33,69	34,14	31,14	41,70	37,15	43,30
на 1 ц свинини, грн	36,50	39,22	39,93	40,94	47,82	43,34	49,21
Рівень рентабельності, %	11,6	12,6	12,9	13,3	15,8	14,1	16,4

по всіх групах тварин становила 307,54 грн. Питома вага кормів у структурі собівартості дорівнювала 49,8 %, оплата праці – 12,9, поточний ремонт та енергозабезпечення – відповідно 9,6 і 5,4 %. По групах тварин витрати на 1 ц приросту свинини були в межах 300,79–313,50 грн.

В умовах ринкових відносин важливе значення мають показники дохідності, які великою мірою визначають економічну ефективність виробництва. Так, за показниками прибутку на 1 реалізовану голову свині ЧПСЛ мають 43,30 грн і переважають своїх ровесників на 10-30%. Найменше прибутку одержують при вирощуванні свиней великої чорної породи.

За показниками прибутку на 1 ц свинини по різних групах зберігається також суттєва різниця. Найбільший прибуток дає випробування свиней полтавської м'ясної породи (47,82 грн) та червонопоясної спеціалізованої лінії (49,21 грн), найменший – тварин великої білої породи (36,50 грн). УСБ, М і ВЧ породи мали на кожному центнері 39,22–40,94 грн прибутку.

Рівень рентабельності в середньому по всіх групах тварин становив 13,8 %. По УМ, УСБ, М та ВЧ породи рентабельність становить 12,6–14,1 %. Нижчим цей показник був по великій білій породі – 11,6 %, найвищим – по полтавській м'ясній та червонопоясній спеціалізованій м'ясній лінії – 15,8 і 16,4 відсотки.

Найбільший економічний ефект, який виражений показниками дохідності та рентабельності, був одержаний при вирощуванні й відгодівлі молодняка

свиней полтавської м'ясної породи та червонопоясної спеціалізованої м'ясної лінії.

Висновки.

1. Зростаючу потребу людства у тваринному білку можна задовольнити за рахунок підвищення продуктивності тварин і поліпшення племінної роботи з удосконалення існуючих та створенню нових порід.

2. Породовипробування найбільш поширених порід свиней в Україні показало, що найбільший економічний ефект, виражений показниками дохідності та рентабельності, був одержаний при вирощуванні та відгодівлі молодняка свиней полтавської м'ясної породи та червонопоясної спеціалізованої м'ясної лінії.

3. Для одержання більшої кількості м'ясної свинини високої якості необхідно ширше використовувати тварин вітчизняних м'ясних генотипів та їх поєднать і створювати у господарствах відповідні умови для їх утримання, розведення та годівлі.

Список літератури

1. Войтенко С.Л., Петренко С.М., Цибенко В.Г. Миргородська порода свиней: шляхи створення та сучасний стан. — Полтава: Оріяна, 2005. — 196 с.
2. Рыбалко В.П., Акимов С.В., Смыслов С.Ю., Нагаевич В.М. Генотипы свиней Украины // Зоотехнія. — 2003. — № 5. — С. 7–8.
3. Рыбалко В.П., Акимов С.В., Смыслов С.Ю. Сравнительная оценка свиней различных генотипов // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — Миколаїв, 2002. — № 3(17). — С. 77–81.
4. Максим'як О. Лікувальні властивості сала // Віче. — 2006. — № 42. — С. 9.



ДЕМОГРАФІЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств нерозривно пов'язане з демографічною ситуацією на селі. Демографічні процеси в Україні оцінюються фахівцями як демографічна криза [1, с. 129]. За період з 1 січня 1990 р. по 1 січня 2006 р. чисельність населення України скоротилася від 51893,9 тис. до 46749 тис. чол., або на 9,9 %. Від демографічної кризи найбільше потерпає село. Чисельність сільського населення в Україні за цей період зменшилася з 16969,3 тис. чол. до 15127 тис. чол., або на 10,9 % [2, с. 67; 3, с. 171].

Подібні тенденції спостерігаються і в Харківській області. Чисельність сільського населення на початок 2006 р. становила 584,6 тис. чол., що на 93,1 тис. чол. (на 13,7 %) менше, ніж на початок 1990 р. [4, с. 327].

Загальна тенденція зміни чисельності сільського населення Харківської області за 1990–2006 рр. характеризується функцією:

$$Y = 678,77 - 1,264x - 0,203x^2,$$

де Y – чисельність сільського населення, тис. чол.; x – порядковий номер року досліджуваного періоду.

За формулою, середньорічне скорочення чисельності сільського населення Харківської області становило 1,264 тис. чол., що свідчить про негативний розвиток демографічної ситуації. Ще більш негативним фактом є тенденція до прискорення темпів скорочення чисельності сільського населення. Якщо така тенденція збережеться і в перспективі, то через 37 років сільське населення Харківської області перестане існувати.

Отже, і для Харківської області характерною є демографічна криза, яка до того ж загострюється, що може негативно позначитись на формуванні трудового потенціалу аграрних підприємств.

Дослідження тенденцій розвитку демографічної ситуації та її впливу на формування трудового потенціалу аграрного сектору економіки присвячені наукові праці І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, С.О. Гу-

дзинського, В.С. Дієсперова, Г.І. Купалової, Е.М. Лібанової, О.М. Онищенко, І.В. Прокопи, Л.О. Шепотько, В.В. Юрчишина [5–12] та інших науковців. Окремі ж регіони, райони, навіть населені пункти мають специфічні особливості розвитку демографічних процесів та їх впливу на формування трудового потенціалу.

Метою статті є дослідження тенденцій розвитку демографічних процесів на селі по адміністративних районах Харківської області й аналіз їх взаємозв'язку зі змінами чисельності працівників сільськогосподарських підприємств.

Ураховуючи складний фінансовий стан і низький рівень ефективності виробництва більшості сільськогосподарських підприємств, заробітної плати найманих працівників, а також ту обставину, що певна частина мешканців сільських населених пунктів працює в містах області й найбільше у м. Харкові, у дослідженні вихідною гіпотезою взято тезу про те, що на формування тенденцій розвитку демографічних процесів в окремих районах впливає розташування цих районів щодо обласного центру. Для перевірки гіпотези було здійснено групування районів області за відстанню між районними центрами й обласним центром; у сформованих групах досліджувалися тенденції розвитку демографічних процесів (табл. 1).

За даними табл. 1 видно, що у всіх групах простежується тенденція до зменшення і загальної чисельності населення, і чисельності сільського населення. З віддаленням від обласного центру темп скорочення чисельності населення зростає. У першій групі він становив 1,11 % до рівня 2000 р., у другій – 1,27 %, у третій групі – зріс до 1,38 %.

Загальновідомо, що чисельність населення може змінюватися внаслідок природного приросту або скорочення та міграції. Зважаючи на це, розглянемо тенденції зміни цих показників залежно від віддаленості районів від обласного центру (табл. 2)

Зміна чисельності населення залежно від відстані між районними центрами та м. Харковом

Група	Групи районів Харківської області за віддаленістю районних центрів від обласного центру	Кількість районів у групі	Тенденції зміни чисельності населення за 2000–2006 рр., у % до 2000 р.	
			наявного населення	сільського населення
I	До 70 км	8	$Y = 101,21 - 1,04x$	$Y = 101,57 - 1,11x$
II	71–120 км	10	$Y = 101,33 - 1,34x$	$Y = 102,04 - 1,27x$
III	121 км і більше	9	$Y = 101,87 - 1,50x$	$Y = 101,92 - 1,38x$
	У середньому по області		$Y = 101,38 - 1,22x$	$Y = 101,88 - 1,25x$

Природні та міграційні зміни чисельності сільського населення районів Харківської області залежно від їх віддаленості від обласного центру

Група	Групи районів Харківської області за віддаленістю районних центрів від обласного центру	Кількість районів у групі	Тенденції зміни за 2000 – 2005 рр.	
			природного приросту сільського населення (+), скорочення (–) на 1000 чол.	міграційного приросту сільського населення (+), скорочення (–) на 1000 чол.
I	До 70 км	8	$Y = -13,537 + 0,127x$	$Y = 6,802 - 1,424x$
II	71 – 120 км	10	$Y = -13,116 + 0,040x$	$Y = 10,919 - 2,835x$
III	121 км і більше	9	$Y = -11,509 + 0,230x$	$Y = 6,549 - 2,645x$
	У середньому по області		$Y = -12,930 + 0,006x$	$Y = 8,356 - 2,295x$

За даними табл. 2, по Харківській області та сформованих групах спостерігалось природне скорочення чисельності сільського населення. Перед початком досліджуваного періоду найвищий темп природного скорочення мали райони, найближче розташовані до обласного центру (13,537 чол. на 1000 осіб сільського населення), найнижчий темп – найвіддаленіші (11,509 чол.). У той же час по першій групі природне скорочення чисельності сільського населення уповільнювалось, а по третій групі, навпаки, прискорювалось. Внаслідок цього наприкінці досліджуваного періоду вищі темпи зменшення чисельності сільського населення було виявлено в районах, найбільш віддалених від обласного центру. Наприклад, за 2006 р. природне скорочення чисельності сільського населення в районах першої групи становило 11,7 чол. у розрахунку на 1000 осіб, а в районах третьої групи – 12,9 чол.

Вплив міграційних змін на динаміку чисельності сільського населення не має чіткої закономірності по групах районів за віддаленістю від обласного центру. По кожній групі та в цілому по області на початку досліджуваного періоду було виявлено міграційний приріст чисельності сільського населення, а в останні два роки по всіх групах – міграційне скорочен-

ня. Зокрема, по групі найбільш віддалених районів від'ємне сальдо міграції сільського населення становило у 2005 р. в розрахунку на 1000 мешканців 10,4 чол. Це свідчить про те, що міграційні процеси дедалі більше набувають негативного характеру та ускладнюють демографічну ситуацію на селі.

Оскільки на території Харківської області розташована велика кількість великих міст, в яких певна частина сільських мешканців може працевлаштуватися, подальше дослідження було спрямоване на з'ясування тенденцій розвитку демографічних процесів на селі залежно від частки сільського населення у структурі наявного населення адміністративних районів (табл. 3). Простежується чітка закономірність зміни чисельності сільського населення залежно від його частки у структурі наявного населення району. Якщо в районах з часткою сільського населення до 40 % скорочення його чисельності становило за 2000–2006 рр. лише 5,1 %, то у другій групі цей показник дорівнював 9,2 %, а в районах з найбільшою часткою сільських районів він досяг 10,1 %. Формуванню такої закономірності сприяли тенденції щодо зміни природного скорочення у відповідних районах і міграційного приросту або скорочення. Перед початком досліджуваного періоду коефіцієнти природ-

Вплив структури наявного населення на природні та міграційні зміни чисельності сільського населення Харківської області

Група	Групи районів за часткою сільського населення в загальній чисельності наявного населення, % у середньому за 2000–2006 рр.	Сільське населення, тис. чол.				Динаміка зміни на 1000 чол. наявного сільського населення	
		на 01.01. 2000 р.	на 01.01. 2006 р.	2006 р. до 2000 р., ±		природного приросту (+), скорочення (-)	міграційного приросту (+), міграційного скорочення (-)
				тис. чол.	%		
I	До 40	224,6	213,8	-10,8	-5,1	$Y = -12,341 + 0,012x$	$Y = 11,503 - 2,0799x$
II	Від 40,1 до 60	187,5	171,7	-15,8	-9,2	$Y = -14,237 + 0,114x$	$Y = 7,8249 - 2,5281x$
III	Більше 60,1	219,2	199,1	-20,1	-10,1	$Y = -12,604 - 0,158x$	$Y = 5,6333 - 2,3499x$
	У середньому по області	631,3	584,6	-46,7	-8,0	$Y = -12,942 - 0,021x$	$Y = 8,3561 - 2,2949x$

ного скорочення чисельності сільського населення були найвищими в районах другої групи. Але саме для цієї групи характерним було найбільш швидке уповільнення темпів природного скорочення. Тільки по групі найбільш віддалених від обласного центру районів відбувалося подальше прискорення темпів природного скорочення чисельності сільського населення.

На початку досліджуваного періоду міграційні процеси позитивно впливали на формування демографічного потенціалу всіх груп районів області: міграційне сальдо мало додатне значення. Але протягом досліджуваного періоду відбувся перехід від позитивного впливу міграції до негативного. Зокрема, у другій групі районів сальдо міграції було від'ємним у 2004–2006 рр., а в третій групі, починаючи з 2003 р., кількість вибулих перевищувала кількість прибулих.

Отже, можна зробити висновок, що в районах з вищою часткою сільського населення є більш гострою демографічна криза: найнижчими є показники природного руху сільського населення, зростає негативний вплив міграції на формування трудового потенціалу відповідного району.

Певний науковий і практичний інтерес має дослідження тенденцій щодо зміни трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств, а також частки працівників цих підприємств, у групах районів з різною часткою сільського населення (табл. 4).

На перший погляд, у районах з вищою часткою сільського населення більша частка сільських мешканців мала б працювати в сільськогосподарських підприємствах. Саме такою була закономірність

на початку досліджуваного періоду. Водночас дані табл. 4 свідчать про те, що в районах з вищою часткою сільського населення спостерігається більш стрімке скорочення чисельності працівників сільськогосподарських підприємств. Наприклад, якщо в районах першої групи середньооблікова кількість працівників сільськогосподарських підприємств зменшувалася в середньому за рік на 10,3 % від рівня 2000 р., то в районах третьої групи – на 11,6 %. Незначні, на перший погляд, розбіжності в темпах зменшення чисельності працівників призвели до того, що за 2000–2006 рр. чисельність працівників сільськогосподарських підприємств першої групи районів скоротилася на 58,8 %, а в сільськогосподарських підприємствах третьої групи – на 68,7 %.

Темпи зменшення чисельності працівників сільськогосподарських підприємств багаторазово випереджають темпи скорочення чисельності сільського населення. Так, у середньому по області середньорічний темп скорочення чисельності сільського населення у 2000–2006 рр. становив 1,25 % до рівня 2000 р. (табл. 1), а середньорічний темп скорочення працівників сільськогосподарських підприємств – 11,0 % (табл. 4), був вищим майже у дев'ять разів. З огляду на це можна стверджувати, що на даному етапі демографічні зміни на селі в Харківській області не становлять загрози для формування трудового потенціалу аграрних підприємств. Проте слід враховувати, що не тільки демографічна ситуація впливає на формування трудового потенціалу: відповідна мотивація і стимулювання праці в сільському господарстві можуть впливати на розвиток демографічних процесів.

Тенденції щодо зміни чисельності працівників сільськогосподарських підприємств та їх частки у загальній чисельності сільського населення залежно від структури наявного населення районів Харківської області

Група	Групи районів за часткою сільського населення в загальній чисельності наявного населення, % у середньому за 2000–2006 рр.	Тенденція щодо зміни чисельності працівників сільськогосподарських підприємств за 2000 – 2006 рр., % до 2000 р.	Тенденція щодо зміни частки працівників сільськогосподарських підприємств у загальній чисельності сільського населення, %
I	До 40	$Y = 107,4 - 10,3x$	$Y = 12,6 - 1,2x$
II	40,1 – 60	$Y = 111,5 - 10,8x$	$Y = 17,28 - 1,6x$
III	Більше 60	$Y = 106,9 - 11,6x$	$Y = 19,7 - 2,1x$
	У середньому по області	$Y = 108,4 - 11,0x$	$Y = 16,4 - 1,6x$

Як свідчать дані табл. 4, існує чітка закономірність зростання темпів зменшення частки сільського населення, зайнятого в сільському господарстві, у міру зростання частки сільського населення в загальній його чисельності по району. Наприклад, якщо по районах першої групи частка сільських жителів, які працювали в сільськогосподарських підприємствах у 2000–2006 рр., у середньому за рік зменшувалася на 1,2 %, то по районах третьої групи – на 2,1 %. Унаслідок цього у 2006 р. частка сільських жителів, зайнятих у сільському господарстві, по районах з різною часткою сільського населення практично зрівнялася: у першій групі районів вона дорівнювала 5,1 %, у другій і третій групах – по 6,4 %.

Отже, можна стверджувати, що, з одного боку, на даному етапі демографічна криза не створює реальної загрози для формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств, з іншого – сільськогосподарські підприємства не забезпечують належних умов і стимулів для стабільного залучення сільських жителів у виробництво, не створюють сприятливих передумов для поліпшення демографічної ситуації на селі.

Висновки.

1. Розвиток демографічних процесів на селі в Харківській області можна охарактеризувати як демографічну кризу, що поглиблюється.

2. У міру віддалення адміністративних районів від обласного центру та збільшення частки сільського населення у відповідних районах прискорюються темпи природного скорочення чисельності сільського населення, а також дедалі більшого значення набуває його міграційне скорочення.

3. Внаслідок випереджаючого скорочення чисельності працівників сільськогосподарських підприємств у порівнянні з темпами скорочення чисельності сільського населення зменшується частка сільських жителів, які працюють у сільськогосподарських підприємствах. Вищими темпами таке скорочення спостерігається саме в сільських районах.

4. Досягнутий рівень ефективності виробництва в сільськогосподарських підприємствах не забезпечує належної мотивації для збільшення частки сільських жителів, які брали участь у виробництві. Це сприяє ще більшому поглибленню демографічної кризи на селі.

5. Без істотного підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва, зокрема шляхом збільшення обсягів державної підтримки галузі, без значного підвищення матеріальних стимулів до праці в сільськогосподарських підприємствах необґрунтованими є сподівання на поліпшення демографічної ситуації на селі.

Список літератури

1. Якуба К.І. Демографічна політика в сільській місцевості України. — К.: ІАЕ УААН, 1999. — 75 с.
2. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформ. аналіт. зб. / За ред. П.Т.Саблука та ін. — Вип. 6. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 764 с.
3. Моніторинг виробничо-фінансової діяльності підприємств і організацій за 2005 рік. Міністерство аграрної політики України. Ч. 3. — К., 2006. — 171 с.
4. Харківська область у 2006 році: Стат. щорічник. Головне управління статистики у Харківській області. — Х., 2007. — 561 с.
5. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України: Наук. доп. / За ред. І.І. Лукінова, П. Т. Саблука. — К.: ІАЕ УААН, 2000. — 41 с.
6. Саблук П.Т., Якуба К.І. Демографічні проблеми українського села: Наук. доп. / Відп. ред. П.Т.Саблук. — К.: ІАЕ УААН, 2002. — 37 с.
7. Соціальна сфера села / П.Т.Саблук, О.Г.Булавка, К.І.Якуба // Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Лісостепу України. — Розд. 12. — К., 2004 — С. 744–768.
8. Соціально-економічні проблеми розвитку українського села і сільських територій: Мат-ли Сьомих річних зборів Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників. — К., 2005. — 710 с.
9. Сільський сектор України на рубежі тисячоліть. — У 2-х т.т. — Т. 1: Потенціал сільського сектора / Л.О. Шепетько, І.В. Прокопа, С.О. Гудзинський та ін. — К.: ІЕ НАНУ, 2000. — 396 с.; Т. 2: Соціальні ресурси сільських територій. — К.: ІАЕ НАН України, 2003. — 466 с.

10. Соціальний стан села: проблеми, перспективи / М.В. Зубець, Г.І. Купалова І.І. Лукінов, Д.О. Мотруніч та ін. // Бухгалтерія в сільському господарстві. — 1999. — № 6. — С. 2—8.
11. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети демографічної політики України // Програма шостого міжнар. наук. конгресу

«Державне управління та місцеве самоврядування». — Х., 2006. — 58 с.

12. Онищенко О., Юрчишин В. Сільське господарство, село і селянство України у дзеркалі пострадянської аграрної політики // Економіка України. — 2006. — № 1. — С. 4—13.

УДК 330.3:712.24

М.І. Кареба,

аспірант,

Миколаївський державний аграрний університет

СІЛЬСЬКИМ ТЕРИТОРІЯМ — ЗБАЛАНСОВАНИЙ РОЗВИТОК

В Україні у цілому і практично у всіх її областях в останні роки спостерігається досить помітне зменшення чисельності сільського населення. Стосовно, наприклад, Миколаївської області, за статистичними даними, у середньому за 1991—1995 рр. тут налічувалося 458,5 тис. сільських жителів, у 1996—2000 рр. — 446,9 тис., у 2001р. — 437,7 тис., то в 2006 р. — 401,3 тис., у 2007 р. — 396,5 тис. чол. Тобто в останньому році порівняно з базовим п'ятирічним періодом чисельність селян зменшилася на 62,0 тис. осіб, або на 13,5 %, що є, на наш погляд, досить суттєвим. Як бачимо, і в останні кілька років міграція й вимирання сільського населення теж є значними. Зокрема, тільки за період з 1 січня 2006 р. по 1 січня 2007 р. кількість селян Миколаївщини зменшилася на 4,8 тис., або на 1,2 %. Причому чисельність сільських жителів зменшується інтенсивніше, ніж у містах. Як наслідок, скорочується і частка сільського населення в загальній чисельності жителів Миколаївського регіону, а саме за досліджений нами рік — з 32,9 до 32,7 %.

Вказані зміни у чисельності селян значною мірою зумовлені погіршенням стану соціальної сфери більшості сільських поселень. Між тим вона є основою формування демографічної ситуації й розвитку трудового потенціалу аграрного сектору економіки

України, оскільки покликана забезпечити селянам належні умови праці та відпочинку, створивши їм сприятливе життєве середовище.

Питання, пов'язані зі збалансованим і всебічним розвитком соціальної сфери села, знаходяться в центрі уваги наукових досліджень С. Гудзинського, І. Кириленка, А. Мазуренка, А. Малієнка, М. Орлатого, І. Прокопи, В. Рябоконея, П. Саблука, В. Черніченка, О. Шебаніної, Л. Шепотько, В. Ярового та ін. Але слід визнати, що деякі проблеми недостатньою мірою вивчені, насамперед на регіональному рівні. Саме їх розгляд є метою статті.

На сучасному етапі розвитку аграрної сфери національної економіки особливого значення набуває активізація діяльності щодо зміцнення соціальної сфери села та підвищення ефективності її функціонування. Це пояснюється тим, що рівень забезпеченості сільських населених пунктів об'єктами соціального призначення України є досить низьким. Зміни, що відбулися в ньому за 15 років по Україні та в Миколаївській області, відображають дані таблиці 1.

Як бачимо, і по країні в цілому, і в Миколаївській області за досліджуваний період спостерігалось поступове зниження рівня забезпеченості сільських по-

Таблиця 1

Рівень забезпеченості сільських населених пунктів України та Миколаївської області об'єктами соціального призначення, % *

Об'єкт	Україна				Миколаївська область			
	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	1990 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.
Бібліотеки	64,8	62,5	54,8	50,9	52,6	51,1	46,6	43,5
Дільничні лікарні	5,1	4,9	3,3	2,6	5,0	4,5	2,9	2,6
Амбулаторно-поліклінічні заклади	5,0	5,8	8,5	9,4	5,6	6,2	8,4	10,7
Торговельні заклади	92,9	86,8	72,3	71,6	91,2	86,7	64,6	67,4
Відділення зв'язку	54,0	41,4	39,8	40,2	56,1	44,1	42,4	42,7
Дитячі дошкільні заклади	44,1	37,8	31,1	23,2	61,4	56,4	38,0	34,9
Загальноосвітні заклади	52,4	52,8	52,1	48,5	56,1	54,6	53,9	49,9
Клуби	72,8	68,5	61,9	55,3	68,4	63,2	56,4	50,6

*Побудовано за даними збірника «Розвиток сільських територій України» [1]

селень більшістю видів об'єктів соціального призначення. Винятком є лише амбулаторно-поліклінічні заклади, рівень забезпеченості якими з роками зростає і в 2005 р. порівняно з 1990 р. був вищим: в середньому по Україні — у 1,88 раза, а по Миколаївській області — в 1,91 раза. Серед об'єктів соціального призначення найнижчі показники забезпеченості села склалися по дільничних лікарнях і дитячих дошкільних закладах. Зокрема, у 2005 р. цей показник становив по країні — 2,6 і 23,2 %, по досліджуваній області — 2,6 і 34,9 % відповідно.

Порівнюючи Україну та Миколаївську область, слід зазначити, що по одних об'єктах (амбулаторіях, відділеннях зв'язку, дитячих дошкільних закладах і школах) ситуація в аналізованій сфері була кращою в області, по інших (бібліотеках, торговельних закладах, клубах) — по країні в середньому, а по дільничних лікарнях — однаковою. Але відмінність у розмірах цього показника є незначною, що свідчить про незадовільний рівень розвитку соціальної сфери в сільських поселеннях в обох аналізованих регіонах.

Однією з найважливіших складових соціальної сфери є житло, яким має бути забезпечена кожна людина. Однак, як показали дослідження по Миколаївській області, кількість введених в експлуатацію квартир та їх загальна площа в останні роки дуже мала (табл. 2).

У містах і селах обсяги введення в експлуатацію житла у 2006 р. було значно меншими (як за кількістю квартир, так і за їх площами) порівняно з 1990 р. Різниця в розмірах цього показника досягла відповідно: по площі житла — 3,6; 3,1 і 7,1 раза, а за кількістю введених квартир — 5; 4,8 і 12,5 раза. Але надто великою вона була між базовим і звітним роками у сільських поселеннях, що свідчить про їх більш кризовий, порівняно з містами, соціальний стан. Тоб-

то можна стверджувати, що в напрямі поліпшення умов життя селян у досліджуваному регіоні поки що зроблено дуже мало. Діяльність у цьому плані вже в найближчі роки доцільно різко активізувати. Нове житло має бути комфортабельнішим. Слід забезпечити умови для широкого вибору типових проектів житлового будівництва на селі, створити відповідну інфраструктуру для надання послуг селянам — забудовникам.

Для забезпечення належного розвитку соціальної інфраструктури села слід реалізувати такі заходи: передбачення у державному і регіональних бюджетах довгострокових інвестиційних кредитів для індивідуального житлового будівництва на селі під заставу земельних ділянок за умови надання кредитів із невеликою ставкою за їх користування; надання сільгоспідприємствам, які утримують на балансі об'єкти соціальної сфери, пільг і гарантій у реалізації продукції та кредитуванні та застосовування до них заохочувальних заходів; компенсація сільгоспідприємствам витрат на утримання об'єктів соціальної сфери (на рівні прийнятих нормативів); зниження рівнів оподаткування сільгоспідприємств пропорційно розмірам їх витрат на утримання соціальних об'єктів; прискорення передачі соціальних об'єктів місцевій владі.

Оновлення сільської соціальної інфраструктури має здійснюватися за рахунок різноманітних джерел фінансування. Необхідна державна підтримка сільських населених пунктів, які втратили здатність до самовідтворення, виділення матеріальної допомоги на господарське облаштування випускників вищих і середніх спеціальних навчальних закладів через надання довгострокових пільгових кредитів за регіональними програмами «Власний дім». Зміцнення й розширення соціальної сфери слід здійснювати, на-

Таблиця 2

Введення в експлуатацію загальної площі житла та кількість збудованих квартир у Миколаївській області (на 1 тис. чол. населення)*

Рік	Площа, м ²			Кількість збудованих квартир		
	загальна	у тому числі		всього	у тому числі	
		у міських поселеннях	у сільській місцевості		у міських поселеннях	у сільській місцевості
1990	406,1	482,8	257,4	6,0	7,1	3,8
1995	200,7	255,7	95,1	2,8	3,6	1,3
2000	78,8	108,0	20,5	0,9	1,3	0,2
2001	79,9	109,6	21,4	0,9	1,2	0,2
2002	86,4	116,1	28,5	0,9	1,3	0,3
2003	91,2	128,0	18,5	1,1	1,6	0,2
2004	116,6	160,5	29,5	1,3	1,8	0,3
2005	100,7	166,5	33,9	1,1	1,5	0,3
2006	113,9	152,9	35,6	1,2	1,5	0,3
Індекс 2006 р. до 1990 р.	0,28	0,32	0,14	0,20	0,21	0,08

*Статистичний щорічник Миколаївської області за 2006 рік [5]

самперед, за рахунок будівництва загальноосвітніх, дошкільних і медичних закладів (дільничних лікарень, фельдшерсько-акушерських пунктів).

«Концепцією соціально-економічного розвитку Миколаївської області на 2001–2010 роки» передбачено завершення будівництва під'їздів із твердим покриттям до всіх населених пунктів, а також забезпечення існуючого житлового фонду природним газом до 50 %, централізованим водопостачанням — до 35 і каналізаційними мережами — до 15 % [1].

У сфері побуту в Україні та на Миколаївщині зокрема слід сформувати мережу побутового обслуговування на селі (передусім на кооперативних закладах), підтримувати розвиток малих підприємств з метою збереження і створення нових робочих місць, розширювати підготовку кадрів для підприємств побутового обслуговування на селі й підвищувати їх професійний рівень. З метою соціального відродження села необхідно відновити нормативний підхід до виділення коштів із державного та місцевих бюджетів, а також щорічних відратувань сільськогосподарських формувань на розвиток соціальної інфраструктури сільських поселень.

Створення в сільських поселеннях нових сучасних соціальних закладів має здійснюватися із застосуванням компенсацій відповідних витрат із державного та місцевих бюджетів. Необхідно досягти таких обсягів асигнування, які забезпечать усі потреби розвитку соціальної інфраструктури на селі. Слід вказати, що місцеві органи самоврядування мають здійснювати контроль за станом соціальної сфери й постійно піклуватися про комплексний розвиток територій.

Управління соціально-економічним розвитком села найбільш доцільно здійснювати на основі класифікації, оскільки створення сільським жителям нових умов проживання і праці можливе лише за рахунок залучення на конкретну територію інвесторів і зниження податкового тиску для сільськогосподарських товаровиробників, об'єднаних за територіальною ознакою. У цьому разі на ринку конкурує не підприємство, а територіальний виробничий комплекс, або кластер.

У майбутньому на території великих населених пунктів доцільно формувати соціально-економічні агломерації, в яких досягається компактне розміщення аграрно-промислово-соціально-виробничих поселень. Саме в останніх створюватимуться цілісні системи життєдіяльності людей з розвиненою виробничою та соціальною сферами, забезпечуватиметься диверсифікація зайнятості населення.

В Україні необхідно розробити і запровадити: дійові заходи державної підтримки вразливих категорій сільських населених пунктів, яким надаватиметься статус депресивних; гарантії і пільги особам, які проживають на депресивних сільських тери-

торіях. Підтримуємо пропозицію А.М. Малієнка і А.В. Мазуренко [2] стосовно того, що у складі Міністерства аграрної політики України слід створити департамент розвитку сільських територій і відповідний підрозділ у Кабінеті Міністрів. Такі підрозділи існують зокрема, в Індії і виконують великий обсяг робіт з упорядкування ландшафтів, реалізації програми зайнятості сільського населення, освіти, здоров'я тощо.

В регіонах України, у тому числі й на Миколаївщині, доцільно створити спеціальні фонди соціального розвитку села. Водночас, як вважають науковці ННЦ «Інститут аграрної економіки» [4], такі фонди слід створити при сільських радах. Вони мають надавати кожному сільському жителю не лише гарантовані Конституцією України мінімальні послуги з охорони здоров'я та освіти, а й забезпечити суттєві доповнення їх якісними послугами житлово-комунального та побутового характеру, культури, торгівлі, транспорту. Джерелами наповнення цього фонду мають стати кошти центрального бюджету для розробки і реалізації комплексних цільових програм державного значення, кредити, а також кошти місцевого бюджету.

Ефективне функціонування об'єктів соціальної сфери села можливе лише при підвищенні матеріального добробуту сільських жителів, що дасть змогу сформувати їх платоспроможний попит на соціальні послуги. Тому одним із головних завдань у соціальній сфері є зниження рівня бідності селян і зменшення диференціації їх доходів порівняно з міським населенням.

Висновки. Рівень забезпеченості сільських населених пунктів України, у тому числі Миколаївщини, об'єктами соціального призначення є дуже низьким, тому особливого значення набуває активізація діяльності держави й кожного окремого сільгосппідприємства щодо зміцнення соціальної сфери села та підвищення ефективності її функціонування. Цьому сприятиме здійснення наведеного у статті комплексу відповідних заходів, найбільш важливе значення серед яких має дійова державна підтримка розвитку сільських населених пунктів, що втратили здатність до самовідтворення. При цьому необхідно відновити нормативний підхід до виділення коштів із державного та місцевих бюджетів, а також щорічних відратувань сільськогосподарських формувань на розвиток соціальної інфраструктури сільських населень.

Управління соціально-економічним розвитком села найбільш доцільно здійснювати на основі класифікації. На території великих населених пунктів є сенс формувати соціально-економічні агломерації. У складі Міністерства аграрної політики України слід створити департамент розвитку сільських територій, а в регіонах — спеціальні фонди соціального розвитку села (насамперед — при сільських радах). Вод-

ночас необхідно знижувати рівень бідності селян і зменшувати диференціацію їх доходів порівняно з міським населенням.

Список літератури

1. Концепція соціально-економічного розвитку Миколаївської області на 2001—2010 роки. «Миколаївщина — 2010». — Миколаїв, 2001. — 35 с.

2. Малієнко А.М., Маузенко А.В. Альтернативний погляд на формування аграрної політики // Агро інком. — 2007. — №5—6. — С. 22—25.
3. Розвиток сільських територій України. — К.: ІВЦ Держкомстат України, 2006. — 751 с.
4. Рябоконт В.П. Формування фінансової стабільності розвитку соціальної сфери на селі // Економіка АПК. — 2007. — №5. — С. 57—60.
5. Статистичний щорічник Миколаївської області за 2006 рік у 2-х частинах. — Миколаїв, 2007. — 1058 с.



ФІНАНСИ, ПОДАТКИ, ОБЛІК

УДК 631.115:331.101

Л.О. Вдовенко,

к. е. н., доцент,

Вінницький державний аграрний університет

КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Головною умовою ефективного функціонування підприємницьких структур на селі є фінансове забезпечення виробничої діяльності. Нині ця проблема пов'язана з втратою більшістю з них власних фінансових ресурсів унаслідок реформування та збитковості підприємств. Аграрний сектор економіки потребує збільшення обсягів інвестування, що сприятиме формуванню конкурентоспроможного агропромислового виробництва й вирішуватиме проблему продовольчої безпеки країни.

Питання фінансування агропромислового виробництва в Україні з актуального в перші роки реформування аграрного сектору економіки перетворилося на ключове, яке не вдалося належним чином розв'язати й дотепер. Цьому перешкоджали як об'єктивні причини — вкрай несприятливі кліматичні умови в окремі роки, так і суб'єктивні — стратегічні прорахунки в здійсненні реформ, поточні помилки у процесі практичної реалізації [1, с. 5].

За роки реформ внаслідок інфляції, обсяги якої зростають і нині, диспаритету цін на промислову та сільськогосподарську продукцію були фактично втрачені власні оборотні кошти підприємств. Тому вітчизняні сільськогосподарські підприємства відчують підвищену потребу в кредитних

ресурсах — одного з основних джерел відновлення оборотного й основного капіталу. Вдосконалення системи фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств має стати стратегічним завданням на найближчу перспективу.

Наявність у достатньому обсязі та ефективне використання фінансових ресурсів визначають задовільний фінансовий стан підприємства, платоспроможність, фінансову стійкість і ліквідність. Тому найважливішими завданнями підприємств стає пошук резервів збільшення фінансових ресурсів і найефективніше їх використання.

Одним із таких резервів є використання кредиту, необхідність в якому зумовлена безперервністю процесу відтворення, що прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів та сприяє підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності. Саме через кредит, що є фінансовим інструментом впливу на процес виробництва, можна вирішити проблеми фінансового забезпечення підприємств аграрного сектору економіки.

Проблеми кредитування й удосконалення кредитних відносин в АПК досліджують М.Я. Дем'яненко, В.М. Алексійчук, П.А. Лайко, П.Т. Саблук, В.О. Паламарчук, М.І. Савлук, Т.Т. Ковальчук та ін. Однак

низка питань потребує додаткового вивчення, зокрема особливостей фінансово-кредитного забезпечення аграрних підприємств, необхідності вдосконалення механізму кредитування, що позначиться на результатах діяльності підприємств.

Метою статті є аналіз сучасного стану, проблем, тенденцій та перспектив кредитного забезпечення аграрних підприємств.

Співпраця підприємств і комерційних банків є взаємовигідною: збільшення обсягів кредитних вкладень для установ комерційних банків збільшує дохідність активних операцій у вигляді відсотків за користування кредитами, а для підприємств — кредитне забезпечення дає змогу покривати виробничі витрати з метою безперервності відтворювального процесу та є стимулом ефективного використання банківських позичок як джерела фінансових ресурсів.

Належне кредитування — визначальний чинник ефективного функціонування підприємств. Доступність кредитних ресурсів для сільськогосподарських товаровиробників впливає на збільшення обсягів виробництва, активізує підприємницьку ініціативу та сприяє підвищенню конкурентоспроможності аграрних підприємств.

Кредитні відносини в аграрному секторі економіки України характеризуються певними особливостями. На думку А.М. Стельмащука, специфіка кредитування сільськогосподарських товаровиробників визначається особливостями відтворювального процесу в галузі й полягає в тісному взаємозв'язку процесу відтворення в сільському господарстві з природними умовами [2].

Врахування цих особливостей є важливою передумовою його ефективності, розвитку і розв'язання проблеми кредитного забезпечення аграрної галузі. Насамперед це сезонність виробництва, що зумовлює необхідність збільшення терміну залучених короткострокових кредитів для покриття тимчасових потреб у рослинництві та тваринництві, оскільки саме в сільському господарстві наявний тривалий період виробництва й уповільнений оборот капіталу. Враховуючи таку особливість як низька прибутковість сільськогосподарських підприємств, порівняно з іншими галузями економіки, слід мати на увазі, що вартість кредиту для них має бути невисокою. На підтвердження цього станом на 31.12.2006 р. фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування в галузі сільське господарство, мисливство, лісове господарство є прибуток у сумі 2731,8 млн грн, однак саме в цій галузі 31,3 % підприємств збиткові.

Щодо порядку погашення кредиту, то сільськогосподарські товаровиробники спроможні всі пла-

тежі за зобов'язаннями сплачувати в міру одержання виручки від реалізації продукції. Тобто найсприятливішим способом повернення кредиту є поступове погашення його разом із відсотками за користування.

Важливе значення для розвитку сільськогосподарського виробництва має державна бюджетна підтримка. Із запровадженням урядової програми часткової компенсації ставки за кредитами комерційних банків сільськогосподарським й іншим підприємствам АПК спостерігаються кардинальні зміни у кредитному забезпеченні аграрного сектору економіки.

Так, впровадження Урядом України заходів щодо стимулювання грошового кредитування через механізм часткової компенсації ставок за кредитами дав змогу залучити у 2005 р. 3469 млн грн кредитних ресурсів, у тому числі 77,5 % пільгових, що майже вдвічі більше кредитних ресурсів, ніж у 2000 р., тобто на 1 га посівної площі видано 188 грн пільгових кредитів, на 1 грн компенсації одержано 19 грн пільгових кредитів комерційних банків.

Застосування механізму здешевлення вартості кредитів дозволило призупинити спад виробництва, вивести більшість підприємств на рентабельний рівень діяльності й отримати перші за тривалий період прибутки.

Аналізуючи стан кредитування підприємств України протягом 2000-2006 рр. виявлено позитивні тенденції у збільшенні їх обсягів. Обсяги кредитування банків економіки України за регіонами у 2006 р. зросли і становили 245226 млн грн, у тому числі за короткостроковими кредитами — 86193 млн грн (35,1 %), за довгостроковими кредитами — 159033 млн грн (64,9 %).

Стан забезпеченості підприємств аграрної галузі банківськими кредитними ресурсами також свідчить про позитивні тенденції: збільшення їх обсягів за 2000—2005 рр. майже у 5 разів, у тому числі за короткостроковими кредитами — у 3,3 раза. Сприятливим фактором таких змін є не лише поступове зниження вартості кредитів з 54 % у 2000 р. до 15,1 % у 2006 р.

Позитивні зрушення в системі кредитування спостерігаються в регіонах: аналіз банківського кредитування у Вінницькій області свідчить, що найбільшу частку становили кредити суб'єктам господарської діяльності — 55,1 %, з них — 41,9 % у галузі торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, промисловості та сільському господарстві, мисливстві й лісовому господарстві 24,5 та 19 % відповідно (табл.). У 2006 р. кредитування суб'єктів господарської діяльності становило 1724,0 млн грн, або збільшилось порівняно з 2004 р. на 230,9 %, у тому числі в галузі сільське господарство, мисливство та лісове господарство — на 275,3 %.

Кредитування банківськими установами Вінницької області підприємств за видами економічної діяльності

(на початок року, млн грн)

Види економічної діяльності	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2006 р. до 2004 р., %
Всього	968,8	1654,0	3126,7	322,7
I. Суб'єкти господарської діяльності	746,4	1087,5	1724,0	230,9
у т. ч: сільське господарство, мисливство та лісове господарство	119,1	202,8	327,9	275,3
Промисловість	203,4	232,3	422,0	207,4
Будівництво	13,3	33,7	68,1	512,0
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку	371,1	559,1	722,0	194,6
II. Фізичні особи	224,4	566,5	1402,7	625,1

Джерело: [3]

Вагоме значення у кредитуванні суб'єктів господарювання відіграє можливість комерційних банків акумулювати власні та запозичені ресурси.

Протягом останніх років спостерігається постійне зростання обсягів кредитування реального сектору економіки: збільшуються обсяги коштів, розміщених на рахунках суб'єктів господарювання та фізичних осіб у банках, які є основним джерелом кредитних ресурсів. Так, у 2006 р. загальна сума коштів на рахунках юридичних осіб у Вінницькій області становила 550,8 млн грн, або збільшилась порівняно з попереднім роком в 1,2 раза, з них довгострокові становили 19,3 % проти 13,1 % у 2005 р.

Однак негативною тенденцією є те, що короткостроковими кредитами сільськогосподарські товаровиробники забезпечені нині лише на 50 %, довгостроковими — на 3 %.

Серед основних кредиторів виділяють банки «Аваль», «Промінвестбанк», «Приватбанк», «Укрсоцбанк». Однак, як свідчить практика, не всі банки можуть активно займатися кредитуванням підприємств аграрного сектору економіки. Основними причинами є високий ризик банків, пов'язаний із збитковістю галузі, відсутністю ліквідної застави у товаровиробників, недосконалістю законодавчих механізмів, які б гарантували повернення кредитів, тому аграрний сектор є непривабливим для інвестицій. Відсутній також ефективний механізм страхування сільськогосподарського виробництва, що перешкоджає розвитку кредитних відносин в аграрному секторі.

Головною проблемою при наданні кредитів аграрним підприємствам є процес їх повернення, який пов'язаний з непередбачуваністю кінцевих ре-

зультатів діяльності. Сільськогосподарські товаровиробники працюють за рахунок ресурсів, які нині є недостатніми для самофінансування. Банківське кредитування не відіграє суттєвої ролі в розвитку сільськогосподарської галузі, хоча вже помітні позитивні тенденції щодо зростання обсягів кредитування з боку вітчизняних комерційних банків, у тому числі й пільгового кредитування.

Висновки. Подальший розвиток підприємницьких структур на селі залежить від їх доступу до кредитних ресурсів. Тому важливо розширити довгострокове кредитування, що є необхідною умовою розвитку підприємництва на селі, враховуючи особливості аграрного підприємництва. Найбільш ефективним кроком у фінансовому забезпеченні, передусім для дрібних і середніх товаровиробників є створення кредитних спілок та кооперативів, які повинні відігравати важливу роль у мікрокредитуванні підприємницьких структур. Історія та нинішня світова практика кредитної кооперації свідчить, що кредитні спілки є альтернативою вирішення фінансових проблем населення, підприємців, фермерських господарств. Тому їх розвиток є одним із важливих напрямів реалізації структурних змін в економіці України.

Список літератури

1. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку // Економіка АПК. — 2007. — №5. — С. 3—7.
2. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. — Т.: Астон, 2001. — 191 с.
3. Фінанси Вінниччини: Стат. зб. // Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Вінницькій області (за ред. В.Ф.Пікало). — Вінниця, 2007. — 166 с.

Валерій Борисович Моссаковський – провідний вчений у сфері бухгалтерського обліку, автор понад 150 наукових праць. Стаття друкується на замовлення редакції у зв'язку з 70-річним ювілеєм від дня народження автора.

УДК 657:659.126

В.Б. Моссаковський,

*к. е. н., професор,
Київський славістичний університет*

Т.В. Кононенко,

к. е. н.,

Державна академія житлово-комунального господарства

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивними процесами розробки та впровадження у виробничий процес найновіших досягнень науки і техніки, які є об'єктами інтелектуальної власності. За даними А.Г. Красовської [1], у промислово розвинутих країнах 80-95 % продажу внутрішнього валового продукту досягнуто за рахунок приросту нових знань у техніці та технологіях, тобто це є результатом інноваційних процесів, що дає змогу окремим фірмам посісти домінуюче становище в конкретній галузі.

Розробка і використання об'єктів інтелектуальної власності сприяють розвитку економіки країни. Цей вид активів фірм є найбільш динамічним, передусім у галузях наукоємних технологій, адже частка цього виду ресурсів промислових фірм у розвинутих країнах досягає в середньому 35 %, а в Україні – лише 1 %.

Аграрна сфера економіки характеризується тривалим процесом розробки та подальшого оформлення новітніх досягнень науки, оскільки виведення нового сорту, нової породи тварин може тривати десятироків і вимагає значних затрат праці науковців, що сповільнює приріст вартості об'єктів інтелектуальної власності.

Сучасний стан, як зазначає А.Г. Красовська, ускладнюється майбутнім приєднанням України до Світової організації торгівлі (СОТ), оскільки при цьому передбачаються жорсткі правила гри на ринку об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ), що призведе до підвищення ризиків, зниження конкурентоспроможності незахищеної винятковими правами продукції та науково-технічних розробок, санкцій за порушення прав третіх осіб (у тому числі під час транскордонних переміщень ОІВ). Крім того, суттєвим є той факт, що підприємства України не мають належного досвіду захисту і використання ОІВ у господарському обороті.

З метою поліпшення справи щодо сприяння інноваційним процесам шляхом розробки та впрова-

дження у виробництво ОІВ доцільно вивчити світовий досвід у цій справі.

А.Г. Красовська пропонує найбільш важливі заходи щодо розробки і впровадження у виробництво ОІВ, а саме:

1) залучення спеціалістів України до Цільової групи при Європейській економічній комісії ООН щодо оцінювання і капіталізації ОІВ, завданням якої є управління інтелектуальними ресурсами, комерціалізація винаходів, їх незалежна оцінка та ефективність використання, а також стимулювання інноваційної діяльності;

2) створення системи державного регулювання інноваційними процесами шляхом визначення досягнутого рівня розвитку певних галузей науки і техніки з метою встановлення пріоритетних напрямів їх розвитку, належного фінансового забезпечення наукових розробок та їх впровадження, створення системи стимулювання розробки ОІВ;

3) подолання відставання економіки України та створення умов для виділення фінансових ресурсів на здійснення заходів щодо розвитку науки і техніки;

4) створення наукових закладів, діяльність яких спрямована на захист прав підприємств України на об'єкти інтелектуальної власності, що розроблені раніше;

5) розробка нормативно-правових документів, які б дозволяли захистити права розробників і власників ОІВ;

6) створення належного інформаційного забезпечення про наявність ОІВ, готових до впровадження;

7) поліпшення інформованості розробників ОІВ щодо можливостей організації інвестиційних проєктів у цьому напрямі;

8) опрацювання системи матеріального стимулювання виконавців-розробників ОІВ.

Здійснення цих заходів сприятиме посиленню захищеності авторських прав на наукові розробки в Україні.

З метою запобігання моментів, які можуть призвести до негативних наслідків у майбутньому та з ряду інших причин, постановою Кабінету Міністрів України було передбачено проведення інвентаризації всіх необоротних активів, що знаходяться у державній власності, включаючи нематеріальні. Відповідно до цього було підготовлено Порядок визначення оціночної вартості об'єктів права інтелектуальної власності, що перебувають у державній власності або були створені (придбані) за державні кошти, з метою відображення їх у бухгалтерському обліку. Цей порядок затверджено наказом Фонду державного майна України від 13 грудня 2005 р. № 3162 і зареєстровано в Міністерстві юстиції України 25 квітня 2006 р. за № 479/12353.

Тому можна стверджувати, що на сьогодні виникли умови для оприбуткування наявних об'єктів та належної побудови обліку необоротних активів.

Серед питань, які потребують детального розгляду й узагальнення, найбільш істотними є визнання окремого об'єкта нематеріальних активів і методика його оцінки, порядок ведення аналітичного обліку стосовно умов функціонування в аграрній сфері, захист використання цих об'єктів іншим підприємством і подальше відображення цих операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

Передусім слід з'ясувати, які об'єкти мають визнаватися як об'єкти інтелектуальної власності, та чи всі розробки науковців і практиків мають набувати форми ОІВ. На наш погляд, незважаючи на те, що певні розробки можуть мати форму ОІВ, розповсюджувати це на всі об'єкти не можна. На підтвердження слід навести як парадоксальний факт, що виник у практиці роботи бухгалтерських служб України, відсутність публікацій у пресі Методичних рекомендацій з планування, обліку та калькуляції собівартості продукції в промисловості. Вони були розроблені колективом авторів, затверджені (погоджені) з Міністерством промислової політики і зареєстровані як об'єкти права інтелектуальної власності. Ці рекомендації ніде не були опубліковані.

Вважаємо, що в такому разі порушуються норми чинного законодавства, а саме:

1) у статті 10 Закону України «Про авторські і суміжні права» від 11.07.2001р. визнано, що не є об'єктом авторського права (тобто об'єкти, що не охороняються): «...в) видані органами державної влади у межах їх повноважень офіційні документи комітетного, законодавчого, адміністративного характеру (закони, укази, постанови, судові рішення, стандарти тощо) та їх офіційні переклади...»;

2) у статті 16 дається пояснення, що авторське особисте немайнове право належить його автору, а виключне майнове право на службовий твір нале-

жить роботодавцю, якщо інше не передбачено трудовим договором (контрактом) та (або) цивільно-правовим договором між автором і роботодавцем.

Може спостерігатися і протилежне явище. Так, у МСБО 38, а також у П(С)БО 8 до складу нематеріальних активів не передбачено включати торгові марки та товарні знаки, однак юридично вони захищені Законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», тобто є захист прав на ці об'єкти, але вони не повинні обліковуватися на його балансі. Такий стан може призвести до юридичних казусів при розгляді судових справ щодо захисту прав на ці об'єкти.

Особливо гостро ця проблема постала в сучасних умовах у закладах Української академії аграрних наук. Зокрема, вихід у світ Закону України «Про сорти» передбачає взяття на облік тих із них, які були виведені набагато раніше, адже право на сорт зберігається протягом 30 років. Встановити первісну вартість при цьому практично неможливо. Крім того, вона не зовсім точно характеризуватиме вартість наукового винаходу (в даному разі сорту). Вважаємо, що при первісному визнанні ОІВ у вигляді наукових розробок можна застосовувати не лише первісну вартість, а й інші методи оцінок, особливо з метою перевірки (підтвердження) первісної вартості.

Автори статті [2] доречно звернули увагу на недостатньо чітке визначення ОІВ стосовно окремих об'єктів. Так, у статті 9 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» вказано, що не визнаються активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені: витрати на дослідження; витрати на підготовку і перепідготовку кадрів; витрати на рекламу й просування продукції на ринок; витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини; витрати на підвищення ділової репутації підприємства; вартість видань і витрати на створення торгових марок (товарних знаків). Дійсно, поняття «створення» у даному випадку викликає певне непорозуміння.

У п. 51 МСБО 38 «Нематеріальні активи» наводиться більш чітке тлумачення: «Внутрішньо генеровані торгові марки, заголовки, назви видань, переліки клієнтів та інші подібні своєю сутністю об'єкти не слід визнавати як нематеріальні активи», тобто якщо підприємство самостійно розробляє (а не купує на стороні) торгові марки, то вони не можуть бути визнані як ОІВ, не дивлячись на те, що при цьому можуть бути понесені значні витрати. Автори МСБО пояснюють це тим, що подібні суми не можна відокремити від витрат на розвиток підприємства. До речі, це питання досить детально розглядають М.Р. Метьюс і М.Х.В. Перера [3], але остаточного вирішення не приймають.

Тому вважаємо, що у статтю 9 П(С)БО 8 доцільно внести відповідні уточнення.

Слід звернути увагу на розв'язання ще одного важливого питання, пов'язаного із створенням ОІВ у наукових закладах. Так, за МСБО 38 і П(С)БО 8 дослідження — це сплановані роботи, здійснювані вперше певним підприємством для отримання й розуміння нових наукових або технічних знань. Витрати на дослідження визнають як витрати того періоду, коли вони були понесені, оскільки при їх проведенні підприємство не може продемонструвати існування об'єкта, який відповідає поняттю нематеріального активу.

До складу досліджень у п. 44 МСБО 38 відносять: а) діяльність, спрямовану на отримання нових знань; б) пошук, оцінку та остаточний вибір застосування результатів досліджень чи інших знань; в) пошук альтернатив матеріалам, приладам, продуктам, технологіям, системам або послугам; г) формування, розробку, оцінку та остаточний вибір можливих альтернатив новим або вдосконаленим матеріалам, приладам, продуктам, технологіям, системам чи послугам.

З цим слід погодитись, адже підприємство, виділивши певні кошти науковому закладу чи власному підрозділу на нові розробки, не може передбачити, що в результаті цього буде отримано. Причому цей процес може бути досить тривалим (десятки років), тим більше наукові дослідження в Україні досить часто фінансуються державою. ОІВ при первісному визнанні мають бути оцінені за первісною вартістю, проте понесені при цьому витрати точно визначити неможливо через тривалий період виконання робіт.

При цьому виникає ряд питань, які потребують належного узагальнення, зокрема, якою мірою положення, передбачені МСБО 38 і П(С)БО 8, можуть стосуватися наукових закладів.

Розглянемо випадок, коли підприємство, що займається виробничою діяльністю, і одночасно його частина, наприклад лабораторія, виконує науково-дослідні роботи. Джерелом їх фінансування є прибуток підприємства. Тим самим виникає унікальне явище, адже підприємство, отримавши прибуток, має сплатити у вигляді податку певну його частину і лише після цього може використовувати частину на інноваційні процеси, що сприятимуть розвитку суспільства, наприклад, на утримання лабораторії, функціонування якої призводить до виникнення нових робочих місць тощо. Тому в ряді країн витрати на наукові розробки розглядають як витрати на операційну діяльність, зменшуючи таким чином прибуток, що підлягає оподаткуванню. Це можна розглядати як логічний хід, якщо врахувати, що передбачити наслідки цих витрат неможливо, бо ніхто не може гарантувати, що одержана наукова розробка взагалі може стати ОІВ.

Б. Нідлз, Х. Андерсен, А. Колдуелл, посилаючись на рекомендації Ради з бухгалтерських стандартів, вважають, що витрати на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи «...постійні і необхідні для успіху фірми, а тому обліковуються як точні витрати. Це підтверджується тим, що від 30 до 90 відсотків розробок виявляються безуспішними, а 3/4 затрат на нову продукцію включаються в товари, які не користуються попитом» [4, с. 230–231].

Дещо по-іншому слід підходити до наукової розробки, яка має бути підготовлена науковим закладом, адже ці розробки є метою його діяльності, на її виконання надходять кошти з бюджету або інших джерел. Згідно з чинним порядком обліку в бюджетних установах, який затверджений Державним казначейством України, ці надходження розглядаються як доходи, а витрати на наукові розробки як витрати установи.

Створення ОІВ у наукових установах має певні особливості, зокрема в інститутах Української академії аграрних наук вони, як правило, фінансуються із бюджету, і тому на них не поширюється дія ні МСБО 38, ні П(С)БО 8. Крім того, можуть діяти наукові заклади недержавної форми власності. У міжнародних стандартах обліку, розроблених для суспільного сектору, теж не дається відповіді на це питання, тому вважаємо, що при отриманні певного результату у вигляді наукових досягнень їх слід брати на облік, адже це може бути гордістю закладу (і навіть країни), даватиме значні економічні вигоди, а патент чи інший документ підтверджує існування результатів досліджень. Вони, як правило, визнаються з дати, коли нематеріальний актив вперше відповідає критеріям його визнання, а це створює можливість встановлення розміру витрат на отримання (розробку) нематеріального активу.

Е.С. Хендріксен і М.Ф. Ван Бреда [5, с. 396] наводять досить широке поняття нематеріальних активів, підрозділивши їх на об'єкти, що обліковуються як нематеріальні активи (фірмові марки та імена, авторські права, зобов'язання не вступати в конкуренцію, ліцензії, гудвіл, права на експлуатацію, патенти, документовані консультації, торгові марки, технології), та витрати, що обліковуються як витрати майбутніх періодів (реклама і пропаганда, авторські аванси, витрати на розробку програмних продуктів, емісійні витрати, маркетингові дослідження, організаційні витрати, витрати на підготовку кадрів, витрати на ремонт, судові витрати, вартість дослідних і дослідно-конструкторських робіт).

Такий підхід заслуговує на увагу, адже перша група нематеріальних активів по суті є активами, придбаними на стороні і разом з тим отримано права на їх використання, водночас друга група активів — це активи, створені підприємством самостійно і перетворюються в нематеріальні активи за умов їх

капіталізації. До обох груп активів характерним є те, що вони можуть бути ідентифіковані (до неідентифікованого активу автори відносять гудвіл), відповідають визначенню активу, мають достовірну оцінку, можуть бути виміряні та значимі.

При цьому чільне місце посідає ще один визначальний фактор — правове визнання, яке обумовлює склад нематеріальних активів згідно з чинним законодавством та інструктивними вказівками відповідних міністерств і відомств.

Захист прав на об'єкти промислової власності регулюється рядом юридичних актів, а саме:

- Цивільним кодексом України;
- Законами України: «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 р. №3687; «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993р. №3688; «Про охорону прав на топографію інтегральних мікросхем» від 05.11.1997р. №621; «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1993р. №3689; «Про охорону прав на зазначення походження товарів» від 06.06.1999р. №752; «Про охорону прав на сорти рослин» від 21.04.1993р. №3116;
- іншими законодавчими актами, що регулюють окремі положення [6, с. 8—18].

До об'єктів нематеріальних активів належать ті, що регулюються правовими відносинами між підприємствами, між підприємством і державою тощо, зокрема права на користування природними ресурсами та майном. Сюди ж можна віднести і гудвіл. Ці об'єкти беруть на облік на підставі інструктивних матеріалів Міністерства фінансів, інших чинних нормативних положень в Україні, міжнародної практики.

До об'єктів інтелектуальної власності, що визначені законодавством [6], відносять:

об'єкти, які підпадають під патентно-правову систему захисту, тобто об'єкти авторського права (твори в галузі науки і мистецтва згідно із статтею 8 Закону України «Про авторське право і суміжні права»);

об'єкти промислової власності, які в свою чергу поділяються на: традиційні, що мають патентну охорону (корисні моделі, промислові зразки, винаходи), та нетрадиційні, які мають окрему патентну охорону (сорти рослин, топографії інтегральних мікросхем та які не мають окремої патентної охорони (породи тварин);

засоби індивідуалізації товару чи виробника (знаки для товарів і послуг або торгові марки, фірмові знаки, назви походження товарів);

ноу-хау, комерційна таємниця, наукові відкриття, раціоналізаторські пропозиції.

Розглянута класифікація нематеріальних активів відповідно до потреб правового захисту потребує узгодження з вимогами бухгалтерського обліку, зокрема це стосується раціоналізаторських пропозицій. Питання щодо включення права на раціоналізаторську пропозицію до складу об'єктів промислової власності

ті до останнього часу залишається юридично неврегульованим.

Першим нормативним документом, що висвітлює це питання, слід вважати Указ Президента України «Про Тимчасове положення про правову охорону об'єктів промислової власності та раціоналізаторських пропозицій в Україні» від 18.09.1992 р. №479/92, в якому відмічалось, що до об'єктів промислової власності належать винаходи, промислові зразки, товарні знаки і знаки обслуговування, які були заявлені й мають охорону в Україні у формі патентів (на винаходи і промислові зразки) та свідоцтв (на товарні знаки і знаки обслуговування), виданих Державним патентним відомством України.

На раціоналізаторські пропозиції поширюється правова охорона у формі посвідчення на неї в підприємстві, установі або організації, яка визнана як раціоналізаторська пропозиція.

Якщо врахувати, що окремі положення цього Указу останнім часом втратили чинність, раціоналізаторські пропозиції не підлягають захисту на рівні законодавчих актів.

Це питання розглядається у главі 41 Цивільного кодексу України, де дається визначення раціоналізаторської пропозиції та її об'єктів, встановлені суб'єкти права інтелектуальної власності на ці пропозиції та їх права, а також обсяг правової охорони, тобто захист цих прав здійснюється в цивільно-правовому порядку.

Отже, можна вважати, що більшість правовідносин у цій сфері залишається неврегульованими [7]. Думки серед юристів з цього приводу розділилися: одні з них у своїх публікаціях не розглядають взагалі раціоналізаторські пропозиції як об'єкт промислової власності [8], інші виступають проти цього [9, с. 6]. Ряд авторів дотримуються погляду, що ці пропозиції слід включати до об'єктів інтелектуальної власності [7;9, с. 6; 10, с. 10].

Якщо виходити з того, що авторське право на раціоналізаторську пропозицію підтверджується довідкою підприємства, яке впровадило її у виробництво, оплата винагороди здійснюється ним за угодою, укладеною з працівником даного підприємства, то такі об'єкти згідно з П(С)БО 8 не можуть розглядатися як об'єкти інтелектуальної власності й не можуть обліковуватися на рахунку 12. Причина криється в тому, що доходи від використання раціоналізаторської пропозиції підприємство буде отримувати по мірі її використання, тому, відповідно до вимоги дотримання принципу співставності доходів і витрат, виплата винагороди працівникові має здійснюватися, як правило, у вигляді доплати до заробітку по мірі отримання доходу, тобто капіталізація буде спостерігатися дуже рідко.

*Продовження статті
у наступному номері журналу*

Список літератури

1. Красовська А.Г. Міжнародний досвід використання інтелектуальної власності в інноваційній сфері діяльності // Стратегія розвитку України. — 2004. — №3-4. — С. 190—195.
2. Морозов О., Єрмейченкова Ю., Морозов Т., Мікулін В. Проблеми обліку об'єктів інтелектуальної власності в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — №2. — С. 24—29.
3. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: Учеб. / Пер. с англ.; Под ред. Я.В.Соколова, И.А.Смирновой. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. — 663 с.
4. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Под ред. Я.В. Соколова. — 2-е изд. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 496 с.
5. Хендриксен Е.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: Пер. с англ. / Под ред. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 576 с.
6. Клименко А., Пустовит М. Нематериальные активы: от приобретения до ликвидации. — 2-е изд., перераб. и доп. — Х.: Фактор, 2006. — 400 с.
7. Андрощук Г. Рационалізаторські пропозиції як об'єкт промислової власності: проблеми регулювання // Інтелектуальна власність. — 2006. — № 4. — С. 37—44.
8. Каудилов Т.Є. Гражданско-правовая охрана объектов промышленной собственности: Моногр. — Алматы: Жегі жарин, 2001. — 448 с.
9. Галятич М.К. Промислова власність: правові засоби охорони та захисту: Моногр. — К.: НАІ приватного права і підприємництва, 2003. — 256 с.
10. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка управління промисловою власністю: Моногр. — К.: Вид. дім «Ін Юре», 2004. — 448 с.

УДК 631.162

П.В. Іванюта,

к. е. н.,

Полтавський національний технічний університет ім. Юрія Кондратюка

ПЕРВИННИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ

Україна планує стати членом Світової організації торгівлі, тому про якість продукції почали говорити на всіх рівнях, прийнято ряд таких законодавчих і нормативно-правових актів, як Закон України «Про захист прав споживачів», «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про стандартизацію», «Про безпечність та якість харчових продуктів», Указ Президента України «Про заходи щодо вдосконалення діяльності у сфері технічного регулювання та споживчої політики», Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми стандартизації на 2006—2010 роки» та ін.

Невідкладного розв'язання потребує в даній ситуації проблема створення системи управління якістю продукції на кожному підприємстві та придбання новітнього технологічного обладнання, яке спроможне виробляти якісну продукцію, здійснювати контроль за технологічними процесами, провадити аналіз якості відповідно до міжнародного сертифікату ISO—9001, що в подальшому дасть змогу просувати свою продукцію на міжнародних ринках. Попри це, наукові дослідження якості продукції ведуться недостатньо, особливо з питань первинного обліку. Якісні параметри щодо виробництва продукції, виконання робіт (послуг) відображаються описово.

Проведені початкові дослідження М.С. Пушкаря, Й.Я.Данькова, М. Р. Лучка, М.Я. Остап'юка частково спрямовані на відображення якості продукції (вартісна оцінка готової продукції, облік браку, облік

надходження і зберігання товарів), але при оформленні первинних документів не відображають якісні параметри продукції.

Мета статті полягає у висвітленні уніфікації первинних документів включенням граф по відображенню якісних параметрів продукції для юридичного затвердження її якості й надання можливості подальшого вивчення цього питання.

Дослідження в сільськогосподарській і переробній галузі свідчать, що при здачі продукції підприємства не лише витрачають багато коштів на зберігання і перевезення продукції, а й недоодержують частину коштів, тому що вони не можуть довести якісні параметри своєї продукції. Якби законодавчі й нормативно-правові акти стосовно якості продукції не приймалися в державі, кількість державних органів, які займаються вивченням і визначенням якості продукції незначна. На наш погляд, одним із заходів, що дозволить займатися питанням якості продукції, визначати завдання та привернути увагу наукових і навчальних закладів усіх рівнів до якості продукції, є доповнення якісних параметрів продукції в таких первинних документах, як журнал обліку вантажів, що надійшли, прибутковий ордер, акт приймання матеріалів, лімітно-забірна картка, товарно-транспортна накладна, накладна на внутрішнє переміщення товарів та ін., що надходить у підприємство як сировина і матеріали і вибуває у вигляді готового виробу, який вже придатний до реалізації (рис. 1—3).

Ідентифікаційний
код ЄДРПОУ

Код за УКУД

Журнал
обліку вантажів, що надійшли
за 20__ р.

Формат 4.4

ЗА ДАНИМ ЗРАЗКОМ ДРУКУВАТИ ВСІ СТОРІНКИ ЖУРНАЛУ

Регстраційний номер	Дата	Постачальник	Транспортний документ		Товарний документ			
			дата	номер	дата	номер	вид вантажу	сума
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Продовження форми № М-1

Розписка про одержання документа	Прибутковий ордер чи акт про прийняття вантажу		Запитання про розшук		Примітка
	дата	номер	дата	номер	
10	11	12	13	14	15

Формат А5

Відповідність якості продукції до міжнародних стандартів ISO 9001:2000

Виконання вимог якості поставленої продукції			
Обов'язкове виконання		Фактичне виконання	
16		17	
4. Система управління якістю			
4.1			
4.2	4.2.1		
	4.2.2		
5. Відповідальність керівництва			
5.1			
5.2			
5.3			
5.4	5.4.1		
	5.4.2		
	5.4.3		
5.6	5.6.1		
	5.6.2		
	5.6.3		
6. Управління ресурсами			
6.1			
6.2	6.2.2		
7. Випуск продукції			
7.1			
7.2	7.2.1		
	7.2.2		
	7.2.3		
7.3	7.3.1		
	7.3.2		
	7.3.3		
	7.3.4		
	7.3.5		
	7.3.6		
7.4	7.4.3		
	7.4.4		
7.5	7.5.1		
	7.5.2		
	7.5.3		
	7.5.4		
	7.5.5		
7.6			
8. Вимірювання, аналізування та поліпшення			
8.1			
8.2	8.2.1		
	8.2.3		
	8.2.4		
8.5	8.5.1		
	8.5.2		
	8.5.3		

Особа, відповідальна за якість продукції _____

Рис. 1. Зразок журналу обліку вантажів, що надійшли

(підприємство, організація)

Типова форма № М-4
Затверджена наказом Міністерства
України від 21.06.96 р. № 193

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

Код за УКУД

Прибутковий ордер №

Номер документа	Дата складання	Код виду операції	Склада	Постачальник		Кореспондуючий рахунок		Номер супровідного документа
				найменування	код	рахунок, субрахунок	код аналітичного обліку	

Матеріальні цінності		Якісні параметри цінностей згідно з вимогами міжнародної стандартизації ISO 9001:2000				Одиниця виміру		Кількість		Ціна	Сума	Номер паспорта	Порядковий номер запису за складською картотекою
найменування, сорт, розмір, марка	номенклатурний номер	Повинно відповідати вимогам		Відповідає вимогам		код	найменування	за документом	прийнято фактично				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
		4 Система управління якістю											
		4.1											
		4.2	4.2.1										
			4.2.2										
		5 Відповідальність керівництва											
		5.1											
		5.2											
		5.3											
		5.4	5.4.1										
			5.4.2										
		5.6	5.6.1										
			5.6.2										
			5.6.3										
		6 Управління ресурсами											
		6.1											
		6.2	6.2.2										
		7 Випуск продукції											
		7.1											
		7.2	7.2.1										
			7.2.2										
			7.2.3										
		7.3	7.3.1										
			7.3.2										
			7.3.3										
			7.3.4										
			7.3.5										
			7.3.6										
			7.3.7										
		7.4	7.4.3										
		7.5	7.5.1										
			7.5.2										
			7.5.3										
			7.5.4										
			7.5.5										
		7.6											
		8 Вимірювання, аналізування та поліпшення											
		8.1											
		8.2	8.2.1										
			8.2.3										
			8.2.4										
		8.5	8.5.1										
			8.5.2										
			8.5.3										

Підпис _____ засвідчую
(зразок підпису особи, що перевіряла якість цінностей)

Код

Синтетичний рахунок для винесення зносу по МШП _____

Прийняв _____

Здав _____

Друкувати із зворотом без заголовка. Підписи та текст під таблицею друкувати на звороті.
Формат 1/12

Рис. 2. Зразок прибуткового ордеру

НАКЛАДНА № _____

Відпущено _____

Через кого _____

Доручення № _____ від _____

№ з/п	Найменування продукції	Якісні параметри цінностей згідно з вимогами міжнародної стандартизації ISO 9001:2000			Кількість		ЦІНА	СУМА
		Повинно відповідати	Фактично відповідає	Шт.	Вага			
		4. Система управління якістю						
		4.1						
		4.2	4.2.1					
			4.2.2					
		5. Відповідальність керівництва						
		5.1						
		5.2						
		5.3						
		5.4	5.4.1					
			5.4.2					
		5.6	5.6.1					
			5.6.2					
			5.6.3					
		6. Управління ресурсами						
		6.1						
		6.2	6.2.2					
		7. Випуск продукції						
		7.1						
		7.2	7.2.1					
			7.2.2					
			7.2.3					
		7.3	7.3.1					
			7.3.2					
			7.3.3					
			7.3.4					
			7.3.5					
			7.3.6					
			7.3.7					
		7.4	7.4.3					
		7.5	7.5.1					
			7.5.2					
			7.5.3					
			7.5.4					
			7.5.5					
		7.6						
		8. Вимірювання, аналізування та поліпшення						
		8.1						
		8.2	8.2.1					
			8.2.3					
			8.2.4					
		8.5	8.5.1					
			8.5.2					
			8.5.3					

Директор _____ Гол. бухгалтер _____

Рис. 3. Зразок накладної

У первинних документах, призначених для підприємств, наприклад сільськогосподарської галузі, до якісних параметрів належать сорти культур і кількість поживних речовин у кожному виді продукції, а для підприємств інших галузей — номери згідно з якісними ознаками виробу (наприклад, номер 1 призначається високоякісному виробу).

Також виникає необхідність ведення обліку якості продукції і в електронних формах первинних документів. Однак робота в цьому напрямі або взагалі не проводиться, або проводиться дуже повільно. Завданням програмістів є створення нових бухгалтерських програмних продуктів або удосконалення існуючих, щоб увести якісні параметри в електронні форми первинних документів.

Оскільки в електронному варіанті відсутній облік якості продукції в первинних документах, то є можливість започаткувати процес його створення самостійно. Для цього слід в операційну систему Microsoft Excel ввести вищезазначені форми первинних документів із доповненням граф для позначення якісних параметрів продукції або перенести в операційну систему ці первинні документи з існуючих програмних продуктів (найбільш поширений для бухгалтерів програмний продукт «1С: Предприятие»).

У процесі постійного впровадження та ведення обліку якості продукції передбачені характерні недоліки. При перевірці продукції — це відсутність лабораторій оцінки якості, як комерційних, так і підпорядкованих державі, науковим установам або самим підприємствам. Заповнення графи з якісних параметрів потребуватиме додаткового часу та коштів. Первинний облік в даному випадку постає перед ризиком не завжди відстояти належне надходження грошових коштів від переробників за здану продукцію, пред'являючи правдоподібну якість виробленої продукції у первинних документах, що в подальшому пропозиції щодо ведення цього обліку можуть залишитися без уваги, бо законодавчо не закріплене юридичне доведення у судах та інших органах

юстиції якості продукції. Незважаючи на додаткові витрати коштів виробництво якісної, конкурентноспроможної продукції — це завдання послідовне, комплексне й вимагає злагоджених дій у співпраці державних органів, навчально-наукових установ і суб'єктів господарювання всіх галузей.

Висновок. При вступі України у Світову організацію торгівлі виникає потреба у врахуванні критерію якості сировини, технології та готової продукції. Одним із таких заходів стає ведення у первинних документах обліку якісних параметрів оцінки продукції, роботи (послуг).

Список літератури

1. Про захист прав споживачів: Закон України в редакції від 01.12.2005 р. № 3161-IV // rada.gov.ua
2. Про метрологію та метрологічну діяльність: Закон України в редакції від 15.06.2004 р. № 1765-IV // rada.gov.ua
3. Про стандартизацію: Закон України в редакції від 17.05.2001 р. № 2408-III // rada.gov.ua
4. Про безпечність та якість харчових продуктів: Закон України в редакції від 06.09.2005 р. № 2809-IV // rada.gov.ua
5. Про заходи щодо вдосконалення діяльності у сфері технічного регулювання та споживчої політики: Указ Президента України від 18.03.2003 р. №225/2003 із змінами від 05.03.2004 р. № 280/2004 та від 10.01.2005 р. №18/2005 // rada.gov.ua
6. Про затвердження Державної програми стандартизації на 2006-2010 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 01.03.2006 р. № 229 // rada.gov.ua
7. Пушкар М.С.. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико-методологічні аспекти): Моногр. — Т.: Економічна думка, 1999. — 420 с.
8. Даньків Й.Я., Лучко М.Р., Остап'юк М.Я. Бухгалтерський облік у галузях економіки: Навч. посібник. — К.: Знання—Прес, 2003. — С. 107-116.
9. Державний стандарт України ДСТУ ISO 9001:2001. — Система управління якістю: Вимоги (ISO 9001:2000, IDT). — К.: Держстандарт України, 2001. — 25 с.
10. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: Моногр. — К.: КНЕУ, 2003. — 660 с.
11. Осика С., П'ятницькій В. Світова організація торгівлі: Підруч. — К.: КІС, 2004. — 516 с.
12. Критерії членства в СОТ, ЄС та НАТО. Інтеграційні перспективи України: Аналітичне дослідження. — К.: 2004. — 87 с.
13. Первичная документация. — Х.: «Фактор», 1999. — С. 62—85.



ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЛІ В АР КРИМ

Географічне положення АР Крим, галузева специфіка структурних складових регіональної економіки, а, головне — недосконалість законодавства у сфері регулювання земельних відносин, зумовили стан, за якого земельні ресурси регіону (переважно сільськогосподарського призначення) стали надто ліквідним товаром, ціна якого зростає швидкими темпами. Тому використання сільськогосподарських земельних ресурсів за їх безпосереднім призначенням є не вигідним владним структурам Автономії.

Чиновники визнають, що ринок землі сільськогосподарського призначення перебуває в початковому стані. Основна причина — дія мораторію, який не дозволяє селянам брати під заставу землі кредити і вводити її до статутних фондів підприємств. На думку експертів, головна небезпека полягає в тому, що земля продається «з-під поли». Мораторій не завжди є перешкодою для проведення операцій купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення.

Ринок землі існує вже давно, але нині він більше нагадує торгівлю періоду стихійного ринку. Земля сільськогосподарського призначення продається, і робиться це під всілякими приводами. Її можна продати у момент обміну сертифікату на державний акт, зробивши запис, ніби цю землю заявник бажає отримати для ведення селянського господарства. Після цього її можна відразу ж продавати — вона прирівнюється до присадибної земельної ділянки.

При реформуванні АПК АР Крим було роздержавлено 249 сільськогосподарських підприємств і близько 1,1 млн га сільгоспугідь передано у власність селян. Крім переданих у власність членам КСП 217,4 тис. земельних паїв, загальна площа яких становить 1168347 га, громадянам було виділено 621361 ділянку землі, або 169032 га. З них 61 % земельних ділянок виділено для будівництва й обслуговування житлового будинку, 27,2 % — для заняття садівництвом, 9,2 % — для ведення особистого селянського господарства і 2,6 % — для городництва та фермерства.

Через зволікання уряду основа земельної реформи — Земельний кодекс — занадто повільно удосконалюється, закони, необхідні для його повноцінного функціонування, ухвалюються, більшою мірою, залежно від ситуації. Земельне законодавство недостатньо опрацьовано, окремі законодавчі акти суперечать один одному, не опрацьована відповідна термінологія, частина підзаконних актів застаріла і не використовується, деякі базові для дії Земельного кодексу закони не ухвалені. Це спричиняє поширення тіньових механізмів в операціях купівлі-продажу земель сільськогосподарського призначення.

Найбільш поширені в сучасних умовах такі тіньові й напівтіньові схеми перерозподілу земельних ресурсів як сільськогосподарського, так і несільськогосподарського призначення:

фіктивний «бартерний» обмін земельних сертифікатів на різні товарно-матеріальні цінності, ціна яких незіставна з реальною вартістю земельних паїв; необґрунтоване вилучення земель сільськогосподарського призначення для громадських потреб;

розповсюдження необґрунтованих схем виділення земель для так званого «обслуговування об'єктів нерухомості», придбаних у приватну власність (в Алушті для обслуговування об'єкта суспільного користування депутати виділили 4 га землі, в Масандрі — для будівництва протизсувних споруд приватному підприємству відведено 1 га земельних угідь) [2];

протизаконне надання сільськими радами, нібито для своїх жителів, земель під індивідуальну забудову з подальшим продажем стороннім особам;

надання райдержадміністраціями фіктивних дозволів на зміну цільового призначення земель сільськогосподарського призначення і приєднання до особистих селянських господарств. На основі таких документів здійснюється продаж землі;

відчуження земель, що знаходяться під кар'єрними і шахтними розробками (таких земель в АР Крим налічується 4,9 тис. га, за останні роки повернено лише 100 га рекультивованих);

необґрунтоване надання дозвільних документів на здійснення кар'єрних розробок вапняку за рахунок родючих земель (і це притому, що розораність кримських угідь перевищила критичну межу – 81–95 %);

передача акціонерним підприємствам в оренду великих площ земель для видобутку вапняку строком на 49 і 20 років;

відсутність регіональних стандартів, норм і правил з боку Державного земельного агентства, наявність могутньої правової підтримки юридичних компаній, безпосередніх «консультацій» чиновників з виконавських структур сприяє тому, що дії земельних «консигнаторів» завжди випереджають законотворчі процеси і, відповідно, земельне законодавство;

розповсюдження форми відчуження селянських паїв через генеральну довіреність на термін дії мораторію на купівлю-продаж сільськогосподарських угідь з подальшим незаконним переоформленням;

відсутність дієвої системи регулювання оренди земельних ресурсів (орендарі не піклуються про підтримку родючості землі; орендна плата за використання землі найнижча у світі і становить по Україні в середньому 122 грн за гектар у рік);

спрощення встановленої законом процедури узгодження й ухвалення рішень про передачу землі (щоб оминати цю процедуру, цінні землі переводять у категорію звичайних. Зокрема, коричневі ґрунти в результаті обстеження раптово втрачають особливу цінність, оскільки, як свідчать висновки псевдонаукових рекомендацій, вже занадто вимиті і вміст гумусу в них зменшився. Так, постановою Ради міністрів Криму землі рекреації в Массандрі без жодного обґрунтування переведено в категорію промислових. Звичним явищем стало знищення виноградників Південного берега Криму відповідно до науково необґрунтованих експертиз, згідно з якими плантації виноградних насаджень або забруднюють прибережну морську зону, або взагалі не можуть рости на даних ділянках) [4];

корумпована змова владних і комерційних структур, лобіювання інтересів бізнесу на шкоду збереженню унікальних земель природно-заповідного фонду, земель сільськогосподарського, а також історико-культурного призначення;

відсутність відшкодування державі втрат, пов'язаних із вилученням, відчуженням земель сільськогосподарського або лісогосподарського призначення (місцева влада іноді «забуває» стягти з підприємців або приватних осіб, яким виділяється земля, кошти – так зване «грошове відшкодування» від сільськогосподарських або лісогосподарських втрат);

механізми завуальованого придбання землі під виглядом приватизації її окремими громадянами (ділянки виділяються для будівництва житлових

будинків, тобто передаються у приватні руки індивідуальним забудовникам безкоштовно. Далі ця земля передається (продається) ними одній особі-інвестору, який буде на цих землях елітне житло або пансіонат. Комерційна структура отримує землю якщо не безоплатно, то, практично, за демпінговою ціною);

великомасштабний розвиток «нелегального ринку» за рахунок різниці між офіційною і ринковою ціною землі (гектар південноберегової землі в АР Крим оцінюється мінімум в один мільйон доларів, проте суми операцій купівлі-продажу землі через нотаріальну контору свідчать про реальний ціновий диспаритет, на порядок нижче за справжню вартість);

самовільне розширення і звуження меж населених пунктів регіону, особливо прибережних зон.

Окремим напрямом порушень у сфері земельних відносин в АР Крим є трансформація законодавчо встановленого політико-правового механізму виділення ділянок кримським татарам, але перетвореного в напівтіньову систему самозахоплення із подальшою реалізацією земельних ділянок на вторинному «чорному земельному ринку».

За даними прокуратури АР Крим, у 2006 р. було захоплено 2,6 тис. земельних ділянок загальною площею 15 тис. га, за 10 місяців 2007 р. масштаби самозахоплення вже склали 3,6 тис. ділянок (28 тис. га). Так звані «галявини протесту» розміщені на 52 масивах Сімферопольського, Судакського, Бахчисарайського районів, а також в районі міст Ялта, Алушта, Феодосія. За даними Кримрескомзему, кількість земельних ділянок, виділених під будівництво приватного житла кримським татарам, вже перевищує реальну потребу. Так, для 244 тис. татар потрібно 61 тис. ділянок, а станом на 1.03.2007 р. репатріанти вже одержали 77 тис. земельних ділянок [1]. Загальна забезпеченість земельними ділянками для будівництва житлових будинків депортованого населення становить 1,27, а недепортованих громадян – 0,91.

Проте кримська влада не зацікавлена в кардинальній зміні ситуації. Так, із 6,7 тис. ділянок, виділених на Південному березі Криму, не освоюється понад 2 тис., або їх поступово перепродують за цінами «чорного ринку». Не можна не відзначити наростаючу динаміку зростання цін на землю: у Феодосії – 7–8 тис. дол. США за соту гектара, в Бахчисарайі і Судаку – до 15 тис. дол., в Ялті – від 30 тис. дол. США. Навіть при середній ціні 10 тис. доларів за соту гектара, 28 тис. га землі, захопленої за 10 місяців 2007 р., оцінюються в 28 млрд дол. США. Це, поза сумнівом, вагомий аргумент того, що владні структури АР Крим сприятимуть розвитку тіньових механізмів і схем у процесі перерозподілу земельних ділянок.

Згідно з електронним реєстром присадибних ділянок, тільки в Сімферопольському районі з 10034

осіб, які претендують на одержання землі, для 3000 осіб на різних територіях раніше земельні ділянки вже виділялися. В Алушті з 200 ділянок, отриманих протягом 2007 р., 66 вже продані [1]. Нині в Автономії налічується майже 2,5 тис. самозахоплень земель, на території 30-ти з них вже зведені капітальні споруди, а на останніх знаходяться «муляжі».

Не можна погодитися з думкою, що нині масштаби порушень у земельній сфері знизилися і не порівнянні з тими, що були раніше. За останні роки тіньовий перерозподіл кримської землі досяг апогею і практичне застосування вищевикладених тіньових схем купівлі-продажу земельних ресурсів обмежене наявністю ще не захоплених комерційними структурами або приватними особами вільних земельних ділянок, особливо на чорноморському узбережжі і в східному Криму.

Основними причинами великомасштабного розвитку тіньових механізмів функціонування ринку земельних ресурсів в АР Крим і Україні в цілому є відсутність сучасних методик оцінки вартості землі, а також недосконалість земельного законодавства. Відзначимо, що із 38 першочергових законів до Земельного кодексу нині прийнято лише 15. Недосконалість земельного законодавства України сприяє тому, що бізнес дуже успішно конкурує з органами державної влади, шукає «білі плями» в законодавстві, прорахунки і відпрацьовує обхідні конструкції.

Згідно із ст. 58 Конституції, «закони й інші нормативно-правові акти не мають зворотної дії в часі, крім випадків, коли вони пом'якшують або скасовують відповідальність особи. Ніхто не може відповідати за дії, які на момент їх здійснення не визнавалися законом як правопорушення». Закріплення вказаного принципу на конституційному рівні гарантує стабільність суспільних відносин, зокрема відносин між державою і громадянами, вселяє в останніх упевненість у тому, що їх нинішнє становище не погіршиться через ухвалення пізніше закону або іншого нормативно-правового акта.

За 14 років земельної реформи в Україні поділено 67,7% продуктивних земель, створена критична маса землевласників — 6,887 млн чоловік, причому їм нав'язано безальтернативну орендну форму стосунків.

Україна — єдина держава на пострадянському просторі, що не прийняла закону про державний земельний кадастр. Після кількох розглядів у Верховній Раді робоча група профільного комітету з опрацювання законопроекту так і не дійшла згоди через наявність двох альтернативних концепцій розробки кадастру. Одна з них реалізована в більшості країн із розвинутою економікою, її відстоює Державне земельне агентство і підтримує Кабінет Міністрів. Грунтується вона на тому, що кадастр має бути державним, тому і називається Державний земель-

ний кадастр. І це не просто назва, а свідчення того, що держава гарантує права власників і користувачів, достовірність і актуальність кадастрових даних, їх захист від несанкціонованого доступу.

База даних кадастру є державним інформаційним ресурсом, тому вести його повинна державна установа. Згідно із ст. 204 Земельного кодексу, функції по веденню Державного земельного кадастру закріплені за Державним земельним агентством. Слід також враховувати, що створення і ведення системи реєстрації прав на землю та інше нерухоме майно відповідно до ухваленого торік закону теж здійснює це агентство, причому у складі Державного земельного кадастру. Здавалося б, не може бути сумнівів із приводу відомства, що відповідає за Державний земельний кадастр і систему реєстрації прав.

Супротивники цієї законодавчо-правової системи пропонують зробити кадастр комунальним. На їхню думку, його повинні вести органи місцевого самоврядування в кожному селі, селищі, місті. При такому підході в Україні може бути понад 30 тис. місцевих кадастрів, які практично неможливо буде інтегрувати в єдину систему. Чи будуть кошти у сільського голови придбати комп'ютери, ліцензійне програмне забезпечення, засоби захисту інформації? І головне питання: навіщо вести кадастр у селі, якщо необхідну інформацію можна отримати на безоплатній основі з Державного земельного кадастру, який в райцентрі веде держустанова? Головна мета для збирачів кадастрових даних — їх достовірність. Гарантію достовірності даних про внесення змін по відчуженій або проданій земельній ділянці при комунальному кадастрі, враховуючи реалії правової відповідальності суб'єктів господарювання, що склалися, ніхто не надасть.

Щодо державного земельного банку, то з ухваленням Земельного кодексу Кабінет Міністрів розпорядженням від 11 липня 2002 року створив Координаційну раду з питань системи іпотечного кредитування. Він почав роботу з підготовки і створення державного земельного (іпотечного) банку для розширення можливостей товаровиробників, зокрема в аграрному секторі.

Враховуючи сукупність передумов економічного, правового й інституційного характеру, відсутність правового поля і достатнього фінансового забезпечення, Координаційна рада підтримала рішення робочої групи про недоцільність створення такого банку. Замість цього вирішили розробити більш прийнятну для України модель іпотечного кредитування. Таке рішення підтримали Кабінет Міністрів і Національний банк України.

Комітет напрацьовує проект Методичних рекомендацій з виготовлення проектів розмежування земель державної і комунальної власності, в якому врахована частина пропозицій міськдержадміністра-

цій. Хоча поки що повільно й недостатньо ефективно, але робота з удосконалення земельного законодавства ведеться.

Буденним явищем стало те, що керівники місцевих рад не завжди використовують норми закону на благо суспільства і часто допускають зловживання. Проте не можна сказати, що винен у цьому закон, який удосконалюється до рівня кращих європейських зразків. За відсутності елементарної економічної і правової відповідальності як органів влади й управління, так і суб'єктів господарювання навіть якнайкращі закони можна використовувати не на добро. Вже дійшло до того, що питання на сесіях взагалі не розглядаються, а рішення просто підроблюються. Велика кількість незаконних рішень щодо розпорядження землею приймається при злочинній згоді органів державного контролю. Не «плентаються у хвості» корупції державні службовці Азово-чорноморської екологічної інспекції Міністерства охорони навколишнього природного середовища України [6].

Юридично чистих шляхів для купівлі землі, що мала сільськогосподарське призначення, небагато. В основному вони прокладені через вторинний ринок. І краще всього купувати землю, яка вже позбавлена статусу сільськогосподарської, щоб стати добросовісним покупцем і позбавитися можливих ризиків.

Нині закон обмежує можливості громадян влитися в ряди землевласників — до цього часу діє мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. При цьому орні землі продаються, причому в кілька разів дешевше, ніж ділянки під забудову. Різниця в ціні відображає ризики втрати власності, а також витрати на захист придбання від претензій з боку властей.

Варто нагадати, що у 2006 році, напередодні передбачуваного завершення дії мораторію, земельні паї селян підвищились у ціні. За прогнозами фахівців із земельних питань, незважаючи на продовження мораторію, ділянки дорожчатимуть, та наскільки стрімко — невідомо [5].

Першочерговим завданням стабілізації функціонування сфери земельних відносин в АР Крим і Україні в цілому є боротьба з корумпованістю діяльності органів місцевого самоврядування. Корупція торкнулася всіх рівнів і гілок влади Автономії, встановлено, що майже кожне п'яте рішення про виділення землі — незаконне.

Лобіювання інтересів кланів і бізнесових груп позначилося на формуванні як органів місцевого самоврядування, так і виконавчої влади. Порушення і злочини у сфері земельних відносин зафіксовані не лише в Криму, але саме на кримських територіях напрацьовувався досвід і вивірялися злочинні схеми, які впроваджуються зловмисниками по всій державі. Саме через ціну на землю високим залишається

рівень корумпованості чиновників, саме в цій сфері виявляється найбільша кількість посадових злочинів, зловживань і розкрадань.

Узагальнюючи вищевикладене, зазначимо, що процес реформування земельних відносин в АР Крим в цілому збігається з ходом реформи в Україні, але має дві важливі особливості. Перша — пов'язана з проблемою виділення земельних ділянок репатріантам — кримським татарам. Друга особливість пояснюється зростаючою ліквідністю, як товару, південноберегових земель, ціна яких на декілька порядків перевищує ціни в інших регіонах. Природно, що це привело до високого рівня корумпованості при ухваленні рішень про виділення землі.

Процес реформування був ускладнений тим, що процес становлення приватної власності на землю і ринку землі супроводжувався її безкоштовною роздачею.

Як позитивні результати, досягнуті в ході реформування земельних відносин в АРК, можна відзначити те, що почав формуватися ринок землі, зростає інвестиційна активність фізичних і юридичних осіб, спостерігається «будівельний бум», що сприяє створенню нових робочих місць і розвитку інфраструктури курортного Криму. Але реформування земельних відносин має негативні наслідки, найбільш значущими з яких є:

зростання соціальної напруженості в сільській місцевості (оскільки членами КСП стала лише третина сільських жителів та існують відмінності в розмірах та якості земельних паїв);

слабке використання можливостей для ефективного господарювання внаслідок відсутності або нестачі матеріально-технічних ресурсів;

наростаючі масштаби тіншового скуповування земель, що після закінчення мораторію на їх продаж приведе до кардинальних соціальних наслідків і потрясінь;

відсутність земельного кадастру й інших необхідних елементів ринку землі «ефективно» сприяє спекуляції земельними ділянками;

зростання масштабів самозахоплення земельних ділянок.

Аналіз результативності земельного реформування свідчить, що ринок землі в Криму розвинений слабо, ефективність рішень центральних органів практично відсутня.

Регіональна влада не має необхідних ресурсів для розв'язання ситуації на ринку землі й позбавлена важелів прямої дії. Вона потребує підтримки з боку Верховної Ради і Кабінету Міністрів України (виділення коштів на завершення інвентаризації землі, впливу на власників землі за межами Криму). В умовах, що склалися, більшість місцевих рад ухвалюють проміжні рішення, причому дуже часто в обхід чинних законодавчих норм.

Позиції сторін щодо дій, які необхідно здійснити для вирішення земельного питання

Заходи	Регіональна влада	Місцева влада	Меджліс кримсько-татарського народу	Організації, що представляють інтереси російськомовних виборців
Усунення диспропорцій в забезпеченні землею	+		+	
Резервування земель для кримських татар	+		+	
Паритетний розподіл земельних ділянок між представниками різних національностей				+
Мораторій на виділення ділянок до припинення їх самозахоплення		+		+
Необхідність проведення альтернативних, аналогічних кримсько-татарським акцій протесту				+
Припинення незаконних дій з боку правоохоронних органів		+		+
Створення генеральних планів населених пунктів, визначення їх меж, проведення інших процедур, передбачених земельним кадастром	+	+	+	+
Введення кримінальної відповідальності за самозахоплення земель	+	+		+
Ревізія і вилучення не використовуваних ділянок землі	+	+		
Передача місцевим радам земель, що знаходяться у веденні центральних відомств і установ	+	+		
Необхідність фінансування з боку держави робіт по інвентаризації та створенню земельного кадастру	+	+		

Затягування з вирішенням цих питань веде до подальшого зростання кількості самозахоплень та їх учасників і посилення протидії цим акціям з боку російськомовного населення й політичних сил, що захищають його інтереси.

Першочергові заходи, за допомоги яких можна стабілізувати ситуацію на ринку землі в АР Крим, представлені в таблиці.

Висновки. Стратегічною метою земельного реформування має стати формування ринку землі. Соціалістичне ставлення до землі як до національного багатства виключає ринкове регулювання земельних відносин. Проте воно могло б розв'язати багато проблем без їх політизації і національного протистояння. Спроби адміністративними методами «правильно» регулювати ринок землі неминуче збільшує в сучасних умовах поле для зловживань влади і корупції.

Відсутність економічної регламентації земельних відносин стримує вирішення цілого ряду інших економічних проблем, пов'язаних з інвестиційною привабливістю регіону, розвитком іпотеки, банківського кредитування і страхової діяльності.

Загальним напрямом процесу вирішення земельної проблеми в АР Крим має бути формування законного і прозорого вторинного ринку землі.

Список літератури

1. Ганжа А. Полуостров Фавел // «МК» в Україні. — 2007. — №43. — С. 10—11.
2. Гервасій Н. Прокуратура Автономної Республіки Крим // Кримська правда. — 2006. — №129 (19 лип.) — С. 4—6.
3. Щоденна всеукраїнська газета. — 2006. — № 138 (16 серп.).
4. Черемисина С.Г. Развитие виноградо-винодельческого производства Крыма. — К.: ННЦ ІАЕ. — 2006. — 489 с.
5. <http://www.dengi-ua.com>
6. <http://www.myland.org.ua>

УДК:332.64 (477)

В.І. Сафонова,
к. е. н., доцент, докторант,
Національний аграрний університет

ПРОБЛЕМИ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ НАПЕРЕДОДНІ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ

Цивілізований ринок землі об'єктивно необхідний, оскільки тінювий ринок землі дедалі ширше охоплює ринковий простір. Однак, перш ніж прода-

ти, необхідно підготувати землевпорядну документацію, зареєструвати об'єкт купівлі-продажу в БТІ Міністерства юстиції, одержати дозвіл у Міністер-

стві охорони природи, постанову місцевої ради і т. д. У Криму на тіншовому ринку користуються попиту землі сільськогосподарського призначення в рекреаційній зоні. Вони особливо цінні, тому, очевидно, і є об'єктом масових самозахоплень. Саме в цьому криється одна із причин конфліктів між репатріантами, що повернулися, кримськими татарами й місцевою владою.

П.І. Гайдуцький у книзі «Аграрна реформа в Україні» справедливо відзначає, що «ринкова ціна на земельні ділянки сільськогосподарського призначення буде формуватися при купівлі—продажу їх у силу зростання платоспроможності населення й співвідношення попиту та пропозиції. Стартовою ціною може виступати експертна грошова оцінка, що була розроблена стосовно до методики, затвердженої Кабінетом Міністрів України 11 жовтня 2002 р. У період відсутності експертної оцінки може використовуватися нормативна грошова оцінка, проведена в 1995 р. з урахуванням індексації» [1, с. 135-136]. Середня нормативна ціна землі в Україні коливається від 1,4 до 2,4 тис. дол. США.

У книзі «Методичні основи грошової оцінки земель в Україні» Ю.Ф. Дехтеренко, М.Г. Лихогруд, Ю.М. Манцевич, Ю.М. Палеху [2] наводять нормативну грошову оцінку по областях України за 2001 р. Їх середня нормативна ціна наближена до цих показників.

В економічній літературі знаходимо критичні зауваження, що нормативна ціна землі не відображає ні врожайність зернових культур, ні ґрунтовий бонітет, не відповідає кліматичним особливостям різних зон України.

Метою статті є визначення можливої ринкової ціни земель сільськогосподарського призначення після скасування мораторію на купівлю-продаж. Для цього слід виявити, чи відображає нормативна грошова оцінка землі існуючу об'єктивну різницю в врожайності, ґрунтові й кліматичні умови по областях України; обґрунтувати уточнену методику грошової оцінки землі не по врожайності зернових культур (відповідно до типової методики), а за вартістю всієї продукції, одержаної з посівної площі; передбачити (на прикладі АР Крим) можливе формування ціни на ринку земель сільськогосподарського призначення.

П.І. Гайдуцький і ряд авторів виділили три регіони України стосовно грошової оцінки сільськогосподарських угідь: Степ (8881 грн); Лісостеп (9361 грн); Полісся (7020 грн), відповідно до методики Кабінету Міністрів України [2]. В основу розрахунків грошової оцінки покладено нормативні показники врожайності (1990 р.) і технологічні карти виробництва зернових культур (1986- 1990 рр.). Результати розрахунків проіндексовано у зв'язку із змінами за станом на 2005 р.

З огляду на це розбіжності грошової оцінки землі в кожній області України повинні базуватися на врожайності зернових культур, що об'єктивно відображає відмінність у родючості ґрунтів (відсоток гумусу в ґрунті, вміст азоту, фосфору, калію, гумусовий обрій і т.д.) та кліматичних особливостях (кількість опадів, середньорічна температура за вегетаційний період, гідротермічний коефіцієнт як співвідношення між опадами і сумою температур в області тощо). Однак наведені дані не відповідають саме цим положенням.

На перше місце за грошовою оцінкою землі поставлено АР Крим. Однак ні за вмістом гумусу в ґрунті, ні за середньорічною кількістю опадів, що випали (це зона критичного землеробства), і, звичайно, за середньою врожайністю зернових культур республіка не є кращою серед областей України. Зробимо ранжування областей України за грошовою оцінкою землі й розглянемо кореляційний взаємозв'язок між показниками (табл. 1).

Коефіцієнт кореляції між грошовою оцінкою землі й врожайністю зернових культур у різних областях України та Автономній Республіці Крим дорівнював лише 0,214135.

Залежність грошової оцінки ріллі (D) від врожайності зернових культур (Y) визначається формулою:

$$D = -20,873Y + 12291,$$

де D — грошова оцінка ріллі, грн; Y — середня врожайність зернових культур. Рівень значимості регресії $\alpha = 0,0558$.

Як видно, на грошову оцінку землі негативно впливає підвищення врожайності (що в принципі неправильно) і дуже слабо кореляційно з нею зв'язане.

Між нормативною грошовою оцінкою землі та ґрунтовою родючістю по областях України коефіцієнт парної кореляції дорівнює 0,103127, а між грошовою оцінкою землі й гідротермічним коефіцієнтом, що відображає кліматичні особливості областей України, — 0,274135.

Таким чином, у 2005 р. врожайність зернових культур, родючість ґрунтів і кліматичні умови не відповідали нормативній грошовій оцінці землі. Що вплинуло на цю невідповідність: так звана «індексація» грошової оцінки землі або те, що за минулі десять років (періоду входження в ринкову економіку) істотно змінилися виробничі витрати (а в основу нормативних виробничих витрат було покладено витрати, взяті з технологічних карт 1986—1990 рр.)?

Ю.Ф. Дехтеренко, М.Г. Лихогруд та ін. наводять нормативну грошову оцінку по областях України за 2001 р. [4]. Доповнимо ці дані статистичною інформацією про врожайність зернових культур по областях України за 2001 р., кількість атмосферних опадів і показниками родючості ґрунтів і аналогічно проаналізуємо їх.

Коефіцієнт кореляції між грошовою оцінкою землі й урожайністю зернових культур у різних областях України дорівнював 0,38 (а в 2005 р. — 0,214135).

Не підтверджується залежність між вмістом гумусу в ґрунті та грошовою оцінкою землі. Так, коефіцієнт кореляції між грошовою оцінкою ріллі й вмістом гумусу становив тільки 0,27 (а в 2005 р. — 0,103127). Не виявлено залежності між грошовою оцінкою землі та кліматичними факторами. Так, коефіцієнт кореляції між нормативною грошовою оцінкою ріллі й середньою температурою вегетаційного періоду зернових у різних регіонах України дорівнював 0,18; між грошовою оцінкою ріллі й сумою річних опадів — 0,25. Недостатня залежність грошової оцінки ріллі від річної суми опадів — коефіцієнт кореляції $R = 0,251$.

Зіставлення коефіцієнтів кореляції за 2001 і 2005 роки свідчить про зниження рівня залежності між нормативною грошовою оцінкою землі й показниками врожайності зернових культур, родючістю ґрунту та кліматичними особливостями областей. Очевидне значення для цього мають не тільки зміни у виробничих витратах, а й так звані «поправочні коефіцієнти», які дедалі більше відокремлюють

нормативну грошову оцінку землі від факторів, які її спричиняють.

Офіційна методика грошової оцінки земель, прийнята у 1995 р., широко використовується в податковій системі України й для інших процедур, коли потрібна нормативна грошова оцінка землі. Однак варто враховувати, що в основу розрахунків за цією методикою покладено врожайність зернових культур 1990 р. і виробничі витрати по технологічних картах 1986—1990 рр.

Вважаємо, що грошову оцінку землі слід розраховувати по всій сукупності сільськогосподарських культур (зернові, технічні, кормові й т.д.). Тому варто брати величину всієї посівної площі.

Алгоритм розрахунку грошової оцінки землі за обсягом валового виробництва продукції рослинництва простий, а інформація є у всіх статистичних довідниках.

Для оцінки землі замість урожайності сільськогосподарських культур доцільно використовувати обсяг валового виробництва продукції рослинництва в єдиних порівнянних цінах, застосовувати фактичну рентабельність виробництва, щоб показати співвідношення між величиною одержаного прибутку й виробничих витрат (які невпинно зростають).

Таблиця 1

Порівняльна грошова оцінка землі, врожайність зернових культур, вміст гумусу та кліматичні особливості областей України, 2005 р.

№ п/п	Адміністративні регіони—області	Грошова оцінка, грн/га	Урожайність зернових, ц/га	Вміст гумусу, %	Середня температура за 6 міс. °С	Опади, мм	Гідро-термічний коефіцієнт
1	АР Крим	11943	21,2	2,5	17,9	340	0,189
2	Черкаська	11297	33,8	4,0	15,3	519	0,339
3	Вінницька	10205	27,4	2,2	14,7	544	0,370
4	Чернівецька	9890	25,8	2,7	15,2	624	0,410
5	Херсонська	9848	22,1	3,0	18,0	354	0,196
6	Хмельницька	9813	22,2	3,5	14,7	665	0,452
7	Донецька	9405	24,7	5,0	16,9	478	0,283
8	Полтавська	9525	31,3	5,5	16,9	485	0,287
9	Київська	9271	34,2	2,4	15,4	610	0,396
10	Запорізька	9128	23,5	3,8	17,6	443	0,251
11	Кіровоградська	8674	29,0	5,8	16,3	474	0,291
12	Дніпропетровська	8662	28,5	3,6	17,3	477	0,275
13	Тернопільська	8741	23,6	3,4	14,5	590	0,406
14	Харківська	8556	29,7	5,5	15,9	528	0,332
15	Ровенська	8322	22,1	2,6	14,6	551	0,377
16	Одеська	8125	23,4	3,6	17,2	374	0,217
17	Волинська	7974	24,1	2,1	14,6	553	0,378
18	Сумська	7706	21,2	4,2	15,0	540	0,360
19	Івано-Франківська	7678	25,8	3,0	14,8	603	0,407
20	Миколаївська	7348	20,8	4,0	18,0	422	0,234
21	Закарпатська	6996	23,4	3,6	16,9	752	0,445
22	Львівська	6860	25,4	2,2	14,8	678	0,458
23	Луганська	6774	23,4	4,2	17,1	419	0,245
24	Чернігівська	6573	31,8	2,0	15,1	539	0,357
25	Житомирська	6244	20,5	2,2	14,6	570	0,390

* Джерело: [2] з доповненням автора

Нормативна вартість дорівнює величині виробничих витрат, збільшених на 30 % від фактичного рівня рентабельності. Різниця між вартістю й нормативною вартістю визначить диференціальну ренту. Додавши величину абсолютної ренти одержимо загальну ренту, яку капіталізуємо на строк 33 роки, й одержуємо грошову оцінку одного гектара посівної площі.

Виходячи з цих умов, грошова оцінка буде відображати всю сукупність вироблених на землі сільськогосподарських культур, а не тільки зернових. Приклад розрахунку грошової оцінки землі України наведено у табл. 2.

Аналіз даних таблиці 2 свідчить про зменшення посівної площі в Україні за 15 років на 6,4 млн га, неповне використання головного національного багатства — землі; збільшення виробничих витрат у розрахунку на 1 га, які відображають тенденцію до підвищення цін на пально-мастильні й інші матеріали; зниження врожайності культур; зменшення диференціальної ренти та економічної ефективності рослинництва; значне зниження грошової оцінки землі, зайнятої посівами, в останні 15 років.

Таким чином, запропонована методика дозволяє дати оцінку сучасним процесам у сільському господарстві, стану використання землі. Зважаючи на це, для аналізу використання землі й реальної її грошової оцінки пропонується застосовувати уточнену нами методику, де використовується фактична врожайність усіх сільськогосподарських культур, зведена до показників виходу продукції рослинництва в порівнянних цінах і фактичних виробничих витрат.

Метод грошової оцінки землі є основою розрахунку ринкової вартості землі з використанням кое-

фіцієнта співвідношення попиту та пропозиції. Ринкова оцінка землі визначається за формулою:

$$PBZ = ВП \times \left[\left\{ \frac{ВП}{1 + Kp} \times (1 + 0,3KHnp) \right\} + AP \right] \times T \frac{PP}{PPZ}$$

де PBZ — ринкова вартість 1 га землі; $ВП$ — вихід валової продукції рослинництва з 1 га посівної площі; Kp — коефіцієнт рентабельності рослинництва; $KHnp$ — коефіцієнт нормативного прибутку; AP — абсолютна рента; T — термін капіталізації; PP — попит на ринку на землю; PPZ — пропозиція на ринку землі.

Отже, розроблений нами методичний підхід базується на врожайності й вартості всієї продукції сільськогосподарських культур і може бути використаний для аналізу раціонального використання землі та визначення вартості земельної ділянки, а також відображати реальну родючість ґрунтів регіонів і господарств, попит і пропозицію на ринку землі.

Проте, для того щоб ринок землі в Україні запрацював, необхідно розробити й апробувати технологію та механізм купівлі—продажу землі. Це можливо здійснити в ході економічного експерименту в одній з областей України. Необхідність такого експерименту очевидна, а його суб'єктом, на наш погляд, може бути АР Крим. Це зумовлено тим, що Верховна рада Криму зможе прийняти ряд підзаконних постанов у межах делегованих повноважень Президентом України та Верховною Радою України.

Крім того, будуть вирішені проблеми протиріч у земельних відносинах у зв'язку з поверненням кримсько-татарського та інших репатрійованих народів, а також неефективного використання рекре-

Таблиця 2

Уточнена методика розрахунку грошової оцінки землі в Україні*

Показник	Рік			Алгоритм розрахунку показників
	1990	2004	2005	
Валова продукція сільського господарства в порівнянних цінах, млрд грн	104,4	66,2	66,1	$ВП^*$
у т.ч. рослинництва (без плодів, ягід і винограду), млрд. грн.	52,4	42,6	41,5	$ВПП^*$
Посівна площа, млн.га	32,4	26,7	26,0	S^*
Вихід валової продукції рослинництва з 1 га посівної площі, грн/га	1617	1595	1596	$ВПП = ВПП / S$
Коефіцієнт рентабельності рослинництва	0,782	0,22	0,08	$Kp = *Факт.$
Виробничі витрати, грн/га	907	1307	1478	$ПЗ = ВПП / (1 + Kp)$
Коефіцієнт нормативного прибутку	0,235	0,066	0,024	$KHnp = 0,3 \times Kp$
Нормативна вартість продукції, грн/га	1120	1393	1513	$НС = ПЗ \times (1 + KHnp)$
Диференціальна рента, грн/га	497	202	83	$ДР = ВПП - НС 1га$
Абсолютна рента, грн/га	112	112	112	$AP = 1,6ц зерна \times 70 грн$
Загальна рента, грн /га	609	314	195	$ОР = ДР + AP$
Строк капіталізації, років	33	33	33	$T=33$
Грошова оцінка 1 га, грн.	20097	10362	6435	$ДОЗ = ОР \times T$
Грошова оцінка ріллі, зайнятої посівами в Україні, млрд грн	650,8	276,7	166,9	$ДОП = S \times ДОЗ$

* За даними Держкомстату України

аційних і збереження зрошуваних земель. Об'єктом купівлі—продажу можуть бути земельні паї, землі запасу й резервного фонду (табл. 3).

З даних таблиці 3 видно, що об'єктом купівлі—продажу землі будуть 558,1 тис. га, у тому числі 418 тис. сільськогосподарських угідь. Зрозуміло, що цей процес буде подовжений у часі. Потенційні покупці — це господарства населення, які можуть купити 3,6 тис. га і довести свої площі до 159,6 тис. га; фермерські господарства можуть купити 73 тис. га і в цілому збільшити площу до 192,1 тис. га; сільськогосподарські підприємства потенційно можуть купити 247 тис. га, після чого їхня площа досягне 1133,4 тис. га.

Таким чином, пропозиція становитиме 418 тис. га, а попит — 323,6 тис. га. Коефіцієнт попиту та пропозиції — 0,774. Це означає, що ринкова ціна буде нижче нормативної. Приклад розрахунку рекомендованої стартової ціни землі наведено в таблиці 4.

Щоб викупити земельні паї власників, сільськогосподарським підприємствам буде потрібно (247 тис. га × 6705 грн) = 1,656 млрд грн. Але таких грошових коштів у господарств немає. Тому придбання цієї землі має здійснюватися через Державний земельний банк під заставу викуплених земель.

Нами пропонується як економічний експеримент використовувати поділ Ощадбанку на два банки: Ощадбанк, що обслуговує міське населення,

Таблиця 3

Розподіл земельної площі та сільськогосподарських угідь в АР Крим*

Види землекористувачів і землевласників	Загальна площа, тис.га			У тому числі сільгоспугідь, тис. га		
	Рік					
	1990	1994	2005	1990	1994	2005
Сільськогосподарські підприємства, всього	1992,2	1844,1	886,4	1729,2	1631,9	844,9
Землі громадян, усього		91,1	644,9		84,7	629,6
у т.ч. селянські (фермерські) господарства	—	19,8	119,1	—	19,4	118,2
з них на земельних частках (паях)			156,0			156,0
Господарства населення			46,5			46,5
ділянки для будівництва житлових будинків		7,4	47,4			37,8
ділянки для садівництва		11,9	12,1		10,1	10,0
навчальні установи		6,5	3,6		0,3	0,5
Землі запасу	167,3	43,3	214,3	0,8	30,5	150,3
Землі резервного фонду, не надані у власність			187,8			135,8
Усього земель	2694,5	2608,1	2608,1	1789,2	1799,3	1800,9

*За даними Рескомзему АР Крим

Таблиця 4

Розрахунок рекомендованої стартової ціни на ринку землі

Показник	Алгоритм розрахунку нормативної вартості землі за методикою Кабінету Міністрів України 1995 р.	Алгоритм розрахунку за уточненою методикою (за вартістю валової продукції рослинництва)
Середня врожайність зернових, ц/га	$B = 31,3$	—
Рівень рентабельності, %	$P = 116,5$	11,8
Ціна 1 ц, грн	Π	—
Вартість продукції, грн/га	$ВП = B \Pi$	$ВП = 1798,9 \text{ грн/га}$
Собівартість 1ц зерна, грн	$З = \Pi / (1+P)$	-
Виробничі витрати на 1га, грн	$ЗП = З B$	$ЗП = ВП / (1+P) = 1609,09$
Нормативний прибуток, %	35	$Hn = 0,3 P = 0,3 \cdot 11,8 = 3,54\%$
Нормативна вартість продукції, грн	$Hc = 1,35 ЗП$	$Hc = 1,0354 ЗП = 1666,89$
Диференціальна рента, грн	$Др = Bn - Hc = 209,69 \text{ грн}$	$Др = Bn - Hc = 132,0$
Абсолютна рента, грн 1,6 ц зернагрн	$Так = 1,6\pi \Pi = 112$	$Так = 1,6\pi \Pi = 112$
Загальна рента, грн	$ЗР = AP + Др = 321,69$	$ЗР = AP + Др = 261,58$
Строк капіталізації, роки	$T = 33$	$T = 33$
Грошова оцінка 1 га землі за даними на 2006 р., грн	$ГО = ЗР \times T \text{ нормативна } 10616$	$ГО = ЗР \times T = 8632,14$
Співвідношення коефіцієнта попиту та пропозиції	—	0,774
Передбачувана ціна 1 га сільгоспугідь на ринку землі сільськогосподарських угідь, грн	10616	6705

земельно-ощадний банк, що обслуговує сільське населення. Зрозуміло, іпотечний кредит для викупу земель має бути пільговим (приблизно 7 % річних).

Висновки.

1. Аналіз нормативної грошової оцінки землі по областях України не підтвердив відповідності цієї оцінки врожайності зернових культур у цих областях, родючості ґрунтів і кліматичним особливостям. Уведення поправочних коефіцієнтів спотворило закладену відповідність між оцінкою землі й основних показників. Перше місце за грошовою оцінкою посідає АР Крим з її бідними ґрунтами, кліматом критичної зони землеробства.

2. Розрахунок за уточненою методикою грошової оцінки землі побудований на виході продукції рослинництва з посівної площі й фактичних виробничих витрат на виробництво сільськогосподарських культур. Запропонований обґрунтований методичний підхід враховує вплив попиту та пропозиції на ринку сільськогосподарських земель.

3. Розглянуто прогноз можливої купівлі й продажу сільськогосподарських угідь в АР Крим, де пропонується проведення економічного експерименту із скасування мораторію на продаж землі. Для здійснення іпотечних операцій по викупу земельної власності рекомендується створити експериментальний земельно-ощадний банк на основі виділення його з Ощадного банку, що обслуговує сільське населення.

Список літератури

1. Гайдуцький П.І. Аграрна реформа в Україні. — К.: ННЦ ІАЕ, 2005. — 422 с.
2. Методичні основи грошової оцінки земель в Україні / Дехтеренко Ю.Ф., Лихогруд М.Г., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М. — К.: Профі, 2002. — 256 с.
3. Постановление Кабинета Министров Украины от 23 марта 1995 г. № 213 «О Методике денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения и населенных пунктов» // Гос. информ. бюллетень о приватизации. — 1997. — № 2. — С. 70—76.
4. Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Методологічні і методичні принципи грошової оцінки сільськогосподарських угідь // Економіка АПК. — 1995. — № 2. — С. 11—16.



ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

УДК 001.8:33:658

А.М. Кандиба,

д. е. н., професор,

Українська академія аграрних наук

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Наука — це досить складний і специфічний феномен людської діяльності, яка покликана відкривати, винаходити, опрацьовувати і систематизувати об'єктивні знання про світ, який оточує людей, а також давати відповідь на виклики сьогодення та розв'язувати актуальні питання щодо розвитку соціально-економічної сфери України, у тому числі й агропромислового комплексу.

Наука включає у себе науково-дослідну діяльність, яка має, по-перше, акумулювати сукупність принципово важливих наукових знань, які в минулому вже отримані в процесі науково-дослідної діяльності й зафіксовані на даний момент часу, і, по-друге, продукувати прирощення нових наукових знань.

Практика розвитку суспільства доводить, що нові галузі знань виділяються в самостійні наукові напрями, коли визначене коло завдань практичної

діяльності набуває важливого самостійного значення і потребує предметного наукового опрацювання системи певних положень. Це безпосередньо стосується менеджменту наукового дослідження, який утворює одночасно і єдиний, і різноманітний структурний синтез, а також демонструє важливу роль у сучасному науковому пізнанні.

Щодо менеджменту наукового дослідження, то з цього приводу цікаво відмітити влучну думку народного депутата України, голови міжфракційного депутатського об'єднання «За науку України» Юрія Каракая. Він закономірно занепокоєний тим, що «в державі до цих пір не створена система менеджменту наукових досліджень, яка б організовувала роботу вчених і ставила перед науковими працівниками відповідні завдання» (Голос України, 12 грудня 2006 р. № 235).

Установлено, що започаткування менеджменту наукового дослідження, як узагальненого утворення, має охоплювати низку організаційних економічних і технічних чинників. Виникає розуміння того, що в даному разі з огляду аграрної сфери доцільно керуватися такою вихідною низкою системних положень.

1. З позицій сьогодення в науковій літературі ще не сформовано єдиного конче необхідного концептуального обґрунтування щодо змістовного наповнення таких лінгвістичних агентів як «питання» і «проблема», що не на користь упорядкуванню галузей знань. Якісна та кількісна усталеність їх часто не позбавлена плутанини й нечіткого розмежування. І тому не дивно, що дослідники, як показали спостереження, нерідко ототожнюють розв'язання наукових проблем з опрацюванням різного роду питань. І шкода, коли при цьому не враховують, що для відповіді на ті чи інші поточні питання цілком вистачає існуючих наукових знань, а для розв'язання наукових проблем обов'язково вимагається вийти за межі старого багажу знань, радикально модернізувати й розширити інформаційний додаток. Розв'язання наукової проблеми є проривом у нове, прирощенням нових знань. А це вже перегукується з менеджментом наукового дослідження і потребою підготовки відповідних кадрів вищої кваліфікації з даного аспекту.

2. Однією з принципових рис менеджменту наукових досліджень є визнання того, що інтелектуальний багаж сучасного вченого завжди має двоїстий характер. Яким би не був досвідченим, компетентним і кваліфікованим вчений, для опрацювання певного кола питань йому досить застосувати раніше отриману інформацію, а для розв'язання проблем ніяк не обійтись без виконання конкретно спрямованого наукового дослідження й об'єктивного осмислення його результатів відповідно до запитів часу.

Здобутки наукового дослідження не можуть бути отримані без відповідної систематизації і кваліфікованого використання інформації. Не можуть заслуговувати на увагу ті результати наукового дослідження, які є «порожніми», не викликають позитивного подиву і не є переконливими. Наукове дослідження має бути зірковою світлинкою. В даному випадку завжди необхідно мати відповідь на такі конкретні запитання: Що?, Де?, Коли?. Для чого?. Які складові? Що робити? І найголовніше — чому необхідно робити так, а не інакше.

3. Важливою складовою менеджменту наукового дослідження є описування, пояснення й передбачення процесів і явищ оточуючого нас світу. Невіддільний від практичного способу опанування матеріального світу, менеджмент наукового дослідження як продукування нових знань є досить специфічною формою діяльності, суттєво відмінною від діяльності у сфері матеріального виробництва та інших ви-

дів діяльності. Якщо в матеріальному виробництві знання використовуються як ідеальні засоби, то при менеджменті наукового дослідження їх продукування формує головну і безпосередню мету, незалежно від того, в якому вигляді вона реалізується — теоретичного описування, схем або технологій.

Наукова теорія є лише методологічною основою практичної діяльності людей, які повинні бути озброєні теоретичними знаннями і водночас мати найновіші практичні навички, вміти поєднувати теорію з практикою.

4. З огляду менеджменту наукового дослідження визнається, що успішне наукове дослідження вирішальною мірою залежить від наукового працівника, його професійності. Професіоналізм наукового працівника полягає у наявності знань і навичок у сфері менеджменту щодо наукового дослідження. Науковий працівник розглядається як представник особливої професії.

Щодо наукового працівника, то тут найбільш важливими є високі життєві ідеали, правдивість, справедливість і об'єктивність, розвинуте почуття обов'язку й відповідальності.

У сучасного вченого має поєднуватися талант, жадоба до складної наукової праці, бачення всього прогресивного, творча фантазія, відкриття нових знань.

Слід мати на увазі, що вчений — це багатогранна, багатолика і талановита фігура; вагома культова особистість; прапор і пророк сучасної епохи. Вчений — це розумний хист, зірковий промінь.

Відаючи належне царині наукової спільноти треба пам'ятати, що Україні не вистачає геніїв, корифеїв, нобелівських лауреатів; вчених, якими б пишався світ.

Умовою ефективної роботи наукового працівника є розвинуте стратегічне мислення, уміння заглянути на багато кроків уперед. Нинішньому науковому працівникові мають бути притаманні широкі ділові якості; професійна компетентність, заповзятливість, дисциплінованість і, як правило, висока працездатність.

5. Щодо менеджменту наукового дослідження, то тут гостро постає таке питання як опрацювання досконалої методології наукових досліджень. У науковій літературі, на жаль, ще немає єдиного розуміння її сутності. Методологія наукового дослідження переважно характеризується однобічно, оскільки в даному випадку не вдається з окремих компонентів вивести узагальнене тлумачення.

Якщо вчений поверхово ставиться до формування методології, то результати його дослідження не мають перспективного значення. Хто змістовно опрацьовує аспекти методології, то його майбутнім науковим здобуткам гарантовано успіх. З огляду методології принципового значення набувають вимоги

про те, щоб формування наукових висновків не випереджало ті процеси та явища, з яких вони мають впливати.

Нині методологію слід розглядати як певну єдність, систему наукових теорій, принципів і правил щодо палітри наукового дослідження, яка є досить насиченим, витонченим і складним утворенням, містить певне коло процедур та операцій, здатних сприяти розкриттю змісту й суті досліджуваних процесів і явищ. Важливо, що методологія дослідження опосередковується методикою, методами, технікою та напрямками осмислення результатів дослідження, Методологія здатна впливати передусім на концептуальне усвідомлення програми наукового дослідження. Світова практика показує, що за відсутності досконалої методології дуже складно передбачити ті аспекти, які вивчатимуться з позицій менеджменту наукового дослідження.

6. Для окреслення переліку наукових проблем, які підлягають розв'язанню, слід обов'язково застосувати прогнозування. З огляду менеджменту наукового дослідження прогноз має відображати основні орієнтири та рубежі поступу суспільства до якісно нової економіки. Для формування прогнозних оцінок і пріоритетів розвитку науки створюються тематичні експертні групи. При доборі експертів слід намагатися, щоб кожному з них були притаманні такі якості: креативність, евристичність, інтуїція, предикативність, незалежність, всебічність і конструктивність.

7. Прагнучи до опанування менеджменту наукового дослідження, який допомагає фахівцям мислити об'єктивно і впевнено почуватися в широкому колі нерозв'язаних наукових, технічних і суспільних завдань, важливо тонко розуміти суть і форму такого поняття як наукова проблема. Процес будь-якого наукового пізнання розпочинається з постановки наукової проблеми як вихідного пункту наукового дослідження.

8. Для того щоб на основі даних наукового дослідження зробити певні висновки і пропозиції, необхідно відповідним чином опрацювати статистичні дані. З цього приводу доцільно використати такі методи: зведення та групування, абсолютних і відносин величин, середніх величин, аналізу рядів динаміки, індексного аналізу тощо. Основне завдання методів дослідження — узагальнення результатів спостереження так, щоб стало можливим виявити найбільш характерні риси й істотні властивості досліджуваних явищ, з'ясувати закономірності розвитку процесів.

9. Важливим завданням менеджменту наукового дослідження є виявлення зв'язків і взаємодії між явищами та їх кількісна оцінка. В даному випадку доцільно використати такі методи аналізу: кореляційного, регресійного, дисперсійного, кластерного, матриць, програмування, поліномів, еластичності, моделювання та системного, з'ясувати залежності з

позицій, в яких зміна однієї з величин зумовлює зміну середнього значення іншої.

10. Знакове місце в науковому дослідженні має посідати так звана «наукова новизна». Наукова новизна — це квінтесенція наукового дослідження стосовно тих процесів і явищ, які на перший погляд здаються обґрунтованими з огляду минулого часу, так і тих, які виявлені на авансцені в день прийдешній.

11. Практика свідчить, що в сучасних умовах результативність наукового дослідження значною мірою залежить від інформаційного забезпечення. Підвищення вимог до якості інформації в системі менеджменту наукового дослідження пояснюється високим динамізмом сучасної науки, частковою зміною параметрів основних факторів виробництва і вимог до одержуваної наукової продукції. Тільки систематизована інформація дає змогу менеджеру визначити ефективність науково-дослідницьких заходів і залежно від умов, що складаються, змінювати заплановану наукову програму. Чим краще інформований вчений, тим оперативніші, вищі за своєю якістю його рішення та рекомендації.

12. В Україні немало прибічників такої позиції, за якою передбачається активне здійснення заходів щодо протидії новим рукотворним руйнівним впливам тотальної, ажіотажної й насильницької глобалізації і вирішення проблем безпечного розвитку української науки. З цим необхідно погодитись. Але шлях української науки в глобальний простір є неминучим. Україна не може залишатися в самоізоляції. Ось чому важливо уникнути того варіанта, при якому глобалізація буде рухатись в одному напрямку, а українська наука, у тому числі й аграрна, розвиватися в протилежному.

13. Важливо, що в межах загального менеджменту наукового дослідження в окремий самостійний блок виділяється програмно-цільовий менеджмент розвитку науки і техніки. Мета такого менеджменту — досягнення прийняттого для держави варіанта розвитку науки та економіки. Таке програмування є формою державного менеджменту. Характерні особливості програмування: втручання держави в науку та економіку не ліквідує конкурентоспроможність у ринкових перетвореннях, а лише коригує цей процес; програмування є елементом сучасної ринкової організації науки та економіки, оскільки держава не керує агентами наукових досліджень, а лише спрямовує їх процеси; основою програмування є структурна корекція; програмування, як форма впливу на науку та економіку, є системним і комплексним процесом.

Висновок. Виходячи з викладеного, є підстава вважати, що розглянута вище низка вихідних унікальних положень може бути корисною для всіх, хто бажає більш змістовно виконувати науково-дослідні роботи на засадах менеджменту наукового дослідження.

Список літератури

1. Енциклопедичний словник бізнесмена: менеджмент, маркетинг, інформатика / За ред. М.І. Молдованова. — К.: Техніка, 1993. — 856 с.
2. Завадський Й.С. Менеджмент: Т. 1. — К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997 — 543 с.
3. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підруч. / Г.Н.Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.:

- За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка — 2-ге вид. перероб. і допов. — К. Вища шк., Знання, 1997. — 743 с.
4. Бабушкин Н.И. Основы менеджмента: Учеб. пособие. — М.: Новое знание, 2005. — 261 с.
5. Фірсова Л.В., Черних І.П. та ін. Філософія науки: Навч. посібник / Л.В. Фірсова, І.П. Черних, Я.М. Білик, О.М. Білик; За ред. Л.В. Фірсової. — Х.: Нове слово, 2003. — 336 с.

УДК 168.522:316.621

В.В. Россоха,

К. е. н., с. н. с.,

ННЦ «Інститут аграрної економіки»

ЛЮДСЬКИЙ ФАКТОР: НАУКОВИЙ ПОШУК АКТИВІЗАЦІЇ

*Усі нещастя на землі походять від того,
що люди донині не усвідомлюють,
що таке людина, і не домовилися між собою,
якою вони хотіли б її бачити.*

П. Веркор

Розуміння провідної ролі людини в економічному розвитку постає однією з важливіших ідей політичної економії. Надмірне й невинуватене спрощення людини, приниження її своєрідності й неповторності є підґрунтям догматизму та бюрократії. Проте й нині економічна наука більшою мірою цікавиться не поведінкою людей, а економічних показників, тим самим апелюючи до «людини економічної», тобто агента економічної діяльності, а не людини реальної «із плоті і крові». Успішно будуючи свої моделі на принципі «за інших рівних умов», за висловом Гегеля, вона пов'язує економіку з виробничими відносинами, а самого суб'єкта цих дій виводить за дужки і, як правило, не розглядає той стосунок до економіки, що має його природа, генезис і розвиток.

Демократизація суспільного життя, характерний для сучасності інтерес до людини має змінити її світосприйняття, привернути увагу до усвідомленості й цілеспрямованості людської поведінки, тієї ролі, яку відіграють у розвитку суспільства соціальні цінності. Нині активізація людського фактора діяльності піднімається до рівня наукового пізнання, набуваючи рис комплексності. Постає тенденція тлумачити людину як унікальне за своєю складністю явище природи — біологічної, соціальної, економічної та творчої одночасно [1].

Біологічна природа людей визначається їхніми можливостями піклуватися про своє здоров'я та працездатність, вести здоровий спосіб життя, раціонально поєднувати працю й відпочинок і, врешті-решт, подовжувати свій активний вік. Як живий організм людина не може існувати поза довкіллям,

яке внаслідок індустріалізації та науково-технічного прогресу постійно зазнає техногенних змін у процесі трансформації біосфери. Пристосовуючи до своїх потреб навколишнє природне середовище (НПС) і порушуючи його екологічну рівновагу, людина настільки вплинула на якісний стан довкілля, що постала проблема безпеки її життєдіяльності. Вплив на стан НПС з огляду на об'єктивну необхідність втручання у природний хід процесів в екосфері для забезпечення життєво необхідних потреб людей апіорі є деструктивним. Проте людина, піднявшись у своєму розвитку вище всього живого на нашій планеті, поки що не усвідомила власну відповідальність за збереження біосфери та людського роду.

Екологічні проблеми утворюють кумулятивні, синергетичні та мультиплікаційні ефекти, тому вони завжди супроводжуються подальшими екологічними, соціальними та економічними проблемами. Комісією ООН з розвитку і навколишнього природного середовища визначено, що будь-який соціально-економічний розвиток має узгоджуватися з рекреаційними можливостями НПС, тобто здійснюватися в умовах екологічної безпеки відтворювальних процесів на засадах «сталого розвитку» (sustainable development), гарантувати наступним поколінням наявність повноцінного життєвого середовища. Економічне зростання має забезпечуватися не тільки посиленням техногенного навантаження на природу, а й можливістю впровадження ресурсозберігаючих та екологобезпечних технологій, удосконалення системи контролю й попередження технологічних катастроф, підвищення загальної екологічної грамотності населення [2].

Соціальний аспект людської природи полягає в соціальній сутності людини й розглядає кадровий потенціал із позицій трудових ресурсів, проявом якого, по суті, вони є. При цьому соціальна сутність людини немає нічого спільного з насаджуваним у Радянському Союзі колективізмом при паплюженні індивідуальності кожної людини та ототожненням його з егоїзмом. В історичному контексті індивідуалізм був одним із чинників руйнування родового ладу, кастового суспільства, він властивий тією чи іншою мірою представникам усіх цивілізованих народів.

Фактична заборона прояву ініціативи громадян, переслідування індивідуальної діяльності та підприємливості є свідченням переважання в суспільстві примітивних патріархальних відносин. Трагуванням людини на рівні з матеріальними уречевленнями її праці, порушенням її первинного начала й гідності комуністичний режим перетворив людину на знаряддя централізованої економіки (*homo soveticus*). Але завдяки своїй духовній природі, являючи собою єдність душі і тіла, людина як відомо перевищує всі тілесні речі.

Індивідуалізм та егоїзм — не тотожні речі; вони такі ж різні, як егоїзм і альтруїзм. Проте індивідуалізм може бути поєднаний з альтруїзмом і саме таке поєднання, на думку К. Поппера, стало основою західних цивілізацій [3, с. 140]. Цей процес, безумовно, потребує теоретичного аналізу.

Носієм соціального початку індивіда роблять цінності, які є глибинним механізмом залучення індивідів у соціальну організацію, координації їхньої поведінки. Вони дають змогу забезпечити єдність між уявленнями про загальне благо й індивідуальними потребами та інтересами і здійснити раціональний вибір. Так, для мільйонів громадян-емігрантів з України цінності політичного, економічного, культурно-побутового устрою країн Західної Європи, зважаючи на те, що переважна більшість із них зайнята там неprestижною працею, набагато вагоміші, ніж туга за Батьківщиною. Отже, оцінювання як конкретна реалізація ціннісної парадигми індивіда виступає практичним підґрунтям його раціональної поведінки: визнання авторитету суспільства і держави, чутливість до думки оточуючих і через це підкорення диктату узгодження норм і цінностей у процесі соціалізації, в результаті якої слухняність уже не є тягарем, а принципи моралі превалюють над законом. Зміст і фундаментальна соціальна функція раціонального вибору полягає в тому, що, одного боку, він є інструментом надання суб'єктові відповідальності, а, отже, і свободи, а з іншого — це спосіб подолання обмежень одного рівня для виходу на новий, вищий рівень свободи. Бути вільним — це обов'язок людини перед своєю сутністю, яка вимагає від неї активних виважених дій. Проте багато хто не

бачить глибокого взаємозв'язку понять «свобода—самостійність—відповідальність» і розуміє свободу однобічно — як набуття нових прав і благ без утрати старих можливостей та гарантій.

Індивідуалізм і колективізм — багатогранні явища, які не варто протиставляти, хоча це різні соціальні (та історичні) явища. Індивідуалізм виступає як складова зусиль колективу, суспільства. Без індивідуалізму немає індивіда, а без нього не буде колективу. Основними компонентами організації представники концепції «соціальних систем» [4–6] визначають: індивіди, формальні структури (свідомо координовані види діяльності), неформальні структури (стихийний характер діяльності), групи. Відповідно член організації є однією із змінних величин у системі, а найсуттєвішою характеристикою функціонування організації визначено «систему взаємодії» її членів.

У системі цивілізованих суспільних відносин в постіндустріальну епоху індивідуалізована діяльність людини у правовій державі набуває суспільного характеру і сприяє загальному прогресу. Колективна праця — не обов'язково праця в колективі, пліч-о-пліч і тільки в інтересах колективу, без урахування інтересів індивіда. Ніхто не може вирішувати за суб'єкта, що для нього корисно, а що — ні. Колектив є сукупністю індивідів, об'єднаних спільною метою, а тому індивідуалізм варто трактувати як свободу вибору індивідів і вияву їхньої ініціативи, що сприятиме успіху колективу. Дійсна колективність надає індивідам свободу, тому без подолання традиційного суспільства — колективістських цінностей, зрівнялівки, байдужості, безвідповідальності, непрофесіоналізму, презирства до праці, ворожості до приватної власності, індивідуального підприємництва, успіху — неможливий перехід до ринкової економіки [7, с. 267].

Дослідження людського фактора у процесі людської взаємодії з метою спонукання індивіда до ефективнішої праці, задоволення його особистих потреб сприяло перегляду концепції «класичної» теорії управління, яка обмежилася визначенням загальних принципів і характеристики організації, стосовно поведінки людей в організації, врахування психофізіологічних та соціально-психологічних моментів людської праці та соціальних відносин, які обов'язково виникають за наявності організованих дій. У новому науковому напрямі, який згодом визнається як доктрина «людських стосунків» [8;9], основна увага акцентується на тому, що людей, які входять до організації, не можна розглядати як інваріантні соціальні фактори, оскільки поведінка їх змінюється залежно від умов і мотивів. Відомий фахівець у сфері соціології виробничих відносин американський соціолог Ельтон Мейо доходить висновку, що вирішальний вплив на підвищення продуктивності праці мають не

матеріальні, а переважно психологічні та соціальні фактори. Специфічним і досить вагомим предметом досліджень стають почуття робітника, його настрої і переконання [10]. Основні концептуальні позиції школи «людських стосунків» автори [11] формують так:

1) робоча група не є механічною сумою окремих незалежних один від одного індивідів, а постає як живий організм, який має складну структуру міжособистісних стосунків. Одночасно з офіційними службовими обов'язками (формальна структура) між працівниками створюється розгалужена система неофіційних міжособистісних та міжгрупових зв'язків (неформальна структура);

2) поведінка працівників у процесі виробництва значною мірою зумовлюється груповими нормами і ціннісними орієнтаціями їх як членів групи, а не лише як незалежних індивідів;

3) оскільки кожний працівник має певний статус у групі, то прагнення до збереження і зміцнення його для більшості з них є таким же сильним мотиватором, як і задоволення елементарних життєвих потреб;

4) значний вплив на міжособистісні стосунки й ефективність групової діяльності здійснюють неформальні лідери, тобто індивіди, поведінка яких сприймається як найсприйнятливіша для досягнення провідних цілей групи;

5) продуктивність праці працівників залежить від їхнього бажання працювати, що, зокрема, визначається рівнем задоволеності умовами праці;

6) працівники краще виконують покладені на них обов'язки в атмосфері взаємоповаги й доброзичливих стосунків у робочій групі. Вирішальний вплив на формування сприятливої психологічної атмосфери має керівник;

7) на формування атмосфери безконфліктної співпраці у робочій групі суттєво впливає ефективний інформаційний зв'язок між керівниками й підлеглими;

8) робоча група є не тільки «колективним робочим місцем», де працівники об'єднані виключно виробничими функціями, а, передусім, являє собою важливе середовище людського спілкування.

Прагнення до взаємності у стосунках з іншими індивідами виявляється ключовим у ситуаціях, коли йдеться про колективні дії багатьох осіб, — від реакції на «несправедливість» з боку інших осіб і покарання недружного ставлення до себе, а також покарання несправедливості, ухилення від співпраці, до примусу змінити егоїстичну поведінку й погоджуватися на колективні дії та винагороди доброзичливості. Особливо важливим моментом взаємності є на ринку праці, де трудові угоди визначають фіксовану заробітну плату найманих працівників, а схильність індивідів до взаємності у ставленні може бути однією з причин негнучкості заробітної плати у бік зниження [12].

Психологічні фактори відіграють суттєву роль у поясненні численних аспектів економічної поведінки людини й поглибленні розуміння економічних процесів. Це дає підстави включення в економічні моделі індивідів, яким притаманні людські обмеження й недоліки, тобто поступовий перехід за побудови цих моделей від *Homo Economicus* (раціональних індивідів, позбавлених емоцій) до *Homo Sapiens* (квазіраціональних, підвладних емоціям людських істот) [13].

Вивчення соціально-психологічного стану особистості в організації, соціальних аспектів діяльності й вищих соціальних потреб людини, визначення характеру робочих груп, висування ідеї «участі працівників в управлінні» становить соціологічний напрям дослідження і є пропагандою гуманістичних ідей — основних чинників управління. Залучення психічних факторів до економічного аналізу означає використання повнішої інформації про поведінку людини, призводить до ускладнення, зумовлене включенням у моделі людської поведінки обмежених раціональності та егоїзму, проблеми самоконтролю, прагнення до обопільної доброзичливості, але дає змогу адекватніше пояснити процес ухвалення людьми рішень у багатьох ситуаціях.

Саме на засадах сприяння розвитку у працівників почуття відповідальності, створення ідейно-психологічного клімату колективу, атмосфери справжньої спільності інтересів може бути забезпечений максимальний внесок працівників в ефективність організаційної діяльності [14]. Використання ефекту «групової синергії» в єдиній спільній організації та її «колективного» розуму можливе також за умов визначення індивідуальних обов'язків, допомоги в усвідомленні кожним власних можливостей і своєї «значущості» для організації й індивідуального стимулювання. Аналіз розподілу індивідуальних відхилень у продуктивності великої групи вчених, проведений лауреатом Нобелівської премії Вільямом Шоклі, показав, що невеликій групі особливо продуктивних працівників не доплачується 50–60 % винагороди, якої вони заслуговують, а від 25 до 33 % співробітників працюють із формально допустимою віддачею, але фактично наполовину нижчою, ніж середня продуктивність людей такого рівня оплати, що особливо шкодить загальній ефективності установи [15].

Біхевіористська школа поведінкових наук вивчає різні аспекти соціальної взаємодії, мотивації, організаційної структури, комунікації в організаціях, якості трудового життя. Основним її постулатом є необхідність правильного застосування науки про поведінку з метою підвищення ефективності як окремого працівника, так і організації в цілому [16–18]. На твердження «соціальної людини» ґрунтується також теорія «У», відповідно до якої контроль і заходи

покарання — це не єдиний засіб спонукання людей до праці для досягнення цілей організації. Люди самі здійснюють самоуправління й самоконтроль та згідно з очікуваною за свою працю винагородою не уникають відповідальності. Навіть пересічна людина наділена високим рівнем уяви і винахідливості, проте її інтелектуальні можливості, як правило, використовуються далеко не повністю.

Ознакою економічного аспекту природи людини є людська праця та її результативність, ефективність діяльності й відповідний підхід із цих позицій до всіх якостей працівників. У цьому контексті слід враховувати, що не лише капітал, а кваліфікована робоча сила починає відігравати роль стратегічно важливого фактора в перетворенні природи і суспільства, відтворенні виробництва, виробничих сил і суспільних відносин, способу існування самої людини, що формує себе як особистість і підтримує своє буття працею. Праця є соціальним субстратом матеріальних і життєвих відносин. Людина проявляє себе в праці, позитивний характер якої у поєднанні з науково-технічним прогресом дедалі більше набуває творчості. Для цього необхідна також свобода вибору виду діяльності за бажаннями, інтересами, схильністю та здібностями. Звуження економічних свобод в умовах трансформаційного спаду, що проявилось у масовому безробітті інженерно-технічних працівників, мало сильнішу дію, ніж розширення соціальних і політичних свобод, та спричинило соціально-психологічну деструкцію в країні.

Ефективність кадрового потенціалу — це якісна характеристика кадрового ресурсу, що відображає ступінь його реалізації. У свою чергу якісний рівень кадрового потенціалу визначає ступінь економічного розвитку.

Такі чинники як динамічні зміни зовнішнього середовища, розвиток технічних засобів виробництва і технологій, впровадження нових принципів, способів, методів, прийомів організації виробництва визначають потреби й висувають вимоги до розвитку професіоналізму працівників. Наріжним каменем проблеми кадрів у сучасних умовах залишається невідповідність між професійними знаннями й навичками (компетенцією), які повинен мати працівник для реалізації цілей підприємства, і тими знаннями й навичками, якими він наділений у дійсності. Нині тенденція розвитку передових країн свідчить, що процес становлення нового постіндустріального суспільства відбувається завдяки переходу від людини економічної до людини творчої (Homo creator). Отже, не суспільство визначає розвиток людини, а зростання духовного, інтелектуального, матеріального і морального рівнів людини визначає розвиток суспільства.

Основна ідея праксеологічного підходу, що базується на організаційному, психічному, соціальному

і теологічному вивченні людини, полягає у вимогах органічного поєднання теоретичного руху думки та практичної дії, можливості визначення потенції головної виробничої сили, що проявляється в реальному життєвому процесі у вигляді наростаючої працездатності, творчої діяльності, виробничої активності, працелюбства, діловитості, раціоналізації праці, об'єктивних і суб'єктивних дій людини, а також сприяння становленню її ідеалів і цінностей, оптимізації життєдіяльності та життєзабезпечення як на індивідуальному, так і на суспільному рівнях. В.І. Вернадський стверджував, що людська думка є фактором розвитку не тільки суспільства, але і явищ природи, доводив неминучість перетворення нашої цивілізації на ноосферу — розумно організовану єдність людини і природи.

Доведено, що успіх будь-якого підприємства на 85 % залежить від бажання людей працювати, а також від їх стосунків і вміння спілкуватися. Для забезпечення високого рівня виробництва підприємства повинні гарантувати нормальні умови і зацікавити кожного конкретного працівника в результативній високопродуктивній праці.

Термін «мотивація», який увійшов у обіг для пояснення причин поведінки людей, вперше використав А. Шопенгауер у статті «Чотири принципи достатньої причини». У Сучасному економічному словнику мотивація (від грецького *motif*, від лат. *moveo* — рухати) — це зовнішнє або внутрішнє спонукання економічного суб'єкта до діяльності з метою досягнення будь-яких цілей, наявність інтересу до такої діяльності та засоби його ініціювання, спонукання [19, с. 200]. В основі механізму мотивації людини до високопродуктивної праці лежить задоволення потреб, основні з яких А. Маслоу поділив на п'ять категорій: фізіологічні, гарантійні, належність до певного соціального середовища, досягнення певного соціального статусу, самореалізація. Теорія потреб Мак-Клелланда заснована на таких трьох потребах людини, як влада (бажання впливати на інших людей), успіх (повага і самовираз) та причетність (можливості соціального спілкування). Ф. Герцберг у своїй теорії задоволеності працею виділив два фактори, один з яких пов'язаний з умовами праці (матеріальними, психологічними, санітарно-гігієнічними), а інший — зі змістом праці (можливостями професійного росту, самореалізацією). На їх концепціях [20] ідея мотивації праці, що базується на потребах і пов'язаних із ними факторах, знайшла відображення у такій моделі (рис. 1).

Процесуальні теорії мотивації, до яких увійшли теорія очікувань, справедливості та моделі Портера-Лоулера, не заперечують існування потреб, але вважають, що поведінка особи визначається не тільки ними, а є також функцією її сприйняття і сподівання, пов'язаних з даною ситуацією і можливими наслід-

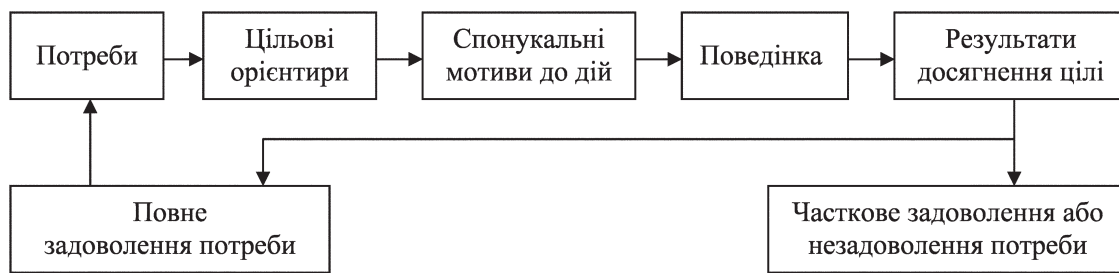


Рис. 1. Модель мотивації поведінки працівника через потреби

ками вибраного нею типу поведінки. В них аналізується, як людина розподіляє зусилля для досягнення різних цілей. Вибираючи певний вид поведінки вона сподівається, що він дійсно приведе до задоволення її потреб.

Аналіз мотивації праці теорії очікувань виявив таку потрібну взаємодію: затрати праці—результати; результати—винагорода і валентність. Якщо співвідношення між затраченими зусиллями й одержаними результатами (З/Р), а також між здобутими результатами і винагородою (Р/В) свідчить про відсутність між ними прямого зв'язку, то відповідно до теорії очікувань мотивація буде слабшати.

Валентність, як третій фактор мотивації, — це цінність заохочення або винагороди, передбачуваний ступінь відносного задоволення або незадоволення, який виникає внаслідок одержання визначеної винагороди. Оскільки у різних людей потреби й бажання відносно винагороди, що визначається у відповідь на досягнуті результати, різні, то вона може не мати для них ніякої цінності, чим послаблюватиме мотивацію до праці (рис. 2).

Теорія справедливості базується на тому, що люди суб'єктивно визначають відношення отриманої винагороди до затрачених зусиль і потім порівнюють його з винагородою інших людей, які виконують аналогічну роботу. Якщо в результаті порівняння виявляється дисбаланс, то внаслідок несправедливості в особи виникає психологічна напруга, що вимагає мотивації працівника для відновлення справедливості. Відновити баланс можна зміною рівня затрачених зусиль або винагороди. Можливі такі варіанти розвитку подій: менш інтенсивна праця або прагнення підвищити винагороду; більш інтенсивна праця для досягнення відповідності її винагороді.

У комплексній процесуальній теорії мотивації Л. Портера і Е. Лоулера, яка поєднує в собі елементи

теорії очікувань і теорії справедливості, фігурує п'ять змінних: затрачені зусилля, сприйняття одержаних результатів, винагорода, ступінь задоволення, оцінка ролі працівника (рис. 3).

Згідно з моделлю Портера-Лоулера досягнуті результати залежать від трьох змінних: докладених співробітником зусиль (3), його здібностей (4) та усвідомлення ним своєї ролі в процесі праці (5). Рівень зусиль, в свою чергу, визначається цінністю винагороди (1) і ступенем впевненості особи в існуванні зв'язку між затратами зусиль і можливою винагородою (2). Досягнення необхідного рівня результативності (6) може привести до внутрішньої моральної або матеріальної винагороди (7а). Проте люди мають свою оцінку ступеня справедливості винагороди (8), яку видають за ті чи інші результати, на що і вказує пунктирна лінія. Зовнішні та внутрішні винагороди з урахуванням їх справедливості (8) являють собою задоволення (9), яке є мірилом того, наскільки насправді цінна винагороди (1), як її оцінка буде впливати на сприймання людиною майбутніх ситуацій, поведінкові аспекти і вибір їх типу при досягненні цілі.

У. Оучі запропонував ще один підхід, який одержав назву теорії «Z» і виходить з того, що досягнення високої результативності виробництва базується на індивідуальних зусиллях із використанням трьох головних заповідей — довіри, такту і близькості. Відповідно до цього, кожна людина здатна діяти на свій розсуд і працювати автономно, без контролю, тому що вона користується довірою, а жорсткий контроль знижує мотивацію і стримує творчий розвиток особистості [21].

На підставі вищезазначеного виявлено, що при аналізі мотивації важливо зосередитись на факторах, які спонукають до дії або посилюють її, включають потреби, мотиви та спонукання. Мотивація орієнту-

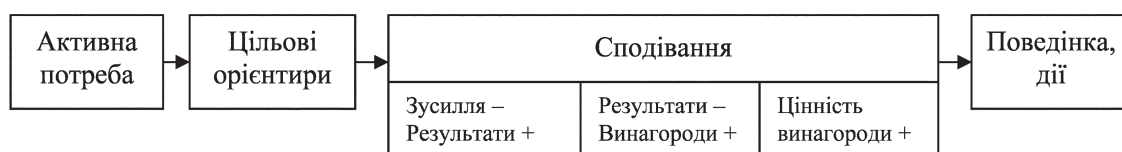


Рис. 2. Модель мотивації за теорією очікувань

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

У сучасній науковій економічній літературі часто зустрічається термін «конкурентоспроможність». Застосовують цей термін стосовно до національної економіки, галузі, регіону, підприємства і продукції. Причому зміст, що вкладається в це поняття, є дуже широким. Від енциклопедичного словника, за яким «конкуренція — це антагоністичне змагання між товаровиробниками за кращі умови виробництва та збуту продукції» [1], до більш конкретного «...конкуренція — лат. *conspicere* — змагання між виробниками за найбільш вигідні умови виробництва і збут товарів та послуг» [2].

Нині сформувався три підходи до визначення поняття «конкуренція». Згідно з поведінковим підходом, що характерний класичній і неокласичній школі, конкуренцію розуміють як сукупність взаємозалежних спроб різних продавців встановити контроль на ринку (зокрема, над цінами), без домовленості між собою отримати вигідні умови продажу і купівлі товару. Конкуренція, або суперництво, з точки зору класиків, характеризує «дійсну поведінку ринкових агентів, спрямованих на завоювання лідируючого положення на ринку» [3].

Функціональний підхід до розуміння змісту конкуренції передбачає боротьбу «нового» зі «старим». На думку Й. Шумпетера, саме механізм конкуренції допомагає підприємцю-новатору отримати ринкову владу і витіснити з ринку застарілий продукт та менш ефективні технології [4].

Інформаційний підхід Ф. Хайека полягає у визначенні конкуренції наявності інформації про те, «що, як, для кого і в якій кількості виробляти». Використання цієї інформації дозволяє здійснити ефективний вибір серед обмежених ресурсів і варіантів їх використання [3].

З позиції структурного підходу, який сформувався наприкінці XIX ст. і закріпився у XX ст. (Чемберлен Е., Робінсон Дж.), конкуренція розглядається не як процес, а як параметр ринку [5]. Досконалою конкуренцією вважається ситуація, коли окреме підприємство принципово не має можливості вплинути на рівень ринкової ціни (тому що кількість подібних фірм є дуже великою, а їхню продукцію за якісними характеристиками споживач не відрізняє). Проти-

лежною моделлю ринку є монополія, де суперництво відсутнє. Отже, термін «конкуренція» більшою мірою використовується для «визначення якісної характеристики будови ринку», для «передбачення поведінки продавців чи покупців на тому чи іншому ринку», а не для опису поведінки ринкових агентів. Покупець здійснює вибір, зіставляючи корисний ефект (якість) товару із сумарними витратами на його придбання та використання. Конкурентне середовище представлене великою кількістю незалежних підприємств, що прагнуть зміцнити власне економічне становище шляхом залучення покупців через постійне підвищення якості та зниження цін вироблених товарів. Досягти цього можна лише своєчасним використанням можливостей науково-технічного прогресу, яке має бути перманентним (безперервним). Адже невикористання в певний момент нововведень у наступному виробничому циклі може бути застосовано іншими ринковими суб'єктами, а це знівелює перевагу підприємства-новатора. Тому останнє має бути в постійному пошуку нововведень, а оскільки цього прагнуть всі конкуруючі суб'єкти, економіка в цілому орієнтується на безперервне використання нововведень, що й забезпечує її поступальний розвиток.

Конкуренція діє як примусова сила, що спонукає підприємців боротися за збільшення прибутку шляхом удосконалення форм і методів виробництва, використання новітніх технологій, нових способів організації й управління виробництвом, витісняючи з ринку слабких підприємців. Конкуренція, з одного боку, створює умови реалізації можливостей новими суб'єктами, а з іншого стимулює цей процес, «винагороджуючи» максимальним прибутком сильніших через механізм ціноутворення. В цьому аспекті конкуренція виступає як внутрішня рушійна сила ринку, що стимулює й підтримує його життєздатність. Ринкова економіка, як і будь-яка інша, містить чинник невизначеності майбутньої власної поведінки. Це зумовлено, по-перше, інерційністю економічних явищ, і, по-друге, тим що у будь-якій складній соціально-економічній системі неможливо безпомилково прогнозувати напрями розвитку науково-технічного прогресу, динаміку потреб і несприятливого впливу

стихії (посуха, землетрус тощо). Перманентне відхилення економіки від оптимального (рівноважного) стану породжує й нагромаджує в ній протиріччя, що врешті-решт виявляються у формі кризи, розладі економічної системи. Одночасно криза є важливим засобом виявлення протиріч системи, виконуючи оздоровчу функцію: примушує суспільство оцінити механізм функціонування економіки, проаналізувати причини відхилень і усунути їхню негативну дію. Підприємства, які виходять на ринок першими і забезпечують масове виробництво новинок, можуть розраховувати на повне повернення витрат і одержання високих прибутків.

Згідно із ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції», остання визначається як «... змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [7].

Метою статті є узагальнення теоретико-методологічних підходів до визначення конкурентоспроможності продукції, підприємства, галузі, регіону в контексті вступу України до СОТ.

Конкуренція є невід'ємною складовою і рушійною силою ринкової економіки. Вона забезпечує розвиток продуктивних сил, їхній творчий потенціал, сприяє створенню нових технологій. Конкуренція є формою взаємодії суб'єктів ринку, економічною боротьбою за найвигідніші умови вкладення капіталу, збільшення обсягу продаж і маси прибутку, основним механізмом формування господарських пропорцій. На ранніх етапах розвитку ринкової економіки у нашій державі в аграрній сфері розвивалася хаотична (вільна) конкуренція без державного втручання. У цій конкуренції господарюючі суб'єкти, маючи єдину мету якомога швидше розбагатіти, йшли на все, щоб одержати максимальний прибуток. Це створювало передумови надвиробництва, різкого непередбачуваного спаду цін і банкрутства підприємств.

Після періоду хаотичної конкуренції (наприкінці ХХ ст.) на економіку почало впливати державне регулювання з коригування цін, формування певної якості продукції, організації виробництва й управління.

Конкурентоспроможність продукції можна розглядати як здатність продукції бути більш привабливою для споживача (покупця) порівняно з іншими аналогічними продуктами завдяки кращій відповідності якісним параметрам, споживчим цінностям, сервісному обслуговуванню та ін.

Конкурентоспроможність підприємства можна визначити як його здатність шляхом запровадження

новацій у виробництво продукції або надання послуг приваблювати споживачів кращими якісними характеристиками виробленої продукції за нижчою ціною. Вона означає наявність відмінностей даного підприємства від підприємств конкурентів за рівнем ефективності господарської діяльності, формами вияву яких є здатність пристосуватись до умов економічної кон'юнктури й задовольняти своїми товарами та послугами потреби споживачів.

Конкурентоспроможність галузі — здатність товаровиробників однієї галузі національного господарства забезпечити випуск конкурентоспроможної продукції або надання послуг. Основним завданням при цьому стає зниження витрат виробництва й підвищення якості продукції.

Конкурентоспроможність регіону — здатність товаровиробників, які діють у цьому регіоні в різних галузях економіки й випускають різноманітні види продукції за однакових витрат капіталу, розподіляти свої капітали в головні життєво необхідні галузі, які в короткостроковому періоді є нерентабельними з метою одержання додаткового прибутку в довгостроковому періоді у межах концернів і конгломератів.

Отже, конкурентоспроможність слід розглядати в єдиному ланцюгу на рівні продукції — підприємства — галузі — регіону — держави (рис. 1).

Застосовуючи поняття конкуренції і конкурентоспроможності на ринках сільськогосподарської продукції, слід вказати певну специфічну особливість: на кожному конкретному ринку якість продукції (цукру, зерна, молока, м'яса тощо) визначається відповідністю стандартам. У цьому разі відсутні явні або приховані відмінності, що сприймаються покупцем як основа для вищої чи нижчої ціни. Тобто виробники продукції, яка відповідає стандартам якості, не мають підстав знижувати ціну для заохочення покупців, оскільки вони можуть втратити прибутки. Якісні параметри ефективності визначаються мірою відхилення якості продукції підприємства від встановлених стандартів шляхом порівняння обсягів продукції, що відповідає стандартам, до загального обсягу виробництва продукції на підприємстві.

Для продукції АПК конкурентоспроможність може вимірюватися такими показниками як термін зберігання продукції, безпечність, відповідність стандарту, величина вмісту певних елементів (відсоток білка, жиру, цукру тощо), зручність упаковки, вихід готової продукції, сировини.

Механізм впливу ринкового середовища можна поділити на зовнішній та внутрішній. На ринку, близькому за структурою до ринку досконалої конкуренції, більша частина факторів ринкового середовища не може бути змінена підприємством. Ці фактори є зовнішніми. Вміння пристосовуватися до них і визначатиме ступінь ефективності ринкової



Рис. 1. Формування конкурентоспроможності на різних рівнях

діяльності підприємства-виробника сільськогосподарської продукції.

Конкуренстоспроможність підприємства-виробника сільськогосподарської продукції визначається широким колом чинників: цінових, технологічних, якісних, організаційних та ін. Зважаючи на те, що окреме підприємство-виробник не може вплинути на рівень ринкової ціни, ступінь наблизеності ринкових цін і цін підприємства вимірюють за допомогою коефіцієнта детермінації. Рівень державного впливу на ринкову ціну можна визначити як співвідношення обсягів закупівлі за державними замовленнями і фіксованими цінами до загального обсягу ринкових продаж. Чим вищим буде цей показник, тим більше підстав вважати цінові чинники ефективності ринкової діяльності підприємства зовнішніми стосовно окремого підприємства.

Вплив технологічних чинників може бути вимірний шляхом зіставлення рівня витрат підприємства із середньогалузевими в регіоні. Важливим вбачається порівняння структури витрат на виробництво одиниці продукції, зокрема, виділення частки постійних витрат, що дає змогу довести перевагу великих підприємств [7].

Група організаційних факторів у сільському господарстві має охоплювати показники рівнів товарності та диверсифікації виробництва. Збільшення рівня товарності оцінюється позитивно з огляду на пріоритет ринкових відносин над натуральними. Оцінка рівня диверсифікації виробництва не є однозначною. З одного боку, збільшення асортименту продукції, що випускається, дозволяє підприємству краще адаптуватися до змін ситуації на різних ринках, з іншого — призводить до розпорощення ресурсів, зростання витрат виробництва й обігу в

розрахунку на умовну одиницю товарної продукції. Момент, коли з'являється ефект зростання витрат, пов'язаний з диверсифікацією, може розцінюватися як оптимальна межа, до якої диверсифікація виробництва є ефективною. Залежність ефективності сільськогосподарського виробництва від природно-кліматичних умов та різної якісної оцінки землі як основного засобу виробництва визначає різне розміщення галузей по території країни і спеціалізацію регіонів. Якщо конкуренція розглядалась як змагання товаровиробників, то конкурентоспроможність потрібно розглядати як здатність вистояти у конкурентній боротьбі окремого підприємства, галузі, регіону. Формування конкурентоспроможності підприємств АПК країни в умовах постійних ризиків є складним, але основним завданням.

Конкуренстоспроможність підприємства — це його здатність посісти відповідну позицію на конкурентному ринку. Зовнішня конкурентна перевага ґрунтується на відмінних якостях товару, що створює цінність для покупця. Вона збільшує «ринкову силу» підприємства так, що може примусити ринок прийняти вищу ціну продажу порівняними конкурентами. Внутрішня конкурентна перевага — це перевага підприємства стосовно витрат, яка створює цінність товаровиробнику, дозволяє знизити собівартість, а відповідно й ціну більшою мірою порівняно з конкурентами [8].

Одним із засобів зниження витрат виробників і підвищення ефективності управління є інтеграційні об'єднання виробників сільськогосподарської продукції, переробників, постачальників матеріально-технічних засобів, фінансових, торговельних, наукових установ.

Враховуючи специфіку конкурентних відносин АПК, коли продукція сільськогосподарських товаровиробників є водночас сировиною для переробних підприємств, можна виділити конкурентоспроможність готової продукції, продукції що призначена для переробки, та конкуренто-спроможність окремого підприємства. Ці показники можна віднести до мікрорівня конкурентоспроможності АПК, де основними чинниками є якість продукції та ціна. В цьому аспекті відіграє особливу увагу конкурентно-спроможний статус підприємства (імідж).

На практиці існує багато методик для оцінки конкурентоспроможності, однак застосування певних методів аналізу залежить від цілей і напрямів, покладених в їх основу. Виділяють такі сфери застосування основних методів аналізу при дослідженні потенціалу конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства: рівень якості товару, ціни, екологічних параметрів, охорони навколишнього природного середовища.

Для розрахунку й аналізу внутрішньогосподарської конкурентоспроможності продукції вихідні дані групують за такими показниками: сукупні витрати на одиницю продукції; частка даної продукції в загальному обсязі реалізації підприємства, середня ціна реалізації; показники, що враховують конкурентні переваги.

На основі вихідних даних і проведеного аналізу будують схему комплексної методики оцінки конкурентоспроможності продукції (рис. 2).

На першому етапі визначаються основні цілі та завдання оцінки конкурентоспроможності продукції за критеріальними показниками (стандартами якості); оцінюються сегменти ринку, на якому дана

продукція має найбільшу конкурентоспроможність; коригуються ціни на продукцію відповідно до рівня її якості.

На другому етапі провадиться збір та аналіз даних внутрішньогосподарського обліку, про ринок, покупців і підприємств — конкурентів, що випускають аналогічний вид продукції. Обчислюють коефіцієнти відносної частки ринку, що розраховується як відношення частки ринку цього підприємства до частки ринку найбільшого конкуруючого підприємства:

$$K_{вчр} = Ч_{п} / Ч_{к}$$

Якщо $K_{вчр} > 1$, то частка ринку підприємства оцінюється як висока, якщо $K_{вчр} < 1$ — то, навпаки, як низька. Місце підприємства на ринку визначається з урахуванням ступеня концентрації ринку, тобто переваги на ньому одного або кількох підприємств.

На основі зібраної інформації виявляють слабкі та сильні сторони як конкурентів, так і власного виробництва, а також можливості й загрози.

Третій етап передбачає вибір номенклатури показників конкуренто-спроможності. На цьому етапі всі параметри, які підлягають оцінюванню, можна розподілити на три групи: нормативні, технічні, економічні. Нормативні параметри відповідають чинним у країні нормам, стандартам і законодавству. Технічні параметри конкурентоспроможності можна розподілити на кілька груп: класифікаційні; функціональні; показники технологічності, надійності, довговічності; ергономічні; екологічні; показники безпеки. Економічні показники включають витрати споживача на придбання товару та витрати, пов'язані

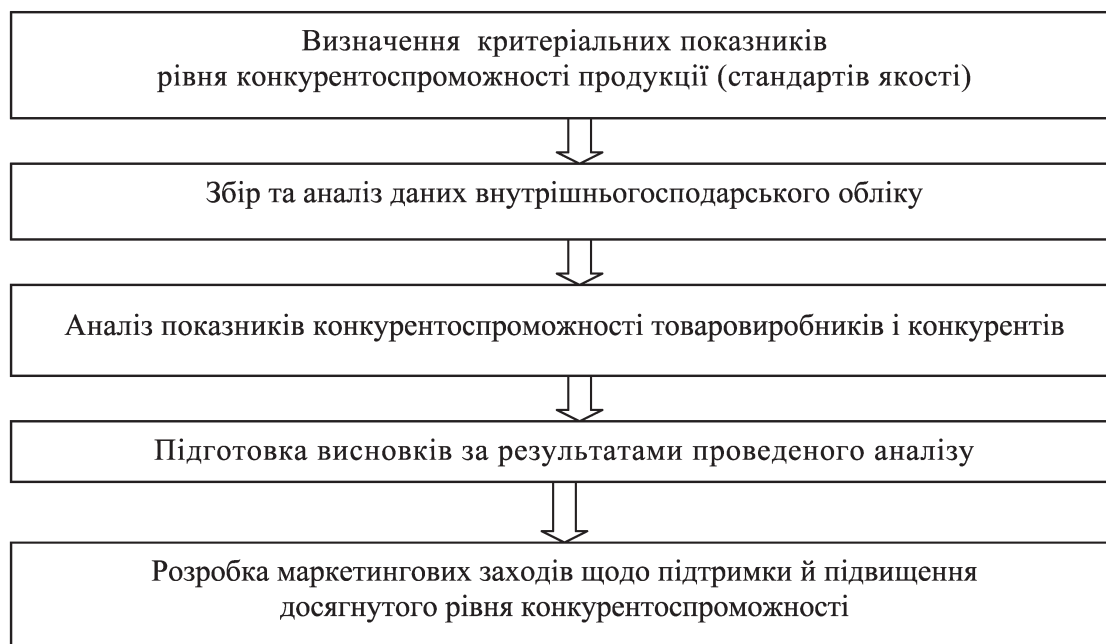


Рис. 2. Комплексна оцінка конкурентоспроможності продукції

з його експлуатацією, й обчислюються переважно на основі закупівельних і реалізаційних цін.

Визначення показників конкурентоспроможності стосовно продукції конкурентів здійснюється експертами шляхом оцінки якості товарів, привабливості товарів-конкурентів щодо їх асортименту й аналізу цін. На цьому етапі крім експертної оцінки доцільно використовувати соціологічне опитування, що дасть змогу проаналізувати такі складові асортиментної характеристики товарів, як імідж товару, торгової марки тощо.

Залежно від одержаних результатів порівняння продукції з еталоном можуть бути прийняті рішення про розширення випуску й реалізації продукції при високому інтегральному показникові конкурентоспроможності і навпаки. Результатом проведеної оцінки конкурентоспроможності може стати система маркетингових заходів щодо підтримки або поліпшення конкурентного статусу підприємства, посилення слабких сторін продукції, що випускається. Вибір оптимальної конкурентної стратегії підприємства вимагає врахування фінансових критеріїв.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності може забезпечити стійке зростання продажів продукції підприємства на ринку максимально можливими темпами при досягненні трьох умов: рентабельність використання власного капіталу має бути більшою за вартість капіталу підприємства (середньозважена); чистий дохід від інвестицій — перевищувати суму інвестицій (з урахуванням дисконтування), а ринкова вартість цінних паперів — перевищити бухгалтерську оцінку активів.

Висновок. Оцінка конкурентоспроможності національної економіки в контексті вступу до СОТ стосується насамперед можливостей вітчизняних виробників конкурувати на внутрішньому і зовнішніх ринках з виробниками інших країн, а отже, най-

більш об'єктивними у цьому аспекті є порівняльні оцінки української економіки у рейтингах міжнародних організацій. На жаль, Україну поки не включено до рейтингу Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD, Швейцарія), що найбільш комплексно оцінює конкурентоспроможність 49 країн світу відповідно до 300 критеріїв.

У міжнародних рейтингах конкурентоспроможності Україну традиційно відносять до країн, що розвиваються і характеризуються підвищеною політичною й економічною нестабільністю, несприятливим інвестиційним кліматом і надзвичайно високими ризиками господарської діяльності. Проте європейські стандарти якості стають дедалі жорсткішими і створюють істотні бар'єри у сфері торговельних відносин між Україною та ЄС.

Список літератури

1. Мочерний С.В., Довженко М.В. Економічна теорія: Підруч. — К.: Академія, 2004. — 476 с.
2. Іванюта В.Ф., Іванюта С.М., Писаренко В.В. Мікроекономіка. — Полтава, 2003. — 242 с.
3. Економіка: Учеб. / Под ред. А.И.Архипова, А.Н.Нестеренко, А.К.Большакова. — М.: Проспект, 1998. — 792 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: Пер. с нем. / Под общ. ред. А.Г. Милейковского. — М.: Прогресс, 1982. — 452 с.
5. Костюк В.Н. История экономических учений. Курс лекций. — М.: Центр, 1997. — 224 с.
6. Про захист економічної конкуренції: Закон України // rada.gov.ua
7. Сайкевич М.І. Методологічні засади дослідження конкурентоспроможності підприємств на ринках сільськогосподарської продукції. Методичні основи сучасного дослідження в аграрній економіці // Матеріали Міжнародної наук.-теорет. конф. В 3-х ч. — Житомир, Державний агро-екологічний університет, 2005. — Ч. 1. — С. 108.
8. Кваша С, Лука О. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ // Економіка України. — 2003. — №10. — С. 79—85.



КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЛОДІВ І ЯГІД

У промисловому садівництві країни накопичилася низка кризових явищ, що спричинили значне зменшення обсягів виробництва плодів і ягід та призвели до загострення соціальних проблем, особливо у садівницьких господарствах, росту їх збитковості, зниження мотивації до продуктивної праці, а також

втрати виробничого і трудового потенціалу й інвестиційної привабливості галузі.

Підвищення конкурентоспроможності плодоягідної продукції є найважливішим чинником забезпечення ефективного функціонування галузі. У ринкових умовах ця проблема набуває особливої

актуальності внаслідок загострення конкуренції і вступу України до Світової організації торгівлі. Саме цим питанням і присвячене монографічне дослідження В.А. Рульєва*.

У вітчизняній економічній літературі недостатньо висвітлено теоретичні й методичні аспекти конкурентоспроможності плодів і ягід, а також садівницьких підприємств. У науковому дослідженні автор зробив вдалу спробу в теоретичному плані узагальнити сутність конкуренції і конкурентоспроможності продукції садівництва, визначити методи її оцінки, а в практичному — обґрунтувати основні напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняної плодоягідної продукції.

Він ґрунтовно розкриває сутність і розвиток конкуренції, характеризує різні її види (с. 7–11), визначає характерні особливості конкуренції в сільському господарстві (с. 12) й робить узагальнюючий висновок, а саме: під конкурентоспроможністю продукції необхідно розуміти комплекс економічних, технічних, технологічних, екологічних, організаційних, правових і нормативних параметрів, які забезпечують високі споживчі якості товару; вищий, порівняно з конкурентом, попит на ринку, мінімальні витрати на його виробництво і вищий рівень цін при реалізації продукції, який гарантує виробникові максимальний прибуток (с. 15–16).

Розглядаючи питання конкурентоспроможності садівницької продукції, автор обґрунтовує й наводить систему показників цінних ознак плодів і ягід (с. 25), а також описує різні методи оцінки продукції та садівницьких підприємств.

З аналізу тенденцій розвитку і стану промислового садівництва України на різних етапах його розвитку, відповідних наукових розробок у системі ведення садівництва випливає обґрунтований висновок, що у промисловому садівництві спостерігається стійка тенденція до зменшення площ промислових плодкових насаджень і валових зборів плодів та ягід. Причиною цього є відсутність власних коштів на розвиток галузі у садівницьких підприємствах, порушення технології виробництва плодів у багатогалузевих господарствах, парцеляція площ плодкових масивів, а також згортання галузі в більшості сільгосп підприємств (с. 73–74).

У межах логічно послідовної структури роботи автор розглядає породно-сортовий склад і структуру промислових насаджень (с. 74–82), сегментацію

ринку плодової продукції (с. 82–97), маркетингову діяльність садівницького підприємства (с. 97–107), проводить оцінювання конкурентоспроможності садівницьких підприємств (с. 153–164). На підставі досліджень у книзі узагальнено основні шляхи і напрями розвитку плодового розсадництва (с. 81–82) та ринку плодоягідної продукції (с. 96), а також основні чинники конкурентоспроможності плодів і ягід (с. 104).

В монографії наводиться методика оцінки конкурентоспроможності помологічних сортів плодкових культур, яка розроблена автором на підставі виділення і сукупного врахування основних критеріїв якості продукції для окремих суб'єктів ринку — виробників, оптово-роздрібних торговців і споживачів продукції. Оцінку конкурентоспроможності помологічних сортів плодкових культур рекомендується здійснювати за ґрунтово-кліматичними зонами, враховуючи їхні природні особливості, які впливають безпосередньо на товарні та смакові якості й величину плоду, а також ціну реалізації в різних регіонах (с. 109–111).

Третій розділ рецензованої книги присвячено автором основним напрямкам розвитку промислового садівництва і підвищення його конкурентоспроможності (с. 184–267). Заслугує на увагу представлена концепція розвитку і підвищення конкурентоспроможності галузі, висвітлення шляхів стійкого розвитку садівницьких підприємств і ролі державної підтримки галузі у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняного садівництва. Серед основних чинників конкурентоспроможності плодів і ягід автор виділяє удосконалення породно-сортового складу насаджень та якості вирощуваної продукції, ринкову інфраструктуру й інновації. Спираючись на обґрунтовані аналітичні розробки, автор вийшов на всебічно аргументовані пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності плодоягідної продукції з урахуванням особливостей галузі.

Аналіз містить висновки і конкретні пропозиції з проблеми конкурентоспроможності плодів і ягід. Велике практичне значення мають наведені в додатках стандарти Європейської економічної комісії ООН, які стосуються збуту та контролю товарної якості плодів і дають можливість визначити експортні можливості вирощеної продукції.

Монографія добре структурована, містить велику кількість статистичного матеріалу, поданого в таблицях, а також схем і прикладів. Проте книга

* Рульєв В.А. Конкурентоспроможність плодів і ягід. — Мелітополь: ТОВ «Видавничий будинок ММД», 2007. — 315 с.

не позбавлена й деяких недоліків. Окремі постановочні питання стосовно державної підтримки галузі вимагають подальшої й поглибленої конкретизації. Для об'єктивної оцінки конкурентоспроможності окремих сортів плодкових культур бажано аналізувати їх конкурентоспроможність за кілька років. Але незначні упущення автора не впливають на загальну високу оцінку монографічного дослідження, теоретичний, методологічний та аналітичний рівень книги. Вона написана вченим, який розуміє і чітко висвітлює глибинні проблеми конкурентоспромож-

ності вітчизняного садівництва й необхідність її підвищення до рівні сучасних вимог. У цілому монографія характеризується логічним, доступним для сприйняття викладенням матеріалу, є цікавою й корисною для державних діячів і службовців, наукових працівників та аспірантів, викладачів навчальних закладів і студентів.

М.Г. Лобас,

*доктор економічних наук,
член-кореспондент УААН*



ЮВІЛЕЇ

МИКОЛІ АНДРІЙОВИЧУ ПЕХОТІ — 65 РОКІВ



7 січня поточного року виповнилося 65 років з дня народження заступника завідувача відділу спеціалізації та координаційно-інформаційної роботи Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» Миколи Андрійовича Пехоти.

Народився Микола Андрійович у с. Садовий Брагінського району Гомельської області (Республіка Білорусь) в родині селян.

Після закінчення гірничопромислового училища з 1962 р. працював на шахті №32-В Сніжнянського району Донецької області підземним електрослюсарем. Закінчивши середню школу робітничої молоді, навчався у Київському національному (державному) університеті ім. Тараса Шевченка, який закінчив

за спеціальністю обчислювальна математика (1964-1970 рр.).

З вересня 1970 р. працював в Обчислювальному центрі УНДІЕОСГ, а з 1978 р., після його реорганізації, у Кущовому інформаційно-обчислювальному центрі, обіймаючи посади молодшого наукового співробітника, керівника групи, завідувача відділу. Займався питаннями використання математичних методів в економічних дослідженнях, а в 1975—1980 рр. брав участь у розробці методики економічної оцінки земель Української РСР та опрацюванням програмного забезпечення для її проведення.

Пам'ятним етапом у діяльності Миколи Андрійовича є перехід до Інституту кібернетики ім. В.М. Глушкова НАНУ. У спеціалізованому конструкторсько-технологічному бюро програмного забезпечення він працював на посадах провідного конструктора та начальника сектору (1981—1990 рр.). Тут у колі інтересів вченого були питання системотехнічного забезпечення розподільних обчислювальних мереж і проблеми захисту інформації в таких мережах.

Повернувшись 1990 р. до Кущового інформаційно-обчислювального центру при Інституті аграрної економіки, очолював відділ, а з 1992 р., після приєднання центру до ННЦ «ІАЕ», призначений заступником завідувача відділу. У цей період сфера діяльності вченого охоплювала проблеми створення обчислювальних мереж, інформаційного забезпечення, опрацювання баз даних і застосування математичних методів в економічних дослідженнях.

В історію інституту Микола Андрійович увійде як основний розробник баз даних, якими в досліджен-

нях користується широке коло науковців — співробітники, аспіранти ННЦ «ІАЕ» та багатьох інших інститутів. Людина широкого математичного кругозору, він надає колегам консультації із застосування математичних методів у економічних дослідженнях.

Добррозичливе ставлення до людей, порядність, інтелігентність — основні риси, завдяки яким Микола Андрійович користується повагою колег і однодумців.

Співробітники відділу знають Миколу Андрійовича не лише по роботі. Разом з ним і під його ке-

рівництвом пройдена не одна сотня кілометрів по крутих стежинах Карпат, підкорені найвищі гірські вершини Кавказу.

Редколегія журналу, дирекція, громадські організації Інституту, а також співробітники відділу щиро вітають Миколу Андрійовича з ювілеєм, бажають йому нових звершень у роботі і почуття задоволення від зробленого, успіху в усіх починаннях, багато сонячних днів життя, сімейного затишку, любові ближніх.

УВАГА!

ЖУРНАЛ «АГРОІНКОМ» МОЖНА ПРИДБАТИ

через передоплатне агентство «ІДЕЯ».

адреса: ТОВ «НВП «Ідея»,
м. Донецьк, вул. Артема, 84, 83055
Тел./факс: (062) 381-09-32,
тел. (062) 304-20-22
e-mail: info@idea.donetsk.ua

або через київську філію:
м. Київ, вул. Борисоглібська, 16-В, офіс. № 2
тел. (044) 417-87-67
e-mail: irina@idea.kiev.ua

або через бібліотеку ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН
м. Київ, вул. Героїв Оборони, 10, 03127,
тел. (044) 527-87-68, (044) 527-84-43

*Додаток до постанови президії ВАК України
від 9 лютого 2000 р. № 2-02/2*

ПЕРЕЛІК № 4 НАУКОВИХ ФАХОВИХ ВИДАНЬ УКРАЇНИ, В ЯКИХ МОЖУТЬ ПУБЛІКУВАТИСЯ РЕЗУЛЬТАТИ ДИСЕРТАЦІЙНИХ РОБІТ

НА ЗДОБУТТЯ НАУКОВИХ СТУПЕНІВ ДОКТОРА І КАНДИДАТА НАУК ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Журнали

АгроІнКом (МАПІК «Агропромінвест-інтернешнл»)

Вісник Міжнародного слов'янського університету. Серія: економіка (м. Харків)

Вісник Сумського державного університету. Серія: економіка.

Вісник Східноукраїнського державного університету (м. Луганськ)

Вісник Національного банку України (м. Київ)

Зовнішня торгівля (м. Київ)

Маркетинг в Україні (м. Київ)

Схід (м. Донецьк)

Управляющие системы и машины (НАН України, Інститут кібернетики ім. В.М. Глушкова НАН України, Міжнародний науково навчальний центр інформаційних технологій та систем)