



**Аграрний  
інформаційний  
науково-виробничий  
журнал**



**Колектив нагороджено  
Почесною грамотою  
Кабінету Міністрів України**

# АГРОІНКОМ

## № 10—12'2012

<http://www.iae.kiev.ua>

### ЗАСНОВНИК:

Міжнародний аграрно-промисловий  
інвестиційний концерн  
«Агропромінвест-інтернешл»

### ГОЛОВНИЙ РЕДАКТОР І ВИДАВЕЦЬ

**Лобас М.Г., д.е.н., чл.-кор. НААН**

### ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ

**Адамчук В.В.**, д. т. н., академік НААН  
**Амбросов В.Я.**, д. е. н., проф., чл.-кор. НААН  
**Безуглий М.Д.**, д. с-г. н., проф., академік НААН  
**Вергунов В.А.**, д. с-г. н., проф., чл.-кор. НААН  
**Володін С.А.**, д. е. н., чл.-кор. НААН  
**Галушко В.П.**, д. е. н., проф., чл.-кор. НААН  
**Дем'яненко М.Я.**, д. е. н., проф., академік НААН  
**Жук В.М.**, д. е. н., проф., чл.-кор. НААН  
**Зайчківський А.О.**, д. е. н., проф.  
**Зотов А.М.**, к. т. н.  
**Камінський В.Ф.**, д. с-г. н., чл.-кор. НААН  
**Кравчук В.І.**, д. т. н., проф., академік НААН  
**Лендел М.А.**, д. е. н., проф., чл.-кор. НААН  
**Лупенко Ю.О.**, д. е. н., проф., академік НААН  
**Мельничук Д.О.**, д. біол. н., проф.,  
академік НАНУ і НААН  
**Месьє-Веселяк В.Я.**, д. е. н., проф., акад. НААН  
**Петік П.Ф.**, к. т. н.  
**Присяжнюк М.В.**, міністр Мінагрополітики  
і продовольства України  
**Прокопа І.В.**, д. е. н., проф., чл.-кор. НААН  
**Росоха В.В.**, д. е. н., ст. наук. сп.  
**Саблук П.Т.**, д. е. н., проф., академік НААН  
**Федоров М.М.**, д. е. н., проф.  
**Шпичак О.М.**, д. е. н., проф., академік НААН  
**Петриков О.В.**, д. е. н., проф., академік РАСГН  
**Ушачов І.Г.**, д. е. н., проф., академік РАСГН

Відповідальний за формування,  
редагування і видання журналу  
д.е.н., с.н.с. В.В.Росоха  
тел. (044) 259-89-63; e-mail: rossokha@ukr.net

Матеріали підготовлено  
МАПНК «Агропромінвест-інтернешл»

Відповідальність за точність викладених у публікаціях фактів  
несе автор, а за зміст рекламних 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. тел. (067) 230-20-81.

Друк журналу: СПД Трубак І.М.

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

Підписано до друку 28.12.2012. Формат 60x84 1/8.

Папір офсет. Друк офсет. Фіз. друк. арк. 15.

Умов. друк. арк. 13,95. Наклад 1000. Зам.

«Лазурит-Поліграф»,  
м. Київ, вул. Константинівська, 73

## науково-практичне видання

### ЗМІСТ

**Лобас М.Г., Орехівський Г.А.** Креативність політичної  
економії на тлі західної «економікс»..... 3

#### РИНОК ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ

**Бороденко К.С.** Тенденції розвитку світового ринку зерна..... 10

**Ревенко С.О.** Канали просування і реалізації продукції  
на аграрному ринку України ..... 16

**Гродзієвська К.О.** Прогнозування обсягів надходження  
продукції на аграрний ринок..... 20

#### ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК

**Коренюк П.І., Попкова Л.В., Іванова А.І.** Стратегічне  
планування розвитку підприємств сільськогосподарського  
машинобудування на засадах економіко-математичного  
інструментарію..... 24

**Бугайчук О.В.** Сільськогосподарське землеволодіння  
в Україні..... 32

**Розбіцький А.В.** Логістичні підходи до використання  
автотранспорту в аграрних підприємствах..... 35

**Стельмащук І.З.** Тенденції розвитку світового органічного  
виробництва ..... 39

#### ІННОВАЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЇ

**Щекович О.С., Фаїзов А.В.** Потенціал інвестиційної  
привабливості аграрної сфери України ..... 43

**Кравець І.В.** Формування стратегії інноваційного розвитку  
підприємств галузі свинарства на основі SWOT-аналізу..... 48

**Рудницька А.С.** Рівень ефективності інноваційного розвитку  
зерновиробництва ..... 51

#### ФІНАНСИ, ПОДАТКИ, ОБЛІК

**Лагута С.М.** Роль міжнародних фінансових організацій  
у фінансуванні інвестиційних проектів агрохолдингів..... 55





<i>Проскура К.П.</i> Економічна ефективність та оподаткування: специфіка взаємозв'язку .....	61
<i>Осетрова О.П.</i> Методи оцінки підприємств, орієнтовані на дохід.....	66

### **НАУКА І ВИРОБНИЦТВО**

<i>Тищенко С.В., Жерибор Л.Л.</i> Методичні аспекти характеристики рівня зайнятості населення.....	70
<i>Пронько Л.М.</i> Класифікація методів оцінки капіталізації підприємств та економіки країни .....	74
<i>Дончак Л.Г.</i> Формування внутрішнього економічного механізму підприємства.....	77
<i>Ліпанова О.І.</i> Методичний підхід до вибору факторів впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств в умовах циклічних проявів у економіці .....	81
<i>Скороход Є.В.</i> Еколого-економічні аспекти сільськогосподарського землекористування на засадах сталого розвитку.....	85

### **СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК**

<i>Забурання Л.В.</i> Особливості туристично-підприємницької діяльності в аграрній сфері Карпатського економічного району .....	89
<i>Мала С.І.</i> Соціальний пакет як чинник розвитку соціально-трудова відносин в аграрних підприємствах .....	94

### **ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ**

<i>Гусак О.М.</i> Методологія дослідження процесу реформування багатокладної аграрної економіки на засадах інституційного аналізу .....	98
<i>Петриченко О.А.</i> Соціальні технології суспільного розвитку .....	103
<i>Росоха В.В.</i> Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством .....	108
Анотації.....	113
Resume.....	113
Зміст журналу «АгроІнКом» за 2012 р. ....	118

Шановні читачі!

Наш журнал можна читати на сторінці Інтернету

**<http://www.iae.kiev.ua>**

---

#### **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.  
<http://www.iae.kiev.ua>  
e-mail: [anvk@promindustria.kiev.ua](mailto:anvk@promindustria.kiev.ua)  
Р/рахунок № 26006300048724 в АКБ «Форум», м. Київ  
МФО 322948, Ідентифікаційний код 1869407573

**М.Г. Лобас,**

головний редактор,  
доктор економічних наук, член-кореспондент  
Національної академії аграрних наук України,

**Г.А. Орехівський,**

кандидат економічних наук, доцент,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України

## КРЕАТИВНІСТЬ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ НА ТЛІ ЗАХІДНОЇ «ЕКОНОМІКС»

*Розглядаються дискусійні засадні теоретико-методологічні аспекти сучасної політекономії. Крізь призму діалектичного матеріалізму і реальності аналізується супротив «економікс», її апологетичність, непридатність виражати інтереси всіх людей і забезпечувати планомирний прогрес українського суспільства. Обґрунтовується необхідність спиратися на об'єктивні закони розвитку господарства, включаючи аграрний сектор національної економіки.*

Що слугує визначальною передумовою ефективності праці, результативності виробництва? Безумовно, вираженість економічної теорії, рівень господарського мислення, акумуляція знань у професіоналізмі, інноваційна трудова діяльність. Подібно до того, як довершене зведення споруди на будівництві залежить від якості проекту, так і в економіці, образно кажучи, найкращою практикою є хороша теорія.

Проте нерідко трапляється, особливо в наш час, коли навіть класична економічна наука затушовується й не помічається. Можливі два варіанти цього явища: недостатня підготовка й незнання предмета; свідоме ігнорування тих ідей, які не влаштовують окрему категорію індивідів. У першому випадку проблема наживна і з часом може бути успішно розв'язана. Значно гірше, коли наукові досягнення нехтуються. Тоді справа ускладнюється і супроводжується значними втратами для суспільства. Саме це стало лейтмотивом дослідження, у якому аналізується супротив економіксизму політекономії на реаліях України, й зумовило *мету статті*.

Очевидно, важко знайти галузь знань, де б претенувалося стільки різноманітних і часто суперечливих концепцій, як в економіці. Загалом з позиції творчості це нормальне явище. Проте не слід вдаватися до штучного приховування й опального заперечення істин, підтверджених ходом життя. Пояснимо це зіставленням політекономії як науки з її псевдо-

теоретичною аналогією — «економікс», яка з ідеологічних міркувань по-своєму підходить до вивчення і пояснення господарської діяльності суспільства.

Політекономія зародилася в надрах древньої філософії і виокремилась із неї в самостійну дисципліну значно пізніше, вважається, що в умовах розвитку капіталізму. Це наука про об'єктивні закони виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ — продуктів як результатів праці для задоволення потреб людей. Під час спільної трудової діяльності її учасники перебувають у певних причинно-наслідкових зв'язках і залежностях, тобто взаєминах або економічних відносинах. Останні слугують формою розвитку продуктивних сил. Отже, політекономія не обмежується вузьким розумінням свого предмета, а в широкому значенні досліджує загальні, найважливіші проблеми й закономірності розвитку господарства, раціонального використання ресурсів, економії їх тощо задля неухильного підвищення добробуту суспільства.

Термін «економія» (гр. *oikonomia* — ведення домашнього господарства, від *oikos* — дім, домашнє господарство і *nomos* — закон) запровадив давньогрецький філософ Ксенофонт (бл. 430–355 рр. до н.е.). Першим же економістом світу визнається Аристотель (384–322 рр. до н.е.), який узагальнив і систематизував набуті тоді знання про виробництво і працю, визначив блага основною формою багатства, а його джерелом — матеріальне виробництво, обґрунтував найперші потреби людей: харчування, одяг, житло та ін. Ці положення залишаються неохитними й дотепер.

Аристотель поділив науку про багатство на економіку, під якою розумів створення продукції, і хремастику як уміння збільшувати результати праці, наживати достаток, тобто діяльність, спрямовану на нагромадження благ. Остаточний термін «політична економія» належить французькому вченому А. Мон-

кретьюну, який у 1615 р. підготував єдиний на той час навчальний посібник з дисципліни «Трактат політичної економії», у якому описав не лише правила вмілого господарювання, а й відповідну державну політику.

Для порівняння наголосимо, що найкращий тоді в Росії й Україні лекційний курс з політичної економії вперше розробив і опублікував М.І. Туган-Барановський (1865–1919 рр.), йдеться про «Лекції з політичної економії» (1907 р.) та «Основи політичної економії» (1909 р.) [6, с. 701].

Історико-логічний підхід дає осяжне бачення еволюції політичної економії. Синтез характерних визначень цієї дисципліни впродовж розвитку світової економічної думки здійснив С.В. Мочерний [5, с. 816]. За його визначенням, політекономія — це наука, послідовними об'єктами якої стали:

домашнє господарство, управління майном (давньогрецькі філософи);

державна національна економічна політика (Монкретьєн А);

закони, що управляють розподілом суспільного продукту (Рікардо Д.), або управління народним багатством (Сімонді Ж.);

закони, які управляють виробництвом, обміном і розподілом матеріальних благ, взаємодія виробничих (економічних) відносин і продуктивних сил (Енгельс Ф. і Маркс К.);

особливі (історичні) закони, які регулюють виникнення, існування, розвиток і загибель певного соціального організму (Ленін В.І.);

соціальні закономірності (Вебер М.);

розвиток інститутів, матеріальні потреби та інтереси для досягнення добробуту людей (школа соціологічного інституціоналізму);

проблеми влади (Гелбрейт Дж.);

універсальні закони (напрямок маржиналізму);

природа нації, проблеми мотивації й економічної поведінки людей (окремі представники історичної школи, маржиналізму та інституціоналізму);

людські потреби та задоволення їх (Мейєрс А. та ін.);

народне господарство (Рошер В. та ін.) і господарська діяльність (Струве П.);

суспільні відносини в межах економічної діяльності (Туган-Барановський М.І.);

як люди й суспільство здійснюють кінцевий вибір рідкісних ресурсів в межах господарської діяльності, щоб виробляти різні товари і розподіляти їх до споживання (узагальнювальне визначення П. Самуельсона і Г. Манківа, що стало згодом фокусним в «економікс»).

На підставі наведених положень, які можна продовжувати, С.В. Мочерний запропонував методологію найбільш стислою, розгорнутою і повного визначення предмета політичної економії [5, с. 816–817]. Скористаємось енциклопедично визнаним трактуванням ученого.

У стислому розумінні політекономія фіксує глибинну внутрішню сутність явища, вивчаючи закони, які управляють виробництвом, розподілом, обміном та споживанням створених людьми матеріальних благ і послуг. Серед об'єктивних розрізняють закони, властиві всій економічній системі та окремим її елементам (продуктивні сили, відносини соціально-економічні, організаційно-економічні, техніко-економічні чи технологічні, господарський механізм і т.д.). Сюди належать й окремі сфери як фази суспільного відтворення.

Розгорнуте визначення курсу політекономії пояснює сутність явища або процесу загалом, ураховуючи його ознаки, властивості і якості. До економічних відносин приєднуються спеціалізація, кооперування, комбінування виробництва, його концентрація і централізація, інтеграція тощо. Визначаються закони, що найважливіше, еволюції відносин економічної власності на всіх фазах суспільного відтворення з розвитком продуктивних сил і насамперед людини як головного складника їх, мотиви господарської діяльності, потреби та інтереси, задоволення їх у процесі історичного розвитку суспільного виробництва.

Повне визначення політекономії виходить за межі економічної дійсності, охоплюючи суміжні найсуттєвіші аспекти соціальних, політичних, культурних, правових та інших проблем. У такому разі дисципліна вивчає економічні відносини і закони, досліджує суперечності та шляхи подолання їх з урахуванням соціальних закономірностей, економічної політики держави, природи людського духу і моралі, енергійності нації, розвитку основних інститутів суспільства.

Концепція С.В. Мочерного є конструктивнішою за поділ курсу на позитивну (причини, сутність, наслідки явищ) і нормативну (державні закони, експертні оцінки) політекономію. Важливо, що ця наука водночас дійсно постає загальною та інтернаціональною, позбавленою ідеологічних догм.

Викладена характеристика свідчить про динамічну багатофункціональність політекономії, яка неухильно розвивається упевнено крокуючи по життю, а то й випереджаючи час. Постійно збагачуються, наповнюються новим змістом економічні категорії і закони. Політекономія креативно реагує на зміни, озброює людей передовою теорією виробництва.

Креативність загалом означає творчі здібності, готовність до прийняття і створення нових ідей, які відхиляються від традиційних або прийнятих схем мислення, входять у структуру талановитості як незалежний фактор, а також здатність оригінально розв'язувати проблеми всередині статичних систем [8]. Саме такою політична економія надійно служить людству.

Проте в Україні політекономія чомусь потрапила в немилість. Нині у ВНЗ ліквідовані або перейменовані кафедри політичної економії, скорочується і вихолощується курс на користь «економікс» і т.п. Хоча очевидно, що крім девальвації економічних знань, це нічого фактично не дає.

Для отримання детальної ясності спрямовуємо читача до резонансної книги під риторичною назвою «Чому Маркс був правий» [7]. Її написав один із найвідоміших сучасних філософів Т. Іглтон (Англія), якого не запідозриш у лояльному схваленні марксизму. Надалі ми обмежимось декількома фрагментами його положень у вигляді резюме.

Річ у тім, що К. Маркс (1818–1883 рр.) та його послідовники із набору окремих теорій і концепцій перетворили політекономію у цілісну науку з єдиним системним підходом і глобальним проектом удосконалення суспільства шляхом політичної активності людей. І «міна» вибухнула, що породило Радянський Союз, а потім і світову систему соціалізму. Незважаючи на те, що у більшості соціалістичних країн міжнародному імперіалізму вдалося реставрувати капіталізм, вікові соціалістичні ідеї не зникли. Попри це, вони розвиваються далі, поширюються у світі. Соціалізація і гуманізація виробництва водночас з екологізацією стали нині векторними ознаками цивілізованості.

Марксизм чітко розмежував політекономію капіталізму і соціалізму, що звичайно, вилучено нині із програми курсу. Ідеологічною противагою стала «економікс», з'явилася в жупані «світлого завтра» концепція соціальної ринкової економіки. Очевидно, варто визнати, що в цьому є як об'єктивне, так і суб'єктивне. Тому звернемося ще раз до історії питання.

Поява «економікс» завдячує школі маржиналізму [5, с. 814–816]. Так, виступаючи проти ідей класичної політичної економії, зокрема критикуючи К. Маркса, англійський економіст В. Джевонс (1835–1882 рр.) стверджував, що сферою вивчення економіки є чиста теорія, мета якої – обґрунтування універсальних закономірностей. Тому саме він змінив назву «політекономія» на більш нейтральну «економікс» (економічна теорія). Ідентичну позицію

зайняв інший представник цього напрямку – швейцарський економіст Л. Вальрас (1834–1910 рр.). І хоча В. Джевонс запропонував відмовитись від політекономії ще у 1871 р., «економікс» під виглядом економічної науки закріпилася серед західних вчених лише у ХХ ст. Це сталося значною мірою завдяки відомому англійському економісту, засновнику кембріджської школи А. Маршаллу (1842–1924 рр.), зокрема його роботі «Принципи політичної економії» (1890 р.).

Американський учений, лауреат Нобелівської премії з економіки 1970 р. П. Самуельсон (1915–2009 рр.) у підручнику «Економікс» (1948 р.), який витримав 14 видань, визначив предмет економіки як науку про організацію виробництва і споживання, дії, що охоплюють обмінні операції між людьми, їхнє ділове життя і багатство та проблеми вдосконалення суспільства. Проте квінтесенцією є визначення щодо вибору людей стосовно використання рідкісних ресурсів для виробництва різноманітних товарів та розподілу їх. На думку вченого, будь-яке суспільство має справу з трьома засадними взаємопов'язаними проблемами: які та скільки, як і для кого слід виробляти товари [5, с. 815–816].

Неозброєним оком видно, що «економікс» охоплює елементи з різних шкіл, еkleктично дублюючи політекономію. У книзі П. Самуельсона спеціально відібрані ті положення, які переформатовано виправдовують і звеличують буржуазний спосіб життя, виражають інтереси монополістичного капіталу, заможних класів і країн, насамперед США. Тому, як зазначає М. Хасін, дійсні «політекономисти дивляться на представників економікс досить вільно, Нобелівські премії для них не указ. На тлі того, що економікс проспала нинішню кризу, це має небезпечний вигляд – можна втратити й авторитет» [7, с. 18].

Однак, стрижнева місія «економікс» завуальовано криється глибше. Вона полягає в дискредитації економічного вчення марксизму. Бо саме К. Маркс не просто зробив найістотніший внесок у розвиток політекономії і довершив класичну економічну науку, а й принципово змінив її обличчя, надавши йому загальнолюдських добрих рис.

Нині, через 130 років після смерті, фігура К. Маркса по-новому привертає значний суспільний інтерес. Тиражі його книг, насамперед епохальний «Капітал», б'ють багаторічні рекорди [7, с. 9]. Водночас не зменшується кількість міфів та ідеологем, щоб принизити колоритні думки одного з найвидатніших мислителів людства. Щодо цього Т. Іглтон запитує, чи існував коли-небудь учений, котрий зумів викликати на себе такий вогонь нападів і карикатур? Американський і англійський економіст голландського походження



М. Блауг (1927–2011 рр.), відомий історик та аналітик економічної думки, зазначає, що К. Маркс подався безліч разів переоцінюванню, переглядався, спростовувався, тисячократно ховався, але він щоразу протривав, коли його намагалися відправити в інтелектуальне минуле; він залишився найактуальнішим економістом [5, с. 261]. Автор оригінальних видань «Великі економісти до Кейнса» (1985 р.) і «Великі економісти після Кейнса» (1986 р.), неперевершеної «Методології економіки» (1992 р.) та інших праць світового значення, М. Блауг визнає марксизм неперехідним вченням, світочем наукового розвитку людства як «моралізуюча критика і критикує мораль» [1].

Це уже свідчення того, між іншим, що К. Маркс правий. Його ідеї продовжують жити, значно випереджаючи час, хоча вчений, звичайно, насамперед відобразив свою епоху. Та й не існує науки без умовностей і суперечностей, особливо коли вона не ухиляється від креативного дослідження гострих проблем.

Доречним і яскравим щодо терену наукової творчості є афоризм, який наводить А.С. Гальчинський: «У Карла Поппера (1902–1994 рр.), у одного з видатних, на моє переконання, філософів ХХ ст. є така ремарка: завдання науки — насамперед побачити загадку, проблему, парадокс там, де раніше їх ніхто не побачив. Водночас не слід боятися ризику. Науковий зміст певної теорії є тим багатшим, чим більшою мірою вона дискусійна, відкрита для заперечення майбутнім досвідом. Якщо теорія не містить суперечностей, наголошує вчений, її науковий зміст дорівнює нулю, а сама вона є догматичною» [2, с. 4]. Спиратися потрібно на те, що чинить опір (Стендаль).

Історичною заслугою К. Маркса стали відкриті ним закономірності і суперечності розвитку капіталістичного виробництва і ринку. Марксизм відає належне капіталізму як прогресивнішому устрою, порівняно з тими експлуаторськими формаціями, що існували раніше. Але заміна прямого насильства (раба, кріпака) економічним примусом до праці не усунула пригнічення капіталом широких народних мас, чесних простих трудівників, бідних країн багатими і т.п. Наймана праця експлуатується роботодавцями постійно, інколи сягає крайніх меж. Україна також не є в цьому винятком. Капіталізм породив суспільні «апокаліпсиси», які задовго до світових їх масштабів описав К. Маркс: жажливі економічні кризи, масове безробіття, інфляції, бідність переважної чисельності населення, монополізм, тіньовий бізнес, небачену корупцію, мафіозну злочинність та інші негаразди. Хіба не із-за експансії транснаціонального монополістичного капіталу були розв'язані дві

світові війни, а локальні тривають і досі? Простий народ тут ні до чого. Насамкінець, чому виникли страхотливі глобальні проблеми людства? Щодо цього Т. Іглтон зазначає, що «в наш час капіталістичний спосіб життя загрожує руйнуванням всієї планети» [7, с. 43].

«Економікс» уникає тривіального аналізу подібних фактів, не викриває дійсні причини їх, не вказує шляхи подолання, бо зазначені явища криються у внутрішній природі капіталізму, який захищають апологети науки. Марксистська політекономія капіталізму, напроці, чітко формулює його основний закон: отримання додаткової вартості (прибутку, ренти, відсотка і т.п.). Заради наживи приватні власники засобів виробництва готові на все, бо що гірше більшості, то краще жоріє меншість. Але чи можуть навіть виняткові індивіди в мільйони—мільярди разів бути працелюбнішими і розумнішими за «пересічних» громадян? Ось яка ціна концепціям «народного капіталізму», «конвергенції», «гармонійного суспільства» і т.п., що пропагується економіксистами.

А тим часом загострюється основна суперечність капіталізму — між суспільним характером виробництва і приватнокапіталістичною формою присвоєння результатів спільної праці. Іманентно виникають стреси і конфлікти, напружується соціальний клімат.

Наукова політекономія вважає, що за відсутності справедливості і свободи, добробуту й умов для всебічного розвитку кожної особи неможливо подолати хвороби суспільства. «Економікс» же глумачить про вічність капіталізму, здатність його невпинно самовдосконалюватись. Проте кожна система з плином історії реалізує свої обмежені можливості і вичерпується, змінюється досконалішою. Це гносеологічний закон заперечення заперечення, який підтверджується діалектичним матеріалізмом. Але хто ж сам відмовиться від райських привілеїв? Необхідні радикальні зрушення свідомості й адекватних дій. І вони неминучі, адже у світі немає нічого постійного, крім змін.

Марксизм орієнтує на боротьбу за свої права, дійсну волю і свободу, гідне життя. Особистість працівника ставиться на перше місце. Суспільний прогрес визначається як соціально-економічний розвиток. Тобто, не люди для виробництва, а виробництво для людей. «Економікс» замість боротьби пропонує якийсь «соціальний захист населення». Елементарна логіка: від кого чи чого необхідно захищатися? Значить існує певна серйозна небезпека. Тоді кому і навіщо потрібна така «соціально-орієнтована ринкова економіка»?

Позитивним в «економікс» є дослідження інноваційно-інформаційного розвитку виробництва, удосконалення технологій і т.п., хоча все це компілятивно взяте з політекономії, як і мікро- та макроекономічний аналіз, започаткований марксизмом. Відповідні моделі, незважаючи на спрощеність їх та умовний, абстрактний характер в «економікс» слугують програмуванню і прогнозуванню економіки.

«Часто сучасні економісти запозичують теорії від К. Маркса, — визнає відомий шведський економіст, лауреат Нобелівської премії 1974 р. Г. Мюрдаль (1898–1987 рр.) — не визнаючи зазвичай його авторства. Іноді вони не поінформовані про свій інтелектуальний борг, а іноді вони його заперечують і називають себе «немарксистами»» [5, с. 261].

Загалом для альтернативної західної теорії характерним є акцент на організаційно-технічні відносини, що більшою мірою підходить для постіндустріальних країн. Україна не пройшла такого шляху. Потрібно спочатку реалізуватись природно, по-класичному. Національні економісти відмічають також, що «економікс» перевантажена графіками, схемами, математичною формалізацією і т.п. Це свідчить про дефіцит якісного аналізу, недостатність пізнання причинно-наслідкових і сутнісних зв'язків, передусім у відносинах власності. В «економікс» схоластично представлені численні школи, багатьом із яких властивий монополізм думок, кон'юнктурний принцип, стереотипи, що значною мірою позбавляє науку методологічності, відповідності реаліям довготермінової практики, доцільності формування гнучкого економічного мислення тощо. Словом, «замість аналізу економічних відносин між людьми з приводу привласнення певних об'єктів власності, досліджуються ставлення людини до цих об'єктів власності, що значною мірою позбавляє економікс ознак теорії» [4, с. 410].

Дійсно, у підручнику П. Самуельсона, наприклад, немає вчення про економічні закони. А те, що лаштується до них (рідкісність, спадна дохідність, гранична корисність, зниження попиту і т.п.), абстрагується від суспільних відносин в усіх сферах відтворення. Переважна більшість категорій «економікс» ще до неї була ґрунтовно розроблена класиками економічної науки. Відійшовши від неї, «економікс» гіпертрофовано формулює її поняття на відсутності межі між економічною теорією і галузевими економіками, що звужує дисципліну переважно до кута зору продуктивних сил.

Підлягає сумніву і наріжний постулат економізму про рідкісність виробничих ресурсів. Адже до них належить і робоча сила, яку не можна вважати

обмеженим ресурсом, хоча б у зв'язку з наявністю армії безробітних з вини капіталізму. До того ж, встановлено, що нині лише 16 % економічного зростання у країнах з перехідною економікою зумовлено виробничим потенціалом, 20 % природними ресурсами, а 64 % — безпосередньо пов'язані з людським і соціальним потенціалом [10, с. 51]. Останній фактор в «економікс» недооцінюється, відсувається на другий план, ефективність зводиться головним чином до економічності, збільшення прибутку. Марксизм же пріоритетним висуває соціальну ефективність, основним результатом трудової діяльності вважає гармонійний розвиток особистості працівника.

Стосовно українських реалій «економікс» найбільше програє в методологічному відношенні, бо не враховує історичні умови та особливості національної економіки на цьому етапі розвитку її. За великим рахунком, максимально розрекламований «західний» проект не є поки що оптимальним для вітчизняного господарства. Тому немає потреби оглядатися і покладатися на чужі ідеї. Необхідно шукати власну дорогу. Шануймося, «борітеся — поборете» — закликав Т.Г. Шевченко.

В Україні нової доби побачили світ фундаментальні дослідження, які виконали А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, С.В. Мочерний, В.П. Семиноженко, А.А. Чухно і багато інших сучасних національних вчених. Їхні праці заслуговують найпершої уваги і врахування, бо вони патріотично спрямовані на зміцнення економічного суверенітету і безпеки держави і втілюють прийнятні конструктивні ідеї, базуючись на класичній науці, яка продовжує жити суспільний прогрес. Не відкидаються й окремі корисні напрацювання зарубіжних економістів усіх шкіл.

Нині у світі домінують, умовно кажучи, дві найвпливовіші супротивні економічні науки — політекономія і «економікс». Творча думка не може тривалий час залишатися на роздоріжжі, бо це тягне до узбіччя. Слід уникати обставин типу «стій там, а йди сюди». Необхідно триматися власного національного берега.

Останнім часом замовчується Концепція переходу до ринкової економіки, прийнята законодавчим органом України в листопаді 1990 р. Можливо, тому, що документ надто пронизаний економіксизмом і виявився слабо життєздатним. Після ейфорії з'явилося багато інших проектів, які з тієї ж причини стали прожектами. Тут не є оправданням віщування на зразок «прорахунки», «проблеми наростали швидше, ніж розв'язувались», «неврахування» і т.п. Підводить недостатнє теоретико-методологічне обґрунтування реформ.

З моменту, коли маятник сильно хитнувся «вправо» після розпаду СРСР, а економіка опинилася в глибокій рецесії, постало життєдайне питання: що робити далі? Тим паче, що історичний маятник світу повільно рухається уже «вліво». Та й після тривалої кризи погіршилося життя значної частини українських громадян. У багатьох людей з'являється ностальгія за соціалізмом. Назріла пора конкретно визначитися з пріоритетами.

Як зазначалось, політекономія надає перевагу добробуту і розвитку особистості кожного трудівника, усіх сімей. Ось який стратегічний орієнтир не має альтернативи! З ростом продуктивності праці буде збільшуватися вільний час, а значить можливості для гармонійної еволюції людини. За розширеним відтворенням інтелектуального потенціалу і раціональним його використанням насамперед проглядаються обрії майбутнього суспільства. Але марксистські роздуми про людей праці викликають найбільше стріл із боку буржуазних апологетів-економістів. Звинувачення стосуються головним чином того, що мислитель нібито зводив трудящих лише до пролетаріату на чолі з робітничим класом, які нині зникають майже безслідно, образ суспільних верств населення докорінно змінився і т.п. Надто геніальним був К. Маркс. Скоріше прімітивізм властивий тим, хто його не уважно читає, або не хоче зрозуміти сутність пролетарського вчення.

Слово «пролетаріат» походить із античних часів і латинською (*proles*) означає «потомство», ним називали спочатку знедолених жінок, які не могли служити повелителям держави кращим чином, ніж народжувати і вирощувати робочу силу у вигляді синів-воїнів. Те, що вимагалось тоді суспільством від жінок, було не виробництво, а відтворення. Звідси пролетаріат увійшов у життя із середовища, яке перебуває поза межами трудового процесу, а не всередині його. Але підневільні домашні обов'язки були тяжчими, ніж робота в каменоломнях [7, с. 216]. Ось чому марксизм вперше підняв гендерну проблему, звільнення жінок від нерівноправності й експлуатації, рівноцінної участі в економічній діяльності. Це питання до кінця не розв'язане і в Україні.

Згодом пролетаріатом називали всіх бідних і пригноблених (за винятком люмпенів — деградованих осіб). За раннього капіталізму до пролетаріату переважно належали так звані «сині комірці» — трудящі потогінних майстерень і залучені панівним класом до роботи на землі наймані працівники. Можливо, К. Маркс ужив термін «пролетаріат» тому, що в його часи найчисельнішою групою серед працівників був не промисловий робочий клас, а домашня й інша прислуга, більшість якої становили жінки.

У пізніших роботах марксистів з повагою величали пролетаріатом загальний трудовий люд (чоловіки і жінки), що жили переважно на зарплату, продаючи свою робочу силу. До пролетаріату сьогодні цілком належить значна кількість «білих комірців», велика частка середнього класу (наймані спеціалісти, менеджери, муніципальні працівники, вчені, службовці, викладачі і т.д.). Відомий дослідник Д. Харві стверджує, що зараз «світовий пролетаріат значно чисельніший, ніж будь-коли раніше» [7, с. 217].

Очевидно, спростувати класика не так-то просто. В Україні більшість населення потерпає від бідності, а то й злиденності, осяжного безробіття і несправедливості. Роботодавці не гребують свавіллям. Значна частина молоді після закінчення навчання виявляється зайвою на капіталістичному ринку праці. Та й середній клас несталий, нечисленний, лише формується.

Соціальна база несприятлива для капіталізму. А тому варто прислухатися до марксизму. Доки не пізно, не допустити граничної класової боротьби, непримиренного загострення суперечності між працею і капіталом.

Україна, схоже, переживає на цьому етапі період так званого первісного нагромадження капіталу, або «дикого капіталізму», відверто описаного на прикладі колишньої Англії в заключній главі першого тому «Капіталу» (1867 р.). Тільки, на щастя, обійшлося без «полум'я крові та вогню», але майбутнє від цього не застраховане.

Занепокоєння викликає стан підприємництва — основної діяльності на ринку. Прочитуємо без коментарів фрагмент із монографічного дослідження В. А. Ткаченка: «З давніх-давен на Русі існувала думка, що чесною працею (у т.ч. й підприємництвом) нажити капітал практично неможливо. Що змінилося? Нічого. Завдяки такій історичній ментальності, сучасне вітчизняне підприємництво має значною мірою неправовий статус, а на 50 % — явно кримінальне обличчя» [11, с. 56—57].

Вибухонебезпечна ситуація. Національний ринок заповнений контрабандним імпортом непотребом. Власний товаровиробник не в змозі чесно діяти, бо підтримується фактично декларативними гаслами. Особливо не просто впоратися з державним тягарем малому і середньому бізнесу. Справа дійшла уже до страйків. Коли дрібні підприємці стають союзниками пролетаріату, то що буде далі?

Але найтяжче із-за економікс-реформ прийшло селянам. Не випадково аграрні відносини посідають в політекономії чільне місце. Проте це окрема тема для розгляду. Знову обмежимося ремаркою. Цього разу дослівно наведемо висновок провідного



науковця Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України, д-ра екон. наук, проф. О.В. Гаврилюка: «Відсутність стратегії призводить до неухильної втрати продовольчого суверенітету і здатності прогодувати себе, незважаючи на наявність величезного потенціалу аграрного ринку. Про це свідчить факт закупівлі гречки в Китаї, картоплі — в Єгипті, масла в Білорусії. Кардинальне виправлення ситуації й відновлення продовольчого суверенітету передбачає ведення сучасної аграрної культури на основі родючості земель. На сьогодні в Україні немає певної аграрної політики, натомість відбувається безоглядна експлуатація земель за відсутності стратегії забезпечення продовольством» [3, с. 119].

Думається, що пріоритети напрошуються. Однак, найсуттєвішим стратегічно для міста і села є відставання розвитку населення. Так, у доповіді ПРООН за 1993 рік, коли Україна вперше включена у Звіт, вона посідала 45 місце за індексом людського розвитку (ІЛР) й була віднесена по цьому інтегральному показнику до розвинених країн. З того часу наш рейтинг значно погіршився, понизившись до держав середнього рівня. У Доповіді 2010 р. ІЛР України опинився на 69 позиції із досліджених 169 країн і територій світу. Валовий національний дохід з розрахунку на одну особу в Україні за цей період зменшився на 27 % [9, с. 3–4]. Водночас зберігаються, навіть поглиблюються неприродні регіональні відмінності, причому найтривожніша ситуація характерна для сільської місцевості.

Значна кількість фахівців, творчої інтелігенції кинулися врозтіч за межі країни шукати кращого життя, оплати праці й умов для самореалізації. Знелюднюється й деградує село. У суспільстві помітно наростає люмпен-пролетаризація, зростає невпевненість у завтрашньому дні.

Але досить прикриватися критикою минулого. Це жодним чином не виправдовує неспроможність теорії і практики розв'язати ці проблеми майже впродовж чверті століття. Недооцінювання політекономії наяву призводить до некомпетентності і суб'єктивізму, а взятий безоглядно на кшталт чужорідний «економікс» тягне до волюнтаризму. Тому й «маємо те, що маємо».

Прикро все-таки, що Україна, маючи незрівняний природно-ресурсний потенціал і трудовий ка-

пітал (від лат. *capitalis* — головний), опускається до аутсайдерів світової цивілізації.

**Висновки.** Завершимо викладене трьома узагальнювальними підсумками.

1. Постійне ускладнення суспільного виробництва вимагає адекватного теоретико-методологічного обґрунтування його розвитку. Історично вивіреною дороговказом людського прогресу зарекомендувала себе класична економічна наука. Вона прийнятна і здатна стати ідейним проектом майбуття України.

2. Західна «економікс» супротивна політекономії, також містить чимало корисних надбань, чим не варто ігнорувати. Але загалом економіксизм не годиться бути засадничим, бо не враховує реальні умови і соціально-економічні особливості українського суспільства.

3. Векторним пріоритетом національного зростання повинно бути неухильне підвищення добробуту і всебічно гармонійного розвитку особистості усіх громадян. Це наріжний камінь марксистської політичної економії. Необхідно, насамперед, подбати про селян і аграрний сектор, відставання якого найвідчутніше шкодить економічному суверенітету і безпеці країни.

#### Використані джерела

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе [Електронний ресурс] / М. Блауг. — Режим доступа: [http://www.ru.wikipedia.org/wiki/wiki/Блауг,\\_Марк](http://www.ru.wikipedia.org/wiki/wiki/Блауг,_Марк).
2. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / Гальчинський А. С. — К.: АДЕФ-Україна, 2010. — 572 с.
3. Гаврилюк О.В. Глобалізація й суверенітет: економічні критерії та засоби забезпечення / О. В. Гаврилюк // Фінанси і кредит. — 2011. — № 4. — С. 107–119.
4. Економічна енциклопедія: в 3-х т. [редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.), та ін.]. — К.: Академія, 2000. — Т. 1. — 864 с.
5. Економічна енциклопедія: в 3-х т. [редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.), та ін.]. — К.: Академія, 2001. — Т. 2. — 848 с.
6. Економічна енциклопедія: в 3-х т. [редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.), та ін.]. — К.: Академія, 2002. — Т. 3. — 952 с.
7. Иглтон Т. Почему Маркс был прав / Терри Иглтон; пер. с англ. Н.Норвилло. — М.: Карьера-Пресс, 2012. — 304 с.
8. Креативность / Материал из Википедии — свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Креативность/>
9. Регіональний людський розвиток. Статистичний бюлетень. — К.: Держ. служ. стат. України, 2012. — 44 с.
10. Россоха В.В. Методологія та її роль в сучасних економічних дослідженнях / В. В. Россоха. — АгроІнКом. — 2009. — № 1–4. — С. 50–55.
11. Ткаченко В.А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку продуктивних сил і виробничих відносин: моногр. / Ткаченко В. А. — Дніпропетровськ: ДУЕП, Моноліт, 2008. — 274 с.

*Автори не претендують на істину і запрошують колег до участі в дискусії навколо порушених у статті актуальних проблем на сторінках журналу. В ім'я процвітання України пропонують взяти на озброєння корисне надбання будь-якої економічної школи.*

*Водночас редакція журналу вважає за доцільне привернути увагу читачів до проблеми нового осмислення творчої спадщини К. Маркса з нагоди 130-річчя з дня його смерті.*



УДК 338.43

**К.С. Бороденко,**  
науковий співробітник,  
ННЦ «Інститут землеробства НААН»

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ЗЕРНА

*Здійснено аналіз світового виробництва, споживання та перехідних запасів зерна. Визначено роль та місце України серед основних країн імпортерів та експортерів зернопродукції.*

Зерновиробництво у світовому масштабі є стратегічним напрямом сільського господарства, основною складовою продовольчої безпеки. Попит на зерно таких сільськогосподарських культур як пшениця, кукурудза, ячмінь, незалежно від обсягів власного виробництва, стабільно високий як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках. В кожній державі вирощується хоча б одна зернова культура, яка є головною у раціоні людини. Зі зростанням чисельності населення на планеті, збільшуються також і обсяги споживання зерна, що стимулює нарощування його виробництва. Проте різні природні умови зумовлюють гострий дефіцит зерна в деяких країнах, що змушує їх виступити в ролі імпортерів, тоді як в інших – виробництво значно перевищує обсяги внутрішнього споживання, що спонукає до експорту зерна.

Тенденції на світовому ринку зерна досліджували такі вітчизняні вчені як: В.І. Бойко, В.І. Власов, С.М. Кваша, М.Г. Лобас, Р.П. Саблук. Водночас потребують поглибленого дослідження світові перехідні запаси продукції.

Нині у світі створені дослідницькі центри, які вивчають потенціал кожної перспективної країни експортера чи імпортера зерна, відслідковують динаміку виробництва, біржової торгівлі, споживання, запасів, розраховують прогнози на майбутні періоди. Так, департамент сільського господарства Сполучених Штатів Америки (USDA) проводить дослідження й оприлюднює інформацію щодо виробничих та торгівельних показників ринку сільськогосподарської продукції у світі, зокрема зернових. Аналіз цих даних дає змогу встановити кон'юнктуру світового ринку зерна, обсяги виробництва та споживання зерна як загалом, так і за основними культурами (пшениця, кукурудза, ячмінь), попиту та пропозиції у масштабах міжнародної торгівлі (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 показує, що кінцеві запаси зернових за 2001–2009 роки зменшились на 12,2 %, або на 49 млн т. Водночас обсяги світової торгівлі зерном зросли на 20,1 % (43,7 млн т). Підвищення

попиту на світовому ринку зернових зумовило експорт частини резервних фондів.

За оцінками Секретаріату Світової організації торгівлі, у 2008–2009 роках Україна реалізувала за кордон 11,9 млн т зерна і за експортом грубих зернових (ячмінь, кукурудза, овес, сорго та ін.) посіла третє місце в світі. Перше місця належать США (49,9 млн т), а друге Аргентині (13,9 млн т) [1]. Україна у складі СОТ є практично чистим експортером зернових. Завдяки сприятливим кліматичним умовам і рекордній урожайності 2008 р. дохід від експортованого зерна в порівнянні з попереднім роком зріс у 4,85 раза, частка у загальному обсязі експорту зросла на 3,9 %, а 2009 р. склала 9,0 %.

У 2008 році валовий збір зерна в Україні становив 53,3 млн т (з урахуванням кукурудзи). Проти попереднього року його виробництво зросло в 1,8 раза, де 13,8 млн т, або 25,9 % займало продовольче зерно. Збільшення валового виробництва зерна зумовлено підвищенням урожайності зернових культур на 12,9 ц/га, або в 1,6 раза, та збільшенням площі збирання на 1,9 млн га, або на 14,4 %. Спостерігається зростання обсягів виробництва майже усіх видів зерна. Урожай пшениці становив 25,9 млн т, що в 1,9 раза більше, ніж у попередньому році; ячменю зібрали 12,6 млн т (в 2,1 раза більше); кукурудзи на зерно – 11,4 млн т (в 1,5 раза більше) [2]. У 2009 р. Україна продала на зовнішньому ринку близько 25 млн тонн зерна, що становить близько 10 % світового експорту [3].

У 2008/09 маркетинговому році Україна зайняла шосте місце за обсягом міжнародної торгівлі пшеницею та пшеничною мукою (13,0 млн т). Перші п'ять місць належать США (27,3 млн т), ЄС-27 (25,3), Канаді (18,6), Росії (18,4) та Австралії (13,5 млн т) (табл. 2).

Дані табл. 2 свідчать, що у 2008/09 МР експорт з України пшениці та продуктів її переробки порівняно з попереднім роком збільшився у 10,6 раза і перемістив країну з десятої на шосту позицію у рейтингу серед найбільших експортерів цієї продукції у світі. Певною мірою цьому сприяли такі фактори як найтриваліша за останні сто років посуха в Аргентині, що призвела до втрати у сільському господарстві понад чотири млрд дол. США, та низькі температури і затяжні дощі, що знизили якість пшениці в

## Динаміка виробництва, споживання, запасів і торгівлі зерновими у світі, млн т

Показник	Маркетинговий рік							
	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
<i>Зернові всього</i>								
Виробництво	1479,1	1442,5	1469,6	1640,5	1598,7	1581,9	1687,6	1784,3
Споживання	1496,0	1506,8	1533,4	1585,2	1615,4	1627,7	1673,5	1712,1
Кінцеві запаси	401,6	337,4	273,6	328,9	312,2	266,3	280,4	352,6
Світова торгівля	208,5	209,9	206,3	215,0	222,3	230,2	245,3	252,2
<i>Пшениця</i>								
Виробництво	583,1	567,9	554,1	625,7	619,9	595,7	610,5	682,7
Споживання	587,2	604,4	588,7	607,4	622,7	615,6	617,0	639,8
Кінцеві запаси	203,2	166,6	132,0	150,2	147,5	127,6	121,1	163,9
Світова торгівля	108,0	107,1	103,7	113,8	113,8	115,6	116,4	142,5
<i>Кукурудза</i>								
Виробництво	601,2	603,0	626,8	714,9	698,8	712,4	791,9	791,6
Споживання	624,9	627,3	648,7	688,3	705,9	727,8	771,1	775,3
Кінцеві запаси	151,1	126,7	104,8	131,4	124,3	108,9	129,6	146,0
Світова торгівля	72,8	76,9	79,1	76,0	82,6	91,4	98,2	83,0
<i>Ячмінь</i>								
Виробництво	143,3	134,4	142,2	152,4	136,3	136,4	132,7	153,9
Споживання	136,7	136,6	146,4	142,4	141,2	143,2	134,3	143,8
Кінцеві запаси	28,9	26,7	22,5	32,5	27,6	20,8	19,2	29,3
Світова торгівля	17,2	16,3	14,8	16,9	17,5	14,6	18,6	18,2

Джерело: тут і далі складено за даними USDA. United States Department of Agriculture. Foreign Agricultural Service. Grain: World Markets and Trade. — January 2001—2010.

американських штатах Оклахома і Техас [1]. Таким чином, Україна отримала можливість суттєво збільшити експорт зерна, задовольнити існуючий попит і заявити про свою конкурентоспроможність на світовому ринку.

Значний приріст експорту пшениці з України склав конкуренцію традиційним експортерам на світовому ринку за рахунок цінового чинника і зручного географічного положення. Проте досягнутий результат будь-якої країни не може постійно залишатися стабільним, оскільки за кожен сегмент ринку постійно ведеться боротьба. Департамент сільського

господарства Сполучених Штатів Америки розподіляє надану інформацію про світовий ринок зерна на такі категорії: пшениця, рис, грубі зернові (до складу яких входить: кукурудза, ячмінь, овес, сорго, жито).

Зерно пшениці є найважливішим сільськогосподарським продуктом та об'єктом міжнародної торгівлі, на який припадає майже 60 % всього експорту зернових у світі. Стабільно високий попит на пшеницю на світовому ринку має тенденцію до збільшення. Так, за досліджуваний період він зріс на 27,5 % або на 30,4 млн т, а на грубі зернові на 5,9 % (6,0 млн т), що вплинуло на нарощення обсягів виробництва

## Динаміка експорту пшениці та продуктів її переробки країнами світу, млн т

Показник	Маркетинговий рік							
	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
США	26,3	22,8	32,3	28,464	27,500	25,041	34,328	27,295
Канада	16,8	9,4	15,5	15,142	16,500	19,278	16,561	18,583
ЄС-27*	14,2	19,9	10,9	14,367	14,500	13,816	12,271	25,318
Аргентина	11,7	6,3	7,3	13,502	7000	12,231	10,246	8,6627
Австралія	16,5	10,9	15,1	15,826	16,500	11,241	7,449	13,452
Росія	4,4	12,6	3,1	7,951	10,000	10,584	12,552	18,393
Казахстан	4,0	6,2	4,1	2,700	3,500	8,089	8,181	5,701
Україна	5,5	6,6	0,1	4,351	5,500	3,366	1,236	13,037
Китай	—	—	—	—	—	2,783	2,835	723
Туреччина	0,6	0,8	0,9	2,217	2,000	2,200	1,763	2,342
Інші країни	10,9	14,2	15,2	8,460	7,375	6,981	9,241	9,595
Всього у світі	110,7	109,9	104,5	112,980	110,375	115,610	116,663	143,066

\*з 2001 по 2006 роки у складі Європейського союзу було 25 країн, а з 2007 р. 27 країн.

зерна на 101,6 млн т та збільшення його експорту на 31,7 млн т.

Найбільшими світовими імпортерами пшениці є такі країни, як Єгипет (9,9 млн т), Іран (9,3), Євросоюз (7,7), Бразилія (6,4), Алжир (6,4), Індонезія (5,4), Японія (5,2 млн т) (табл. 3).

За даними табл. 3, найбільшим обсягом імпорту зернових у світі характеризується Близький Схід, що купує майже 50 млн т зерна. Водночас імпорт пшениці у 2008/09 МР порівняно з попереднім роком зріс у 2,4 раза і становив 28,3 млн т або 20,3 % світової торгівлі пшеницею, а грубих зернових — 21,3 млн т (19,9 % світової торгівлі). Стабільно високий попит на зернові в країнах Близького Сходу пояснюється значним зростанням чисельності населення (понад 2 % за рік) і високим рівнем споживання пшениці (53,3 млн т) і грубих зернових (38,1 млн т). При чому обсяги виробництва зерна в середньому становили 52,7 % від споживання. У структурі грубих зернових 44,8 % займає кукурудза, 55,2 % — ячмінь. Регіон Близького Сходу є бажаним, стабільним і надійним партнером в торговельних операціях через високий рівень платоспроможності та добробуту громадян і країни в цілому (що забезпечується експортом нафтопродуктів) з близьким і зручним географічним розташуванням для експорту українського зерна морським шляхом. Водночас низька ставка фрахту та ціна на зернові забезпечують вагому конкурентну перевагу.

2008 р. пшеницю з України експортували до ЄС, Тунісу, Єгипту, Ізраїлю, Йорданії, кукурудзу — до ЄС, Росії і Туреччини, ячмінь — до Саудівської Аравії, Ірану, Сирії, Йорданії. Через те, що попит на українську кукурудзу в Росії знизився, стратегічними для України залишаються два регіони — Близький Схід і Північна Африка. Значні обсяги фуражного зерна Україна експортувала до ЄС, але після введення мита на українське зерно цей ринок для нас став майже закритим [4].

Перспективним регіоном для українського експорту пшениці є країни Північної Африки, в складі яких знаходиться Алжир, Єгипет, Лівія, Марокко, Туніс. Ці країни мають обмежені ресурси для нарощування виробництва зерна і за стрімкого зростання чисельності населення змушені збільшувати частку його імпорту. Обсяг споживання пшениці у 2008/09 МР становив 37,4 млн т, з яких 39,1 % або 14,6 млн т — власного виробництва і 62,8 % або 23,5 млн т — імпорту. Водночас у них один з найбільших у світі рівень запасів зерна (24,7 млн т).

Очевидно, виражена аграрно-експортна політика України має бути спрямована на закріплення присутності українського зерна на ринках країн Близького Сходу і Північної Африки, за які ведеться конкурентна боротьба серед зернових експортерів. Конкурентом України на ринках зерна виступають країни ЄС (зокрема, Франція), Росія, США, Канада, Австралія.

Таблиця 3

Найбільші світові імпортери пшениці та грубих зернових, млн т

Регіон	Маркетинговий рік							
	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
<i>Пшениця</i>								
Близький Схід	15,9	11,5	8,8	10,3	13,4	12,1	11,7	28,3
Північна Африка	17,5	18,7	15,5	18,4	18,7	16,4	21,7	23,5
Південна Америка	16,2	14,5	14,5	14,4	12,3	14,0	13,1	12,7
Південна Африка	8,9	9,6	9,7	12,1	13,2	11,7	10,3	13,2
Південно-східна Азія	10,2	10,7	11,3	11,5	11,9	12,4	11,4	12,3
Східна Азія	13,1	12,2	15,3	18,4	12,9	11,9	11,3	11,3
Південна Азія	3,7	3,6	3,0	4,8	4,8	10,9	8,3	10,7
Північна Америка	6,4	5,5	5,6	5,9	6,1	7,3	6,5	7,2
Євросоюз	10,7	13,9	5,9	7,2	6,8	5,1	6,9	7,7
Країни СНД	3,8	4,6	7,3	4,6	5,5	6,0	6,0	6,5
Інші країни	2,6	2,8	4,9	2,5	5,6	5,7	6,1	5,8
Всього	109,0	107,7	101,9	110,0	111,1	113,6	113,5	139,4
<i>Грубі зернові</i>								
Східна Азія	36,0	36,1	35,8	35,5	35,6	34,1	34,7	33,4
Близький Схід	14,5	16,9	16,2	17,7	17,8	18,7	21,8	21,3
Північна Америка	15,6	15,4	13,2	13,6	14,3	15,9	17,8	15,2
Північна Африка	10,5	9,1	8,3	11,2	10,5	11,7	10,8	10,7
Південна Америка	9,4	10,0	10,4	10,6	8,8	10,2	10,7	10,1
Південно-східна Азія	4,2	4,6	4,0	3,4	4,9	4,4	4,7	4,0
Південна Африка	2,4	2,6	1,7	3,0	3,5	2,4	2,7	3,2
Євросоюз	5,9	6,7	7,6	3,2	2,9	8,7	19,9	3,1
Інші країни	2,4	1,7	2,9	1,9	6,6	7,1	7,1	5,9
Всього	100,9	103,1	100,0	100,1	104,9	113,2	130,2	106,9



Країни ЄС застосовують економічні важелі для розширення масштабів на ринку Північної Африки (пільгові міждержавні кредити на закупівлю зерна, експортні субсидії, ексклюзивні імпорتنі тарифи). Франція і Канада проводять потужні маркетингові заходи щодо країн регіону Північної Африки (зокрема, регулярні освітні програми для покупців, чого немає в Україні), а США та Австралія пропонують пільгові кредити та розробляють кредитні програми для закупівлі пшениці країнами Африки [5].

На світовому ринку кукурудзи лідирують Сполучені Штати Америки, експортуючи близько 60 % цієї культури. Україна входить в четвірку лідерів з обсягом експорту кукурудзи 5,5 млн т, поступившись США (47,9 млн т), Аргентині (8,5) і Бразилії (7,2 млн т) (табл. 4).

Дані табл. 4 показують, що поставки зерна кукурудзи на світовий ринок з Китаю скоротилися у 50 разів, або на 8,4 млн т через підвищення рівня внутрішнього споживання на 28,9 млн т. Водночас Індія і Сербія поповнили ряди експортерів кукурудзи за рахунок збільшення обсягів виробництва до 19,3 і 6,1 млн т відповідно. Найбільші обсяги імпорту кукурудзи забезпечували Японія і Євро-

союз, але після приєднання до Євросоюзу 2007 р. Болгарії та Румунії ці обсяги скоротилися у 5 разів. До великих імпортерів зерна кукурудзи належать також Мексика та Південна Корея.

Збільшення за 2001–2009 роки виробництва кукурудзи в США та Бразилії до 307,1 та 51,0 млн т, або на 27,7 та 43,7 % відповідно пояснюється зростанням виробництва біопалива в світі. За даними Міністерства сільського господарства США, частка кукурудзи, що використовується як сировина для виробництва біоетанолу в США, у 2007 р. становила 24 % від виробництва. Найбільшими світовими виробниками біоетанолу у 2007 р. були США (24,6 млн. м<sup>3</sup>), Бразилія (18,8 млн м<sup>3</sup>) і країни Євросоюзу (2,3 млн м<sup>3</sup>) [6]. При цьому в Бразилії біоетанол виробляється з цукрового очерету, в США – з кукурудзи, а в Європі – переважно з ріпаку. За досліджуваній період світове виробництво кукурудзи збільшилось на 191,3 млн т або на 32 % при споживанні на харчові й кормові цілі та виробництво біопалива.

Незначний світовий ринок ячменю порівняно з іншими зерновими зумовлений його низьким попитом для більшості країн, переважним його використанням на кормові цілі та як сировини для пи-

Таблиця 4

**Найбільші експортери та імпортери зерна кукурудзи в світі, млн т**

Регіон	Маркетинговий рік							
	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
<i>Країни-експортери</i>								
США	47,3	40,9	48,8	45,2	56,0	54,2	60,7	47,9
Аргентина	8,6	12,3	10,4	14,2	10,7	15,7	15,7	8,5
Бразилія	3,9	3,2	5,8	1,4	2,8	8,1	7,8	7,2
Україна	0,3	0,8	1,2	2,3	2,5	1,0	2,1	5,5
Південна Африка	1,2	1,1	0,8	1,5	1,4	0,4	1,1	2,1
Індія	—	—	—	—	0,5	0,6	5,1	2,0
Євросоюз	2,8	2,0	0,5	0,2	0,4	0,7	0,6	1,8
Парагвай	0,3	0,5	0,5	0,4	1,3	2,0	1,5	1,9
Сербія	—	-	—	—	—	0,9	0,1	1,5
Таїланд	0,2	0,1	0,7	0,4	0,1	0,4	0,6	0,8
Китай	8,6	15,2	7,6	7,6	3,7	5,3	0,5	0,2
Всього	74,5	78,0	79,1	76,2	82,6	91,4	98,2	83,0
<i>Країни-імпортери</i>								
Японія	16,4	16,9	16,8	16,5	16,6	16,7	16,6	16,5
Євросоюз	3,8	4,3	5,8	2,5	2,6	7,1	14,0	2,8
Мексика	4,1	5,3	5,7	5,9	6,8	8,9	9,6	7,8
Південна Корея	8,6	8,8	8,8	8,6	8,5	8,7	9,3	7,2
Єгипет	4,9	4,8	3,7	5,3	4,4	4,8	4,2	5,0
Тайвань	4,7	4,7	5,0	4,5	4,5	4,3	4,5	4,6
Іран	1,3	2,2	1,9	2,6	2,3	3,3	2,9	3,6
Колумбія	1,9	2,1	2,0	2,1	3,2	3,4	3,3	3,2
Малайзія	2,4	2,4	2,4	2,4	2,5	2,4	3,2	2,0
Алжир	1,5	1,6	1,8	2,0	2,1	2,5	2,2	1,9
Канада	4,0	3,8	2,0	2,2	2,0	2,2	3,1	1,8
Сирія	0,9	0,9	0,9	1,7	1,3	1,7	1,6	1,8
Марокко	0,8	1,0	1,2	1,4	1,5	1,7	1,9	1,5
Саудівська Аравія	1,3	1,4	1,6	1,2	1,5	1,6	2,0	1,5
Всього	74,5	78,0	79,1	76,2	82,6	91,4	98,2	83,0

воваріння. Водночас світове виробництво ячменю за досліджуваний період підвищилось на 7,3 млн т і досягло 148,8 млн т, тоді як споживання зросло на 11,3 млн т, що спричинило збільшення обсягів світової торгівлі. При обсягах виробництва в Україні 12,6 млн т ячменю, у 2008/09 МР Україна стала світовим лідером з експорту культури та увійшла в трійку найбільших її виробників у світі після Євросоюзу (65,5 млн т) та Росії (23,1 млн т) (табл. 5).

До найбільших та стабільних споживачів ячменю (табл. 5) відноситься Саудівська Аравія (7,7 млн т), Китай (1,6), Іран (1,4), Японія (1,3 млн т), на які припадає близько 66 % всього світового імпорту ячменю.

Специфіка ринку полягає в тому, що Китай і Японія повністю орієнтовані на австралійський товар, тому європейським країнам досить важко конкурувати з цією країною на ринку Південно-Східної Азії. Але країни Близького Сходу та Північної Африки досить активно купують ячмінь у Європі, зокрема фуражний ячмінь в Україні [7]. Варто зазначити, в ЄС експорт ячменю субсидується, що викликає обурення в інших країнах-експортерах. Щоб дати можливість своїм трейдерам збільшити постачання зерна до країн Близького Сходу та Північної Африки, Єврокомісія тільки на початку лютого 2005 року видала ліцензії на експорт понад 80 тис. т ячменю з максимальною ставкою субсидій 13,98 євро/т. Загалом з ЄС планується експортувати в цьому напрямі близько 3 млн т субсидованого ячменю [8].

Крім введення додаткових заходів на потенційних ринках збуту країни-експортери одночасно використовують всі можливості для захисту влас-

ного ринку від імпорту зерна. Так, Євросоюз, де частка обсягів експорту вітчизняного зерна становить близько 30 %, з 27 жовтня 2008 р. встановив імпортні мита на пшеницю – 95 євро/т, ячмінь – 93, жито й сорго – 24,16, кукурудзу – 8,68 євро/т. Тож тільки до 1 липня 2009 р. Україна могла завезти в ЄС пшеницю з митною ставкою 12 євро/т і лише в межах квоти – 628 тис. т. [2].

«Мінагрополітики ввело нормативи СОТ щодо визначення сортів зерна. Вони підвищують вимоги до клейковини, хоча це не впливає на якість. У цих нормах зацікавлені імпортери, оскільки таким чином можуть занижувати ціну на якісне зерно», – повідомив президент Аграрної палати України Дмитро Березовський. Це призводить до того, що Україна не може продавати зерно в ЄС як продовольче. Через нові вимоги українські експортери змушені знижувати клас зерна і реалізовувати його як фуражне, яке на 40 % дешевше [10]. У 2008 році валовий збір зерна в Україні становив 53,3 млн т (з урахуванням кукурудзи). Проти попереднього року його виробництво збільшилося в 1,8 раза. До того ж, 13,8 млн т, або 25,9 %, із зазначеного обсягу становить продовольче зерно [2]. Отже  $\frac{3}{4}$  вирощеного зерна – це фураж. Якщо частину продовольчого зерна, яка складає лише  $\frac{1}{4}$ , за новими вимогами ЄС перевести в нижчий клас, то прибутковість галузі взагалі буде катастрофічно низькою.

Експорт зерна являє собою перспективний і прибутковий напрям діяльності, але, долаючи зовнішні перепони, зерновиробники водночас змушені працювати в умовах внутрішньої політичної та еконо-

Таблиця 5

**Найбільші світові експортери та імпортери ячменю, млн т**

Регіон	Маркетинговий рік							
	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09
<i>Країни-експортери</i>								
Україна	3,1	2,3	2,6	4,0	5,0	3,0	3,8	5,9
Росія	2,7	3,1	1,7	1,5	1,4	1,7	1,3	3,6
Австралія	4,6	2,2	6,1	4,5	5,2	1,9	3,4	3,3
Євросоюз	3,2	6,3	1,0	3,8	2,6	4,4	3,9	2,4
Канада	1,1	0,3	1,9	1,5	1,9	1,3	2,9	1,6
Аргентина	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,5	0,9	0,9
Казахстан	0,4	0,5	0,6	0,1	0,2	0,6	0,8	0,4
США	0,5	0,6	0,4	0,8	0,4	0,5	0,9	0,2
Інші	1,8	1,4	0,3	0,8	0,5	1,2	0,6	0,1
Всього	17,6	16,8	14,8	17,2	17,5	14,6	18,6	18,2
<i>Країни-імпортери</i>								
Саудівська Аравія	6,0	7,5	5,9	6,5	7,1	6,0	8,0	7,7
Китай	1,9	1,8	1,5	2,0	2,2	1,1	1,1	1,6
Іран	0,3	—	0,4	1,1	0,7	0,3	1,0	1,4
Японія	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4	1,4	1,4	1,3
Сирія	0,2	0,3	0,6	0,5	0,8	0,4	0,9	1,1
США	0,5	0,3	0,5	0,2	0,1	0,4	0,7	0,6
Йорданія	0,5	0,4	0,4	0,6	0,8	0,8	0,5	0,5
Бразилія	0,1	0,3	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4
Всього	17,6	16,8	14,8	17,1	17,5	14,6	18,6	18,2

## Баланс зернових і зернобобових в Україні, тис. т

Показник	Рік								
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Виробництво	39706	38804	20234	41809	38016	34258	29295	49676	46028
Зміна запасів на кінець року	7090	-2751	-3793	7817	-314	-2304	948	4796	-6079
Імпорт	439	166	3770	875	226	235	343	200	136
Всього ресурсів	33055	41721	27797	34867	38556	36797	28690	45080	52243
Експорт	5597	12260	3944	7786	12650	11168	4490	19775	26160
Витрачено на посів	4059	3874	3226	3584	3294	3301	3280	3100	3558
Витрачено на корм	13979	15745	11657	13852	13817	13750	12845	13500	13997
Втрати	370	550	250	545	375	633	507	700	752
Витрати на нехарчові цілі	650	857	770	1150	670	645	478	1055	916
Фонд споживання	8400	8435	7950	7950	7750	7300	7090	6950	6860
Всього витрати	27455	29461	23853	27081	25906	25629	24200	25305	26083

Джерело: Офіційний Веб-сайт Державного комітету статистики. Архівні дані за 2001—2009 роки. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

мічної нестабільності. На власні потреби українцям необхідно 25—26 млн т зерна, в т.ч. 7 млн т продовольчого, 13—14 млн т фуражного, 3—3,5 млн т до посівного фонду (табл. 6).

Тобто, якщо збір урожаю зернових в Україні становить понад 26 млн т, то власні потреби — забезпечені, а залишок можна вигідно постачати на експорт й отримувати валютні надходження. У протилежному випадку спостерігається перенасичення внутрішнього ринку, що спричиняє зниження цін і прибутковості зерновиробництва. Але всупереч цьому з 2004 року регулярно проводяться заходи щодо обмеження експорту зернових, а з 28 вересня 2006 року вперше урядом України запроваджено ліцензування, яке в подальшому було замінено системою квот. Враховуючи те, що у 2004 році урожай зернових був майже 42 млн т, у 2005 — 38,0 млн т, у 2006 — 34,3 млн т, у 2007 — 29,3 млн т, політика квотування і ліцензування призвела до того, що виробництво зерна в Україні зменшилось на 12,5 млн т. В результаті такого державного впливу постраждали виробники зерна, оскільки зменшили обсяги виробництва заради збереження рентабельності, втрачена можливість валютної виручки від експорту продукції. На 959 тис. т зменшилися запаси насінневого фонду, відведеного забезпечення для посівних робіт.

Система квот також негативно впливає на діяльність зернотрейдерів, які для активізації експорту зерна інвестували значні обсяги коштів у зерноспроможливу й іншу відповідну інфраструктуру. Водночас трейдери несуть додаткові витрати на зберігання зерна, фінансові витрати, витрати, пов'язані з орендою транспортних засобів, які залишаються невикористаними, а також потенційно втрачають свою частку ринку через неможливість дотримання строків поставки. Внаслідок цього індустрія, яка останніми роками залучила близько 300 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, може згорнути масштаби своєї діяльності [9].

**Висновки.** Україна має потужний потенціал виробництва та експорту зерна, тому гостро стоїть питання стабільної й виваженої стратегії закріплення країни на ринковому сегменті. У випадках введення квотування як тимчасового заходу, втрата Україною репутації надійного партнера на світовому ринку призведе до значних збитків у майбутній перспективі. Недотримання умов контрактів та терміну поставки зерна приводить до того, що імпортери можуть знижувати ціну на українське зерно, мотивуючи це компенсацією ризиків за експортні поставки та строки їх виконання. Внаслідок невизначеності урядової політики, реноме України як нестабільного партнера може поширитись також на інші галузі економіки, що дає мотивацію іноземним інвесторам вимагати надбавки за ризик.

## Використані джерела

1. <http://www.cugp.com.ua/news/4-statistics/187>.
2. <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=2873&number=94>.
3. <http://novynar.com.ua/analytics/economics/73437>.
4. [http://www.gart.org.ua/?lang=ua&page\\_id=2&news\\_type=3&element\\_id=9220](http://www.gart.org.ua/?lang=ua&page_id=2&news_type=3&element_id=9220).
5. <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Jul08/22.htm>.
6. Місце виробництва біопалива у формуванні маркетингових стратегій підприємств АПК в контексті глобалізаційних проблем [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page=149&itemid=2985&number>.
7. Франченко Л. О. Стан та сучасні тенденції розвитку світового ринку зерна [Електронний ресурс] / Л. О. Франченко. — Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=1559>.
8. Степаненко Т. Експортний товар [Електронний ресурс] / Т. Степаненко // Укragропортал. — Режим доступу: <http://www.ukragroportal.com/propoz/item>.
9. Крамон С. Квоти на експорт зерна в Україні: неідеальні та непрозорі / Стефан В. Крамон. Німецька консультативна група з питань економічних реформ професор Університету аграрної економіки м. Геттінген. Мартін Райзер Радник з економічних питань Світового банку, 2006 р.
10. <http://www.epravda.com.ua/publications/4b55c11b2e2ad/>

## КАНАЛИ ПРОСУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ НА АГРАРНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

*Розглянуто основні канали просування і реалізації продукції на аграрному ринку України і встановлено причини їх недосконалого функціонування. Запропоновано шляхи подолання негативних наслідків товароруху в агропромисловому виробництві.*

Успішним важелем інтеграції агропромислового виробництва України в міжнародний ринковий простір виступає розвиток зовнішньої торгівлі і виробничого співробітництва підприємств в умовах глобалізації, визначення господарських переваг та створення передумов економічного зростання.

Проблемам просування і реалізації продукції на аграрному ринку присвячені праці В. Анопія, В. Дудіна, Н. Кайдана, С. Камілової, Л. Молдаван, А. Розгона, П. Саблука, Л. Чорної та ін.

Однак, незважаючи на значну кількість наукових розробок, постає проблема дослідження основних причин щодо недоліків функціонування каналів просування і реалізації продукції на аграрному ринку України, а також усунення таких негараздів. Саме ці проблеми визначили *мету статті* й окреслили коло досліджень.

Головним принципом організації аграрного ринку є його біполяризація. Ринок вимагає, щоб усі його оператори (з боку пропозиції) оцінили свій товар чи послуг з боку кінцевого споживача. В цьому й полягає біполярність структури аграрного ринку, де на одному полюсі — товаровиробник, на протилежному — кінцевий споживач. Саме така форма зв'язків поширена у світі. Деякі аграрні підприємства створили власну систему переробки виробленої продукції та збутову мережу реалізації. Це інша форма інтеграції та шлях біполяризації товарів. Такий принцип організації ринку є найкоротшим і найефективнішим шляхом реалізації товарів.

Проте, товаровиробники реалізують товари за традиційними каналами: заготівельним організаціям та переробним підприємствам; на ринку через власні магазини, ларьки і палатки, систему

громадського харчування; за бартерними угодами; безпосередньо зарубіжним країнам та на біржах (аукціонах). Аналіз каналів збуту продукції свідчить, що така торгівля в Україні носить стихійний характер. Відбуваються структурні зміни в реалізації товарів каналами збуту. Країна відмовилася проводити закупівлю продукції за державними контрактами, залишилося придбання зерна та цукру державного резерву. Обсяги продажу основних видів продукції заготівельним організаціям і переробним підприємствам скоротилися.

В організації аграрного ринку значну роль відіграє інфраструктура обмінних процесів. Окремі її елементи виконують функцію товаропросування. Чим точніше ціни визначатимуть їх взаємодію, тим правильнішими будуть управлінські рішення, які сприймаються суб'єктами ринкових відносин. Цей принцип вимагає, щоб усі оператори ринку реально відчували з боку пропозиції оцінку свого товару споживачем. Явний пріоритет реалізації належить безпосередньо фірмам та магазинам і показує, що населення віддає перевагу вже перевіреним на практиці каналам збуту.

Виробники використовують два основні типи каналів просування товарів. Класичний канал використовується через оптові ринки, де діють оператори, які купують партії товарів у приватних осіб, а частіше — у об'єднань виробників в рамках відносин, визначених контрактом. Це здійснюється з метою посилення позицій в інтересах виробника [2, с. 15]. Для прийняття обґрунтованих рішень стосовно ціни, другий тип просування полягає у тому, що товаровиробник самостійно знаходить ринки збуту. З одного боку, це дає виробникам більше свободи, а з іншого — ускладнює діяльність підприємств аграрної сфери. Однією з проблем є нестача або відсутність маркетингової інформації.

Стандартний спосіб одержання інформації базується на проведенні маркетингового дослі-



дження, що включає збір, аналіз і опрацювання інформації про товари, клієнтів, конкурентів та аграрні ринки, дає можливість виробникам дізнатися про запити і можливості споживачів, визначити своє місце на ринку. Джерела і способи одержання інформації достатньо відпрацьовані і дають змогу раціонально обирати ринки збуту продукції [3, с. 102]. Прямі канали перебувають в контакт з керівниками закупівельних центрів кожного сектору, які купують товари за дорученням великих магазинів з надійним фінансовим становищем.

Комерційні організації виступають провідними каналами реалізації, через які продається половина товарів. Проте вони залишаються найменш упорядкованими і прозорими, диктують низькі ціни виробникам і найгіршу кон'юнктуру, що негативно впливає на фінансовий стан підприємств. Спрямування товаровиробників у неорганізовані канали з непрозорими умовами купівлі-продажу, визначення обсягів, якості та цін призводить до фінансових втрат. Збитків при цьому зазнають споживачі і товаровиробники. Споживачі змушені купувати продукцію сумнівної якості за завищеними цінами. Від цього виграє тільки посередник. Навіть за сприятливої кон'юнктури деякі виробники не в змозі стати конкурентоспроможними або організувати зберігання і безперебійне постачання продукції до споживача. Це пов'язано з домінуванням збуту за тіншовими схемами; дезорганізацією ринку через махінації із «винагородами» керівництву підприємства переробника чи виробника; відсутністю виходу товаровиробників з власною продукцією на організовані аграрні ринки (біржі, аукціони, ярмарки тощо). Тому, важливою проблемою ринку є формування прозорих каналів просування продукції.

Успішний розвиток аграрної сфери значною мірою залежить від функціонування аграрного ринку та його елементів, діяльності маркетингової служби кожного підприємства, яка повинна забезпечувати паритетність економічних інтересів учасників процесу. Виникла необхідність демонополізації і створення дієвих механізмів ціноутворення, які б забезпечували захист товаровиробників від коливань кон'юнктури ринку, інших негативних явищ. Неналежна мережа збутових структур не сприяє запровадженню механізму реалізації. На ринках міст спостерігається велике необґрунтоване коливання цін реалізації.

Таке становище вимагає докорінної зміни системи постачання і збуту.

Водночас і торговий капітал створює тіншові канали, які чинять шкоду здоровій конкуренції. У різнобічній залежності перебувають функціонально взаємопов'язані аграрна сфера і внутрішня торгівля. Забезпечення соціально-економічної ефективності їх функціонування та взаємодії має об'єктивний характер і проявляється у процесі взаємовпливу суб'єктів різних рівнів на систему відтворення. Проте процес взаємодії блокується недосконалістю всієї сукупності міжгалузевих відносин, відсутністю механізму взаємодії та нерациональністю економічних зв'язків, у зв'язку з чим виникають негативні явища між суб'єктами аграрного ринку.

Значна частка продовольчої продукції знаходиться під контролем трейдерів. Ними монополізовано просування продукції до переробних підприємств, на оптові, дрібнооптові ринки, експорт, визначається цінова ситуація. Відповідно скорочується виробництво і реалізація продукції споживачам [6, с. 6]. Виробник товару може збільшити кількість споживачів і працювати на ряді сегментів ринку, залучивши до цього посередників. Сукупність їх розглядається як ринок виробника. Посередник трансформує продукцію в «асортимент» товарів із продиктованою ціною. Залежно від товару, поведінки на ринку споживачів та дій конкурентів посередником обирається канал, який може використовуватись з урахуванням фактору значимості товару, а стандартизація продукції веде до підвищення витрат покупців з відсутністю можливості переходу до іншого продавця.

Посередницькі канали розвиваються швидкими темпами, що свідчить про не контрольованість ринку, відсутність гарантій збуту товарів, зростання їх цін, дестабілізацію виробництва. Взаємодія виробників і каналів збуту може бути визначена через такі характеристики: мета дії, заохочувальний стимул, концентрація процесів, економія ресурсів, гнучкість та управління процесом, координація і простота виробництва. Поєднання визначених елементів збільшує зацікавленість збутових каналів в роботі з виробником та займає належне місце в діяльності підприємства [8, с. 8].

Канали збуту мають значну ринкову владу, коли підприємства характеризуються високою концентрацією; товари, що виробляються, належать до повсякденного попиту і є стимулом

для значного обсягу закупівель, продукція підприємств стандартизована і створює впевненість щодо заміни альтернативними постачальниками чи можливості протиставлення товарів, канали мають можливість впливу на покупців стосовно придбання продукції і запас зниження ціни. Тоді, коли проблеми переходу до іншого постачальника послаблюють конкурентні позиції покупців чи ставлять його в залежність від зміненого постачальника, конкурентний тиск буде здійснюватися виробником товару, який дасть йому фінансові вигоди. Такі рішення щодо каналів впливають на визначення всіх завдань, тому виробникам треба шукати інші шляхи збуту, що можуть створювати переваги і будуть визначальним чинником обрання того чи іншого товаропотоку.

Взаємодія з каналами по яких здійснюється реалізація, значною мірою впливає на ринковий статус підприємства. Для забезпечення ефективних зв'язків з потоками реалізації потрібно створити чітку і регулярну систему надання ефективної інформації, систему збуту, підібрати підготовлений персонал для систематичного збору та обробки добутих даних. У каналі збуту товару важливо реагувати на можливі зміни кон'юнктури, вільно маневрувати у ринковому середовищі, добре регулювати цінову політику. Основною проблемою взаємодії учасників ринку споживачів товарів є узгодження інтересів, виконання умов збереження балансу між обсягом продаж та закупками товарів.

Означені напрями товарних потоків необхідно вважати основними у взаємодії виробництва і торгівлі. Комплекс цих каналів слід спрямовувати на посилення взаємодії для товарообміну, досягнення еквівалентного відшкодування витрат, розвитку товарно-грошових відносин, оптимізацію структури і темпів відтворювального процесу, усунення диспропорцій у міжгалузевому обміні, розширення ринку товарів, надання гарантій збуту, формування попиту у сфері споживання, підтримання оптимальних цін протистояння експансії імпорту продовольства [1, с. 115]. Подібна ситуація складається в інших галузях, тому їх завдання полягає в задоволенні потреб аграрної сфери в засобах виробництва; підвищення рівня техніко-технологічного оснащення; підтримання належної технологічності агропромислового виробництва, усунення наявного диспаритету цін, просування вітчизняної техніки.

Таким чином, аналіз напрямів руху товарів і ресурсів з АПВ в інші галузі і навпаки дає можливість стверджувати, що відносини їх спроможні задовольнити масштаби обміну. Особливо реформованість обміну проявляється при зіткненні потоків руху ресурсів на аграрному ринку (рис.).

З рисунку видно, що потреба і активність каналів збуту і потоків руху, які виходять з АПВ значно більші, активніші й необхідніші в соціально-економічному аспекті, ніж ті, що поступають в нього. Очевидно, це співвідношення деформовано. Система інтеграційних зв'язків АПВ та ін-

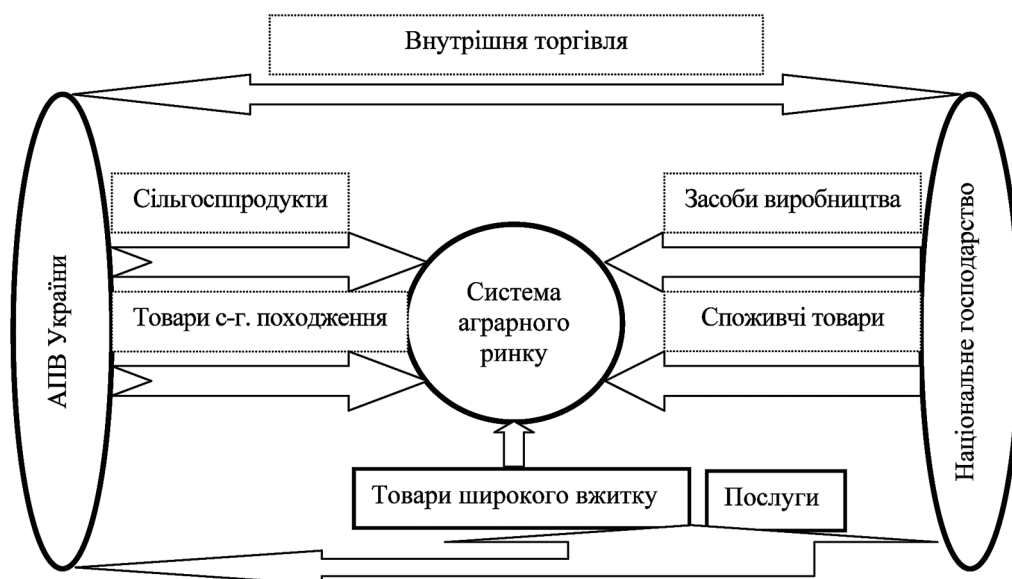


Рис. Формування каналів збуту сільськогосподарських товарів та потоків руху ресурсів на аграрному ринку

ших галузей знаходиться на неналежному рівні, тобто вона по суті не сформована, відсутній налагоджений механізм взаємодії їх економічних відносин та врегулювання товарообміну.

Означене можна підтвердити тим, що однією з найактуальніших проблем сучасного суспільства є продовольче забезпечення населення у високоякісних продуктах харчування. Очевидно, економічні інтереси учасників аграрного ринку мають бути максимально збалансовані [4, с. 57]. В процесі реалізації недосконалість економічного механізму стає причиною того, що продукція своєчасно не доходить до споживача. Тому актуальними завданнями стає поліпшення реалізації продукції та усунення недоліків в організації процесів її заготівель, вирішення яких залежить не тільки від державного регулювання, а й від ініціативи та наполегливості товаровиробників.

В умовах монополізації окремих сегментів аграрного ринку, значної кількості посередницьких структур та ланцюга просування продукції необхідна оптимізація каналів. Належне місце серед них повинні зайняти організації, створені на засадах кооперації. Розвиток обслуговуючих кооперативів як форм інтеграції може здійснюватися в Україні як за рахунок капіталу товаровиробників, так і шляхом залучення коштів переробних, агросервісних підприємств. Обслуговуючі кооперативи слугують продовженням основного виробництва своїх членів і діють по відношенню до них на засадах собівартості або близьких рівнів цін [5, с. 260].

Отже, з метою подальшої оптимізації каналів просування і реалізації продукції на аграрному ринку необхідне підвищення ефективності функціонування ринкового механізму як складової конкурентоспроможності, усунення недобросовісної конкуренції, повнішої реалізації ринкових принципів функціонування всієї системи товарно-грошових відносин і забезпечення населення продуктами харчування за доступними цінами. Удосконалення механізму просування продукції потребує комплексного підходу. Він включає систему законодавчих актів і науково-методичних розробок для запровадження ефективних цінових механізмів, розбудови ринкової інфраструктури, ефективного антимонопольного контролю та фінансового регулювання [7, с. 240].

Кожний сегмент формування каналів просування продукції до споживача має свою специфіку, зумовлену технологічними і економічними

факторами, кількістю товаровиробників, терміном зберігання продукції і характером використання її після первинної обробки, глибокої обробки тощо, рівнем розвитку інфраструктури аграрних ринків. Враховуючи термін зберігання продукції, виробник інколи продає її на не вигідних умовах. За добре сформованої системи збуту реалізація вигідна за прямими зв'язками з переробними, торговими підприємствами та підприємствами громадського харчування як споживачеві, так і виробникам. Вони менше втрачають від зниження якості продукції.

**Висновок.** Зв'язки взаємодії агропромислового виробництва з іншими галузями ще не забезпечують оптимальності обміну та просування продукції. Вони малоефективні в соціально-економічному відношенні і постійно підтверджують тенденцію до деформування обміну товарами. Тому подальший розвиток і посилення взаємодії товаровиробників і операторів ринку пов'язано з оптимізацією досконалості товарних каналів збуту, нарощення кількісних і поліпшенням якісних параметрів продукції.

#### Використані джерела

1. *Анопій В.В.* Торгівля в системі міжгалузевого обміну АПК / В. В. Анопій // Економіка АПК. — 2008. — № 7. — С. 111—116.
2. *Дефо Ж.* Хозяйственные организации производителей: от защиты аграрного сектора к контрактной экономике / Ж. Дефо // Служба сельскохозяйственной информации для руководителей и средств массовой информации Восточной Европы. — ВДРА. — 1997. — С. 13—19.
3. *Койдан Н.С.* Інформаційне забезпечення збутової діяльності аграрних підприємств / Н. С. Койдан // АгроІнКом. — 2007. — № 11—12. — С. 101—104.
4. *Камінова С.Р.* Розвиток ринкових каналів збуту молока сільськогосподарськими товаровиробниками в Україні / С. Р. Камінова // АгроІнКом. — 2002. — № 8—9. — С. 57—59.
5. *Молдаван Л.В.* Організаційно-правові та економічні основи участі підприємств АПК у формуванні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів / Л. В. Молдаван // Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті. — К.: ІАЕ УААН, 2001. — С. 257—264.
6. *Розгон А.В.* Формування та функціонування біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні / А. В. Розгон // АгроІнКом. — 2008. — № 1—2. — С. 3—8.
7. *Саблук П.Т.* Аграрний сектор України: інституційні засади подальших трансформацій / П. Т. Саблук // Вісник економічної науки України. — 2011. — № 2. — С. 238—240.
8. *Чорна Л.О.* Забезпечення процесу реалізації продукції підприємств харчової промисловості / Л. О. Чорна // АгроІнКом. — 2006. — № 9—10. — С. 7—9.

## ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ НАДХОДЖЕННЯ ПРОДУКЦІЇ НА АГРАРНИЙ РИНОК

---

*Розглянуто основні принципи прогнозування обсягів надходження продукції на аграрний ринок. Запропоновано методологічний підхід до прогнозу продукції у грошовому вимірі та систему формування і функціонування оптової торгівельної мережі. Доведена необхідність прогнозування на аграрному ринку України.*

---

В умовах ринку у діяльності підприємств агропромислового виробництва надзвичайної актуальності набуває проблема збуту і прогнозування обсягів реалізації продукції. Аграрним товаровиробникам необхідно мати інформацію про кон'юнктуру, прогноз ринків по відповідному виду продукції.

Прогнозування — це наукове дослідження перспектив, розробка і обґрунтування напрямів та можливостей розвитку галузей, що забезпечують потреби суспільства товарами залежно від ринкової кон'юнктури. Відхід від планування ставить завдання розробки концепцій розвитку, прогнозів, на основі яких підприємства формують свої цілі та шляхи їх досягнення.

Значну увагу прогнозуванню обсягів надходження продукції на аграрний ринок приділяють В. Галанець, Н. Козачук, В. Кодацький, Я. Мартинишин, О. Олійник, В. Павлик, М. Пархомець, В. Харченко, В. Хлистун та ін. Проте, у зв'язку зі світовими продовольчими кризами та ціновими коливаннями на сільськогосподарську продукцію актуальності набуває прогнозування надходжень продукції на аграрний ринок, що й зумовило мету написання статті.

Розробка прогнозів має базуватись на об'єктивних законах, економічних і соціальних взаємозв'язках та координації розробок і шляхів адаптації виробників до вимог ринку. Тому Верховна Рада України у березні 2000 року прийняла Закон «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного й соціального розвитку України» [9]. Ним передбачається розробка прогнозних і програмних документів економічного та соціального розвитку на середньостроковий (5 років) і короткостроковий (один рік) періоди як для України

в цілому, так і регіонів, територіальних громад, окремих галузей економіки. Передбачена також розробка прогнозних і програмних документів на триваліший строк.

Тривалість періоду повинна підпорядковуватись меті прогнозу, який складають залежно до потреб підприємств [3, с. 114–115]. Прогнозування має забезпечувати пропорційний розвиток галузей і сфер АПВ на основі удосконалення фінансово-кредитної системи та державних субсидій і дотацій, органічного поєднання внутрішньої та зовнішньої політики.

Короткострокові прогнози визначаються терміном від одного місяця до року. Часто їх розробляють на піврічні й кварталні періоди, на сезонні роботи або цикли виробництва. Вони необхідні для товаровиробників, переробних і транспортних підприємств, торгівельних організацій, споживачів. Після складання прогнозу реалізації товарів з усіх регіонів ринку, можна скласти програму виробництва на рік. Такі прогнози дають змогу впливати на функціонування аграрного ринку, використовувати сприятливі умови та запобігти несприятливій кон'юктурі.

Середньострокові прогнози тривають від одного до п'яти років, що передбачає розробку завдань, їх ресурсне забезпечення і збалансованість. Вони враховують передбачувані зміни у чисельності населення, кон'юктурі бізнесу. Їх можна використовувати для встановлення виробництва, реалізації, вдосконалення технології й організації процесів, маркетингової діяльності, передбачення труднощів і можливостей у господарюванні.

Довгострокові прогнози розробляються на період від п'яти до п'ятнадцяти і більше років. Завдяки ним заздалегідь готується підґрунтя для впровадження новітніх технологічних процесів, виконання науково-дослідних робіт за новими планами реалізації на найближчу перспективу. Їх основне завдання у розробці стратегії розвитку галузі, реалізації пріоритетних національних цілей та інтересів.



Слід зазначити, що діяльність підприємства може підпадати під вплив інфляції, дефляції, страйків, міжнародних зіткнень, безробіття, витрат урядових органів, технологічних удосконалень, оптимізму і песимізму споживачів, можливих політичних, економічних або соціальних змін, появу новітніх товарів і виробників, зміни стратегії конкурентів та цін. Тому прогнози повинні ґрунтуватися на фактах надійних джерел, оцінювати умови ринку, сили конкурентів.

Прогнозування являє собою одну з форм стратегічного передбачення, яке раціонально об'єднує мету діяльності та потенційні можливості. Важливе значення має розробка методів прогнозування з урахуванням особливостей аграрного сектора, обґрунтування його обсягів та товарних ресурсів. Вони покликані сприяти діяльності виробників у досягненні мети залежно від умов ринку з урахуванням майбутнього перебігу подій.

В сучасних умовах виконання прогностичних робіт в АПВ має ряд особливостей, які залежать від специфіки системи відносин, що зумовлюється складністю одержання інформації з урахуванням впливу на процес відтворення природних і економічних факторів. Тому, враховуючи ймовірність передбачуваності економічної ситуації, розроблені основні параметри розвитку слід вважати приблизними, допускати можливість їх корекції.

При розробленні прогнозу щодо обсягів надходження продукції на аграрний ринок доцільно керуватися наступними принципами:

- об'єктивності в розробці, яка здійснюється на основі офіційних даних підприємств, установ і організацій;

- науковості, коли використовуються методи економічного і соціального розвитку, досягнення науки;

- цілісності документів, виконаних на всіх рівнях; самостійності, тобто високої відповідальності за розробку документів;

- гласності та доступності;

- рівності в дотриманні прав і врахуванні інтересів суб'єктів всіх форм власності;

- загальнодержавних інтересів стратегічної програми соціально-економічного розвитку та економічної безпеки країни.

Об'єктивною необхідністю під час прогнозування надходжень сільськогосподарської продукції на світовий ринок стає потреба проведення моніторингових досліджень результативності господарювання агроформувань, виробництва

продукції на 100 га сільськогосподарських угідь, встановлення рівня рентабельності, спроможності до фінансової стабільності та здійснення змін на найближчу перспективу.

Однією з основних причин скорочення надходжень вітчизняної продукції на світовий ринок є збитковість виробництва як через коливання світових цін на продукцію, так і високий рівень фондомісткості продукції, кредитної заборгованості, зношення основних засобів, низької продуктивності праці відносно країн конкурентів.

Не можна вважати нормальним, коли близько 95 % сільського і половина міського населення України самостійно вирішують проблему забезпечення всіма видами продукції. Це відволікає зайнятих, зумовлює їх професійну дискваліфікацію [1, с. 241].

У зв'язку з цим можна погодитись з позицією, що великі перспективи розвитку мають обслуговуючі кооперативи, які забезпечують формування цивілізованого і стабільного продовольчого ринку, сприяють витісненню з нього торгових посередників, які негативно впливають на формування ціни як на внутрішньому, так і на світовому ринку, часто спричинюючи цінові шоки на продукцію.

Складність процесу розробки соціально-економічного механізму прогнозу пов'язана з урахуванням в методологічному підході різноманітних величин, що веде до використання різних методів. Кожний метод прогнозування має в більшості випадків свою специфіку застосування. Відбувається пошук реалістичних прогнозних розрахунків. Розробку методологічних основ прогнозу доцільно проводити для техніко-технологічного, фінансово-кредитного, організаційного напрямів. Дослідження бажано здійснювати на багатоваріантній основі.

Одним з ефективних інструментів аналізу впливу рішень у сфері торгової політики на стан і ситуацію на аграрних ринках є використання економіко-математичних моделей. Запровадження певних інструментів торговельної політики може сприяти або стримувати надходженню імпортованих товарів на вітчизняні ринки, стимулювати експорт української продукції тощо. Серед сторін, які можуть мати зиск або втрати є держава як одержувач податків, митних тарифів та зборів, а також споживачі. В основу нашої моделі взято базовий варіант формули, що може використовуватися для дослідження прогнозування найрізноманітніших показників [5, с. 42].

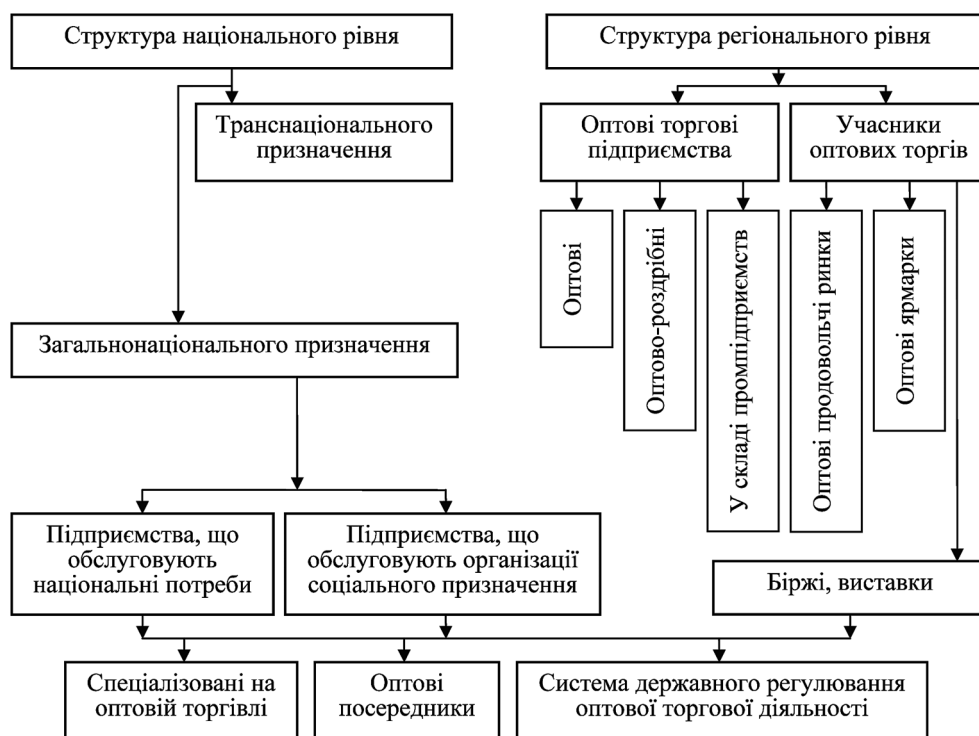


Рис. Система формування і функціонування оптової торговельної мережі

Існує багато різноманітних розрахунків за якими можна здійснити прогнозування урожайності, собівартості, обсягів виробництва і реалізації продукції [4;6–8]. Всі вони мають право на існування і використання. Для визначення обсягів реалізації в залежності від світової ціни, на нашу думку, найдоцільніше скористатися формулою

$$Q_{\text{рп}} = Q_{\text{св}} \cdot K_{\text{вр}}^{\text{-max}} \cdot C,$$

де  $Q_{\text{рп}}$  – обсяг реалізації продукції, грн, у.о.;  $Q_{\text{св}}$  – середній обсяг виробництва товарної продукції одним підприємством, грн, у.о.;  $K_{\text{вр}}$  – кількість підприємств, які виробляють товарну продукцію;  $C^{\text{-max}}$  – середня максимальна ціна на світовому ринку за квартал, грн, у.о.

Світова практика доводить, що формування ефективного ринку є досить складною проблемою, яка вимагає розв'язання багатьох суперечностей в т.ч. надмірних запасів, що не знаходять збуту. Водночас прогнозування має бути спрямоване на можливість реалізації продукції з урахуванням купівельної спроможності населення, конкуренції, насичення ринку і задоволення попиту. Заходи державного регулювання не повинні ставати на заваді підприємницькій ініціативі, творчим пошукам, розробці та здійсненню прогресивних проектів.

Прогноз розвитку, що являє собою складну багаторівневу ієрархічну систему, є основою для

розробки комплексної програми виробництва і реалізації конкурентоспроможних видів продукції. Необхідно також врахувати зміни щодо просування продукції, цін, кваліфікації працівників, виробничих потужностей, видів товарів і фінансового стану підприємств, експортних та імпортерських операцій, сегментування ринку. Основа оцінювання майбутніх обсягів реалізації товарів становлять дані за минулий період. Стосовно інформації з цінових коливань важлива роль відводиться оптовій торгівлі.

Оскільки аграрні ринки характеризуються нестабільною пропозицією, низькою еластичністю попиту і темпами росту товарообороту, значними ціновими (сезонними) коливаннями, різкими змінами обсягів експорту та імпорту, вони визначаються як немобільні, ризикові і слабо прогнозовані. Тому продовольчі ринки у розвинених країнах є сферою регулювання і протекціоністської політики держави, хоча загалом втручання у ринкові механізми розглядається як небажане.

Стабільному просуванню і надходженню товарів на ринок сприяє інтеграція товаровиробників і оптових підприємств. Основними завданнями оптових продовольчих ринків є визначення пріоритетів, напрямів упорядкування і перспективного розвитку торгівлі, побудова єдиної системи розподілу і реалізації товарів, аналіз економічної

ситуації, її оцінка, прогнозування, методологічне та організаційне розроблення і здійснення заходів з підвищення якості продукції, забезпечення умов для зацікавленості персоналу у збуті втчизняної продукції.

Важливість оптових ринків як економічної моделі, інструменту і засобу впливу на формування ціни. підтверджує зарубіжний досвід. Оптові продовольчі ринки, ярмарки, виставки, товарні біржі дають змогу реалізувати інтереси учасників торгівлі. Вони забезпечують широкий набір послуг, або спеціалізуються на реалізації окремих видів товарів. Певне місце в оптовій торгівлі посідають посередники: підприємства-брокери, підприємства-дилери, торгові агенти, що діють за дорученням товаровиробників (рис).

Світовий досвід функціонування оптових продовольчих ринків (ОПР) показує, що в 34 країнах світу вони посідають ключові позиції в забезпеченні населення. ОПР «Ронжі» (Франція) займає територію в 220 га. Діють ОПР в США, Іспанії, Японії та інших країнах. Функціонування ОПР як організованого і налагодженого механізму просування і розподілу продукції забезпечується ринковою інфраструктурою, що сприяє ритмічній і стабільній реалізації товарів, орієнтованих на попит, у сукупності з торговою мережею.

Отже, існує нагальна необхідність проведення цілеспрямованої продовольчої політики щодо встановлення норм, принципів та інструментів державної підтримки і регулювання аграрного ринку [10, с. 14]. Гарантії прогнозування надходження втчизняної продукції на світовий ринок дає механізм стабілізації цін, який базується на плаваючому миті, що залежить від цін світового ринку. Водночас з використанням дії механізму закупівельних і товарних інтервенцій необхідно використовувати режим, що передбачає встановлення нижніх і верхніх граничних закупівельних цін. Держава повинна гарантувати закупівлю зерна за нижніми граничними цінами, а механізми закупівельних і товарних інтервенцій повинні включатися в автоматичному режимі при досягненні граничних цін.

На стадії конкурентної боротьби за світові ринки збуту важливого значення набуває така складова маркетингу як реклама, основна функція якої базується на оголошенні про перевагу продукту в порівнянні з аналогічним. В Україні витрати на рекламу становлять 2–2,5 % від прибутку, хоча за кордоном цей показник сягає 10–12 % [2, с. 38].

При розробці прогнозів розвитку аграрного ринку, забезпечення його необхідним обсягом продукції не можна допускати необ'єктивного визначення і недооцінки реальної ситуації.

**Висновок.** Використання методу прогнозування у прийнятті управлінських рішень має вагоме теоретичне і практичне значення, стає вирішальним засобом у досягненні ефективності виробництва і реалізації продукції. При цьому повинен забезпечуватися важливий ринковий принцип — вся вироблена продукція має бути реалізована. Водночас державну політику в найближчій перспективі слід спрямувати на забезпечення населення продовольством власного виробництва, відновлення і зміцнення позицій країни на внутрішньому і світових ринках за рахунок виробництва «цінотривких» товарів з високою доданою вартістю.

#### Використані джерела

1. *Галанець В.Г.* Прогнозування розвитку різноукладності в аграрному секторі економіки (на матеріалах Львівської області) / В. Г. Галанець // Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку: матеріали дев'ятого Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників (Київ, 26—27 квітня 2007 р.); за ред. П.Т. Саблука та ін. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — С. 238—243.
2. *Козачук Н.А.* Развитие оптовой торговли продовольствием на региональном уровне / Н. А. Козачук // Достижения науки и техники АПК. — 2000. — № 12. — 2000. — С. 34—38.
3. *Кодацький В.П.* Прогнозування обсягів реалізації продукції підприємств АПК / В. П. Кодацький // Економіка АПК. — 2008. — № 6. — С. 113—116.
4. *Мартинишин Я.М.* Прогнозування виробництва картоплі залежно від техніко-технологічного забезпечення / Я. М. Мартинишин // Економіка АПК. — 2003. — № 8. — С. 23—26.
5. *Олійник О.В.* Прогнозування економічних показників з використанням циклічних функцій / О. В. Олійник // АгроІнКом. — 2003. — № 3—4. — С. 41—47.
6. *Павлик В.* Метод прогнозування ефективного виробництва [Електронний ресурс] / В. Павлик. — Режим доступу: <http://www.agro-busines.com.ua/component>.
7. *Пархомець М.К.* Прогнозування собівартості виробництва молока з використанням ЕОМ / М. К. Пархомець // Економіка АПК. — 2002. — № 5. — С. 62—70.
8. *Харченко В.В.* Прогнозування ефективності виробництва кукурудзи / В. В. Харченко // АгроІнКом. — 2005. — № 7. — С. 62—66.
9. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного й соціального розвитку України: Закон України від 23.03.2000 р. № 1602-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. *Хлыстун В.Н.* Государственное регулирование агропродовольственного рынка / В. Н. Хлыстун // Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий. — 2004. — № 6. — С. 14—17.



**П. І. Коренюк,**

*доктор екон. наук, професор,*

**Л. В. Попкова,**

*доктор екон. наук, професор,*

**А. І. Іванова,**

*аспірантка*

## СТРАТЕГІЧНЕ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ НА ЗАСАДАХ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ

---

*Розглянуто вплив ключових факторів внутрішнього середовища на ефективність діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування. На основі використання економіко-математичних методів визначені основні напрями їх подальшого розвитку.*

---

Машинобудування має велике значення для зміцнення національної економіки України і становлення її як незалежної високорозвиненої держави. Через створення активної частини основних виробничих фондів здійснюється вплив на темпи і напрями науково-технічного прогресу в різних сферах суспільного виробництва [13, с. 165].

Кризові явища в економіці країни, що супроводжуються нестабільністю політико-правового поля, невідповідність традиційних механізмів ведення бізнесу сучасним умовам господарювання зумовили зниження ефективності реального сектору в цілому. Загальне зниження ділової активності підприємств сільськогосподарського машинобудування, очевидна неефективність традиційних заходів щодо її відновлення зумовлюють необхідність пошуку й застосування прогресивних методів управління. Одним з таких методів є стратегічне планування. Шляхом опитувань експертів воно дає змогу визначати напрями розвитку підприємств, галузей та економіки в цілому. Однак, існує потреба в усуненні таких головних недоліків експертних методів, як суб'єктивність експертної оцінки, а також неможливість визначення прихованих впливів і взаємозв'язків факторів внутрішнього середовища. Перспективним напрямом удосконалення цих інструментів стратегічного планування вважають застосування математичних методів і моделей.

Нині існує багато актуальних матеріалів зі стратегічного планування діяльності підприємств. Так, З.С. Шершньова пропонує планувати розвиток підприємства на основі розуміння останнього як «відкритої системи», спираючись на часткову передбачуваність змін його зовнішнього і внутрішнього середовища [15, с. 23]. І.В. Смолін наголошує на необхідності створення системи стратегічного планування. Вона базується на комплексному врахуванні причинно-наслідкових зв'язків між змінами зовнішнього середовища та внутрішніми ресурсними й управлінськими можливостями суб'єкта ринку, що забезпечують формування базових параметрів його стратегії, адекватної моделі управління та ефективного напрямку стратегічного розвитку [11, с. 132].

Праці С.А. Мінюка і Н.В. Касьянової присвячені проблемам використання математичних методів у процесі стратегічного планування [4, с. 209–215; 6]. Н.В. Касьяною розроблена модель оцінки стратегічного потенціалу підприємства на основі визначення площі піраміди стратегічного потенціалу. С.А. Мінюк наводить ряд математичних моделей, які можуть бути застосовані для планування різноманітних аспектів діяльності підприємства в залежності від умов і особливостей його функціонування.

Фахівці у сфері стратегічного планування розглядають також сутність і принципи стратегічного планування, методи планування, поняття стратегій та їхні види, основні підходи до визначення стратегічних орієнтирів, сутність, моделі та особливості стратегічного управління, системну методологію планування тощо [1–15]. Водночас недостатньо ува-



ги приділяють проблемі технологій стратегічного планування та шляхів використання потужного апарату математичних методів для підвищення рівня достовірності й надійності отриманих результатів.

*Метою статті* є визначення та обґрунтування напрямів стратегічного розвитку машинобудівних підприємств на підставі удосконалення системи планування за допомогою використання економіко-математичних методів.

Одним із дієвих підходів до управління підприємствами в сучасних умовах є стратегічне планування, яке базується на розумінні останніх як «відкритої системи» і передбачає проведення стратегічного аналізу їх потенціалу, конкурентного середовища функціонування, формування стратегічного набору і визначення стратегічної позиції [15, с. 23].

Методологія стратегічного планування є інструментом досягнення збалансованого розвитку підприємств у динамічному середовищі, яке характеризується швидкими і слабо прогнозованими змінами політичних, соціально-економічних, ринкових факторів. У системі стратегічного планування, на відміну від довгострокового планування, що використовується на вітчизняних підприємствах і в економіці в цілому, бракує припущення про те, що майбутнє неодмінно має бути кращим минулого, і не вважається, що майбутнє можна вивчити методом екстраполяції. Тому як перший крок робиться аналіз перспектив підприємств і галузей господарства країни, завданням якого є з'ясування тих тенденцій, небезпек, шансів, а також окремих «надзвичайних» ситуацій, які спроможні змінити тенденції, що склалися. Результати такого аналізу є основою для визначення стратегічних позицій аналізованих об'єктів.

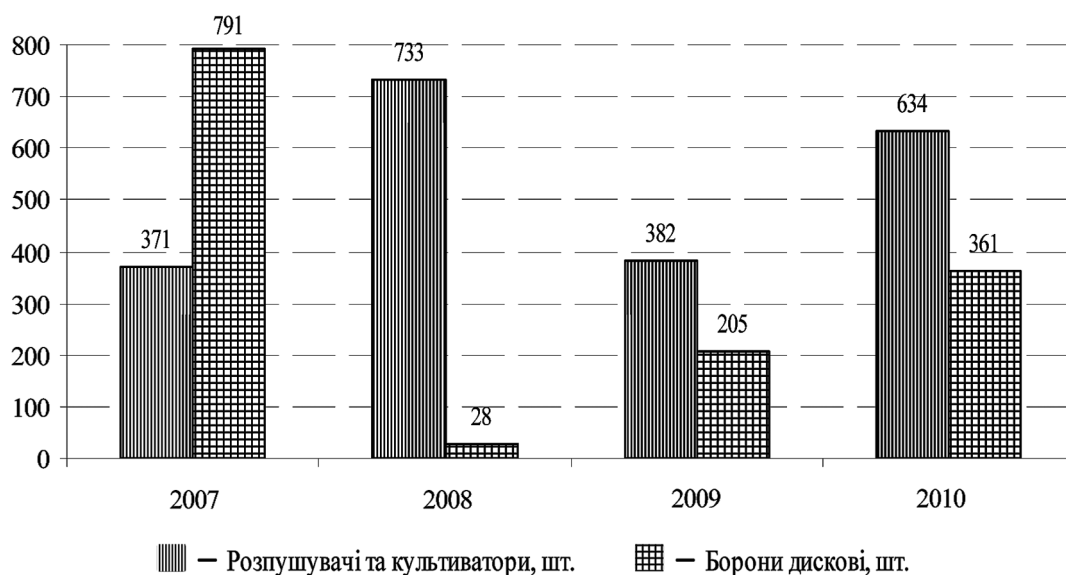
Ключовим моментом системи стратегічного планування є стратегічна позиція, оскільки від її особливостей залежить характер цілей, стратегії підприємств, галузі і способів її реалізації. Метод стратегічного позиціонування полягає у визначенні пріоритетних напрямів стратегічного розвитку об'єкта, які по суті і є його стратегічними позиціями. Найпоширенішими методами оцінки можливостей вважають експертні оцінки та непрямі розрахунки на основі цих даних. Метод експертних оцінок полягає в обробці й узагальненні результатів опитувань висококваліфікованих спеціалістів щодо перспектив розвитку об'єкта і ґрунтується на мобілізації їх професійного досвіду, доповненого знаннями та інтуїцією. Перевага експертних методів полягає у швидкості отримання інформації про досліджуваний об'єкт для обґрунтування управлінських рішень за неможливості виміряти параметри і характеристики

об'єкта кількісними показниками [2, с. 33–34, 116]. Проте, експертні методи не дають змоги визначити приховані впливи і взаємодії факторів впливу на об'єкт, що є одним з головних їх недоліків. Для його усунення слід використати математичні методи і моделі: матриці інцидентів та елементи теорії графів.

Визначення напрямів стратегічного розвитку економіки України з використанням економіко-математичного методу матриць інцидентів пропонуємо здійснити на прикладі підприємств сільськогосподарського машинобудування Дніпропетровської області.

Сільськогосподарське машинобудування традиційно займає важливе місце в структурі машинобудівного комплексу України. За вартістю продукції підприємства сільськогосподарського машинобудування займають 18,4 % у структурі машинобудівної промисловості України [9]. Вони орієнтуються на регіони виробництва сільськогосподарської продукції, а їх розміщення пов'язане із зональною спеціалізацією сільського господарства. На розміщення підприємств сільськогосподарського машинобудування великою мірою впливає споживчий чинник. Найбільшим центром сільськогосподарського машинобудування є Харків (мотори для самохідних комбайнів). Продукція сільськогосподарського машинобудування виготовляється також в Одесі (тракторні плуги), Кіровограді (сівалки), Дніпропетровську і Тернополі (бурякозбиральні комбайни), Херсоні (кукурудзозбиральні комбайни, створюється виробництво зернозбиральних), Бердянську (жниварки), Львові (хімсільгоспмашини).

У зв'язку з порушенням 1991 р. налагоджених господарських зв'язків з підприємствами колишніх республік СРСР (потреба у комплектуючих на 70 % задовольнялась за рахунок імпорту з Росії і лише 30 % їх вироблялось на території України), втратою ринків збуту, жорсткою конкуренцією зарубіжних виробників сільськогосподарської техніки, відсутністю у підприємств дієво-функціонуючої системи управління сільськогосподарське машинобудування знаходиться у кризовому стані. Характерне нині відставання техніки від сучасних закордонних зразків за різними показниками: конкурентоспроможності; завантаженості потужностей виробничих підприємств (задіяні близько 30 %, а на деяких підприємствах — не більше 6 %); купівельної спроможності споживачів сільськогосподарської техніки. Це призводить до низького рівня її реалізації; зниження рентабельності виробництва сільськогосподарської техніки (середня рентабельність знаходиться на рівні 1,2 %); скорочення виробничого персоналу заво-



**Рис. 1. Динаміка виробництва сільськогосподарської техніки вітчизняними підприємствами (складено на основі даних 12, с. 88)**

дів, у т.ч. кваліфікованих фахівців галузі. Система управління підприємствами галузі недосконала, зі слабкою ринковою спрямованістю, що ускладнює завдання збуту продукції [5, с. 10].

Проте сільськогосподарське машинобудування має значний потенціал для розвитку: достатні виробничі потужності; кваліфіковані кадри; попит на продукцію. Протягом 2005–2009 рр. у Дніпропетровській області спостерігається коливання обсягів виробництва розпушувачів, культиваторів і дискових борін від 114 і 37 од. до 634 і 364 од. відповідно (рис. 1).

Несприятливі флуктуації зовнішнього середовища, такі як нестабільність умов функціонування підприємств і зниження платоспроможності сільськогосподарських товаровиробників, зумовили зниження обсягів виробництва даної продукції 2009 р. понад 52,1 %, однак вже у 2010 р. відбувається поновлення обсягів виробництва. Індекс промислової продукції машинобудування для сільського господарства Дніпропетровської області за період січень-вересень 2011 року становить 132,6 % у порівнянні з січнем-вереснем 2010 року [10].

Обсяги реалізації продукції галузі за аналогічний період становлять 2662,9 млн грн або 23,2 % від вартості реалізованої продукції машинобудівного комплексу і 1,6 % від вартості реалізованої продукції промисловості в цілому. Проте динаміка ланцюгових темпів збільшення обсягів реалізованої продукції машинобудування, виробництва машин і устаткування за 2005–2010 рр. свідчить про нестабільність цього показника, що пов'язано із впливом фінансово-економічної кризи, зниження частки реалізованих машин і устаткування у структурі реалізованої продукції машинобудування за досліджуваний період від 23,9 до 23,2 % (табл. 1).

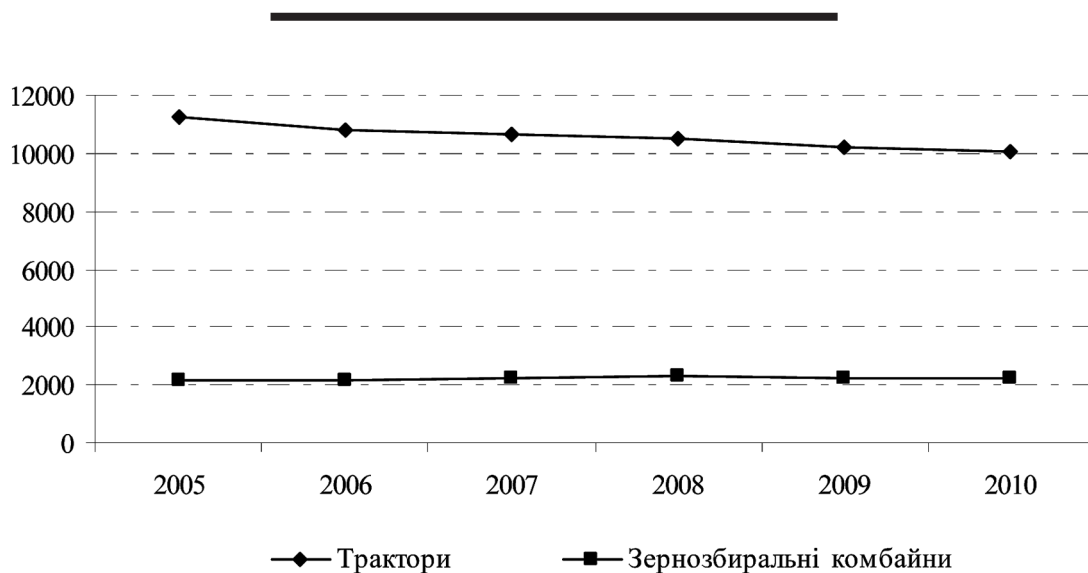
Водночас аналіз парку тракторів та зернозбиральних комбайнів за 2005–2010 рр. свідчить про зниження загального рівня оснащеності сільськогосподарських підприємств області технікою, в основному за рахунок зменшення кількості тракторів на 10,8 %. Це спричиняє підвищення навантаження на тракторний парк, призводить до передчасного зношення основних засобів, свідчить про високу ємність вітчизняного ринку, наявність незадоволеного попиту

*Таблиця 1*

**Динаміка обсягів реалізації машин та устаткування для сільського господарства у Дніпропетровській області\***

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Обсяги реалізації продукції машинобудування, грн	9 020 412	10 535 690	6 238 888	11 466 106
Ланцюгові темпи росту, %	134,09	116,80	59,22	183,78
у т.ч. виробництво машин та устаткування	2 241 689	2 843 521	2 098 011	2 662 872
Ланцюгові темпи росту, %	130,6	126,8	73,8	126,9
Питома у загальному обсязі машинобудування, %	24,9	27,0	33,6	23,2

\* Розраховано за даними [10]



**Рис. 2. Забезпеченість сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області технікою (складено на основі 12, с. 99)**

на сільськогосподарську техніку, перспективність розвитку даної підгалузі машинобудування.

Аналіз стану вітчизняного сільськогосподарського машинобудування вказує на те, що галузь залишається технічно недосконалою. Значна кількість продукції виготовляється із застосуванням застарілих матеріало-, ресурсо- і енергоємних технологій. Окремі види техніки на «виході» із підприємства є морально застарілими у порівнянні із зарубіжними аналогами [7, с. 70]. Оскільки лише 40 % вітчизняної сільськогосподарської техніки відповідає сучасним світовим вимогам агропромисловості, закордонна техніка користується більшим попитом, ніж вітчизняна, незважаючи на цінові переваги останньої [5, с. 10]. Такі процеси є наслідком, з одного боку, світової фінансово-економічної кризи і кризи вітчизняної економіки, а з іншого — прорахунків і недоліків у системі управління, відсутності орієнтації на потреби споживачів, відставання вітчизняної сільськогосподарської техніки за якісними параметрами від закордонних аналогів.

Сільськогосподарське машинобудування Дніпропетровської області також характеризується низкою проблем, серед яких найбільш гостро постають моральне і фізичне зношення основних виробничих за-

собів, якість продукції і її відповідність сучасним вимогам, проблема збуту продукції. Для їх вирішення необхідно вжити ряд радикальних заходів у напрямі ринкової реорганізації діяльності підприємств галузі. Ці заходи повинні базуватись на всебічному аналізі внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємств і мати позитивний вплив на їх стан як у короткостроковій перспективі, так і у стратегічному вимірі. Очевидно, що керівникам підприємств варто переглянути методи і підходи до управління виробничими системами в цілому і визначити пріоритети в поточній діяльності.

Встановлено, що на виробничу і комерційну діяльність підприємств сільськогосподарського машинобудування Дніпропетровської області впливає низка екзогенних та ендегенних факторів (табл. 2).

Серед ендегенних факторів та чинників, які впливають на виробництво, виділяються модернізація виробничого обладнання, розширення асортименту продукції і випуск інноваційної продукції, удосконалення організаційних і технологічних процесів. Ефективність збуту визначається, насамперед, глибиною диверсифікації діяльності, підвищенням конкурентоспроможності підприємств і виходом їх на міжнародні ринки. До ендегенних факторів від-

*Таблиця 2*

**Фактори впливу на діяльність підприємств сільськогосподарського машинобудування**

Фактори	Вплив на виробничу діяльність	Вплив на збутову діяльність
Внутрішні	модернізація основних засобів; випуск інноваційної продукції; удосконалення організаційних і технологічних процесів.	диверсифікація виробництва; маркетингова орієнтація виробництва; витрати на маркетинг і збут у бюджеті підприємств
Зовнішні	зміни попиту на продукцію галузі; стан і тенденції розвитку сільського господарства	зміни ринкової кон'юнктури; зміни податкового законодавства; інфляційні процеси; ціни на сировину і матеріали, паливно-енергетичні ресурси

**Модель функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування  
в сучасних умовах**

Вхідні параметри		Вихідні параметри	
a <sub>1</sub>	модернізація основних засобів	b <sub>1</sub>	підвищення якості продукції
a <sub>2</sub>	удосконалення організаційних і технологічних процесів	b <sub>2</sub>	зростання кадрового потенціалу підприємств
a <sub>3</sub>	підвищення кваліфікації працівників і розвиток системи мотивації	b <sub>3</sub>	підвищення рівня конкурентоспроможності
a <sub>4</sub>	розширення асортименту продукції для с.г. (розробка модифікацій)	b <sub>4</sub>	підвищення стійкості та економічної безпеки на ринку
a <sub>5</sub>	диверсифікація виробництва (виокремлення основних напрямів діяльності)	b <sub>5</sub>	зростання частки ринку в освоєних галузях і захоплення нових ринків для реалізації продукції
a <sub>6</sub>	випуск інноваційної продукції для підприємств переробної промисловості	b <sub>6</sub>	досягнення максимальної відповідності продукції підприємства вимогам підприємств-споживачів
a <sub>7</sub>	питомі витрати на маркетинг і збут у бюджеті підприємств	b <sub>7</sub>	вихід підприємств на міжнародний ринок аналогічної продукції

носимо також обсяги фінансування маркетингових досліджень і активного просування продукції.

Особливий вплив на ефективність діяльності підприємств галузі машинобудування мають такі фактори зовнішнього середовища, як рівень податкової ставки, податкові пільги, стабільність політичної ситуації, зростання загального добробуту населення, стан і тенденції розвитку сільського господарства.

Для виявлення прихованих впливів внутрішніх факторів на основі аналізу поточного і бажаного стану аналізованої галузі було визначено модель функціонування підприємств з вхідними і вихідними ендогенними (внутрішніми) параметрами, на базі якої було розроблено анкету для опитування вчених і спеціалістів з метою отримання їх експертних оцінок (табл. 3).

Передбачається, що в даній моделі параметри  $a$  впливають самі на себе, так само як і вихідні фактори  $b$  пов'язані самовпливом, а вхідні фактори впливають на вихідні [6, с. 212]. На їх основі була розроблена анкета, в якій спеціалістам було запропоновано визначити вплив цих факторів із зазначенням балів від 0 до 10. Результати опитувань оброблені і подані у вигляді нечітких матриць  $\tilde{A}$  і  $\tilde{B}$  інцидентій  $A$  на  $A$  і  $B$  на  $B$  (табл. 4).

Отримана шляхом експертних оцінок матриця  $\tilde{M}$  інцидентій параметрів  $\tilde{A}$  на параметри  $\tilde{B}$  і винаядена за допомогою правила композиції матриця  $\tilde{A} \circ \tilde{M}$  показані у табл. 5.

Знаходимо інцидентії другого порядку за допомогою матриці  $\tilde{M}^* = \tilde{A} \circ \tilde{M} \circ \tilde{B}$  і матрицю  $\tilde{D}$  як різницю матриць  $\tilde{M}^*$  і  $\tilde{M}$  (табл. 6).

Аналіз елементів матриці  $\tilde{D}$  дає змогу встановити приховані впливи інцидентій другого порядку. Найбільш значущі з них такі:

$2 \xrightarrow{1} 3$  (удосконалення організаційних і технологічних процесів  $\xrightarrow{1}$  підвищення конкурентоспроможності підприємств);

$6 \xrightarrow{1} 1$  (випуск інноваційної продукції  $\xrightarrow{1}$  підвищення якості продукції);

$1 \xrightarrow{0,9} 7$  (модернізація основних засобів  $\xrightarrow{0,9}$  вихід підприємств на міжнародні ринки);

$2 \xrightarrow{0,9} 4$  (удосконалення технологічних і організаційних процесів  $\xrightarrow{0,9}$  підвищення стійкості та економічної безпеки);

$7 \xrightarrow{0,9} 4$  (питомі витрати на маркетинг і збут у бюджеті підприємств  $\xrightarrow{0,9}$  підвищення стійкості та економічної безпеки підприємств);

$2 \xrightarrow{0,8} 5$  (удосконалення технологічних і організаційних процесів  $\xrightarrow{0,8}$  збільшення частки ринку в освоєних галузях і захоплення нових ринків);

$2 \xrightarrow{0,8} 6$  (удосконалення технологічних і організаційних процесів  $\xrightarrow{0,8}$  досягнення максимальної відповідності продукції вимогам підприємств-споживачів);

$3 \xrightarrow{0,8} 6$  (підвищення кваліфікації працівників і розвиток системи стимулювання);

$7 \xrightarrow{0,8} 2$  (питомі витрати на маркетинг і збут у бюджеті підприємств  $\xrightarrow{0,8}$  удосконалення технологічних і організаційних процесів).

Скориставшись методом знаходження оптимального шляху теорії графів виявляємо послідовність впливів. Переглядаючи всі шляхи, що ведуть від входу до виходу, обираємо максимальні з мінімальних і порівнюємо їх з інцидентіями матриці впливів вхідних факторів на вихідні (матриця  $\tilde{M}$ ).

Для визначення механізму впливу удосконалення організаційних і технологічних процесів на підвищення конкурентоспроможності підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування визначаємо всі можливі шляхи від параметру 2 (удоскона-



Нечіткі матриці  $\tilde{A}$  і  $\tilde{B}$  інциденцій  $A$  на  $A$  і  $B$  на  $B$ 

$\tilde{A}$	$a1$	$a2$	$a3$	$a4$	$a5$	$a6$	$a7$
$a1$	1	0,7	0,9	0,8	0,4	0,9	0
$a2$	1	1	1	0,3	0,2	0	0
$a3$	0	0	1	0,4	0,6	0,8	0
$a4$	0,8	0,6	0,8	1	0,2	0,5	0,8
$a5$	0,9	0,3	1	0,4	1	1	1
$a6$	1	0,4	1	0,3	0,7	1	1
$a7$	0,4	0,3	0,1	0,5	0,6	0,8	1

$\tilde{B}$	$b1$	$b2$	$b3$	$b4$	$b5$	$b6$	$b7$
$b1$	1	0,3	1	0,9	0,7	0,8	0,7
$b2$	0,9	1	1	0,6	0,4	0	0
$b3$	0,3	0	1	1	1	0,7	0,8
$b4$	0,1	0,4	0,9	1	1	0,5	0,7
$b5$	0,1	0,3	0,2	0,7	1	0,5	0,9
$b6$	0,4	0	1	1	1	1	0,9
$b7$	1	1	1	0,8	0,9	0,7	1

Таблиця 5

Матриця впливу вхідних факторів на вихідні  $\tilde{M}$  і матриця  $\tilde{A} \circ \tilde{M}$ 

$\tilde{M}$	$b1$	$b2$	$b3$	$b4$	$b5$	$b6$	$b7$
$a1$	1	0,7	0,8	0,4	0,5	0,6	0
$a2$	0,7	0,3	0	0	0	0	0,1
$a3$	1	1	0,3	0,8	0,2	0	0,6
$a4$	0,2	0,4	0,9	0,9	1	0,9	0,3
$a5$	0,3	0,7	1	1	1	0,9	0,8
$a6$	0	1	1	0,4	0,8	1	1
$a7$	0,8	0	0,6	0,1	0,5	1	0,7

$\tilde{A} \circ \tilde{M}$	1	2	3	4	5	6	7
1	1	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
2	1	1	0,8	0,8	0,5	0,6	0,6
3	1	1	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
4	0,8	0,8	0,9	0,9	1	0,9	0,7
5	1	1	1	1	1	1	1
6	1	1	1	0,8	0,8	1	1
7	0,8	0,8	0,8	0,6	0,8	1	0,8

Таблиця 6

Інциденції другого порядку  $\tilde{M}^*$  і різниця матриць  $\tilde{D}$ 

	1	2	3	4	5	6	7
1	1	0,9	1	0,9	0,9	0,9	0,9
2	1	1	1	0,9	0,8	0,8	0,8
3	1	1	1	0,9	0,8	0,8	0,8
4	0,8	0,8	0,9	0,9	1	0,9	0,9
5	1	1	1	1	1	1	1
6	1	1	1	1	1	1	1
7	0,8	0,8	1	1	1	1	0,9

	1	2	3	4	5	6	7
1	0	0,2	0,2	0,5	0,4	0,3	0,9
2	0,3	0,7	1	0,9	0,8	0,8	0,7
3	0	0	0,7	0,1	0,6	0,8	0,2
4	0,6	0,4	0	0	0	0	0,6
5	0,7	0,3	0	0	0	0,1	0,2
6	1	0	0	0,6	0,2	0	0
7	0	0,8	0,4	0,9	0,5	0	0,2

лення організаційних і технологічних процесів) до параметру 3 (підвищення конкурентоспроможності підприємств). Для цього використовуємо матриці  $\tilde{A}$ ,  $\tilde{B}$  та  $\tilde{M}$  (табл. 7).

Таким чином, оптимальними є шляхи:

$$\begin{aligned} 2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 3 & 1 \\ 2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 3 & 1 \\ 2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{1} 3 & 1 \end{aligned}$$

Порівнюємо результати з впливами, визначеними шляхом експертних опитувань (даними матриці  $\tilde{M}$ ):

$$\begin{aligned} 2 \xrightarrow{0} 3 & 0 \\ 1 - 0 = 1 & \end{aligned}$$

Це означає, що удосконалення виробничого процесу безпосередньо не впливає на підвищення кон-

курентоспроможності аналізованих підприємств, проте цей вплив проявляється через підвищення якості продукції, модернізацію основних засобів для дотримання умов технологічних процесів, підвищення кваліфікації працівників, і, як наслідок, зростання кадрового потенціалу галузі в цілому. Аналогічним чином проводиться аналіз прихованих взаємовпливів усіх наступних факторів.

За результатами розрахунків орієнтація на випуск інноваційного обладнання для підприємств з виробництва і переробки сільськогосподарської сировини безпосередньо впливає на підвищення загального рівня якості продукції підприємств в основному за рахунок модернізації та оновлення основних засобів, підвищення кваліфікації працівників та їх підготовки до випуску такої продукції.

**Розрахунок шляхів впливу фактору удосконалення організаційних і технологічних процесів на підвищення конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування**

Розрахунок шляху	Мінімальне значення	Розрахунок шляху	Мінімальне значення
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 3$	1	$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,9} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0,3
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,7} 2 \xrightarrow{1} 3$	0,7	$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{1} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,8} 3 \xrightarrow{1} 3$	0,8	$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,9} 6 \xrightarrow{1} 3$	0,3
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,4} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0,4	$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,3} 7 \xrightarrow{1} 3$	0,3
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,5} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0,2	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,3} 1 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0,6} 6 \xrightarrow{1} 3$	0,6	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,7} 2 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{1} 3$	0	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0,7} 1 \xrightarrow{1} 3$	0,7	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{1} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0,7} 2 \xrightarrow{1} 3$	0,3	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{1} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0} 3 \xrightarrow{1} 3$	0	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,9} 6 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0	$2 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,8} 7 \xrightarrow{1} 3$	0,2
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{0,9} 1 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 3$	0	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{0,1} 7 \xrightarrow{1} 3$	0,1	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 3$	1	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{0,4} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{1} 2 \xrightarrow{1} 3$	1	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{0,8} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0,3} 3 \xrightarrow{1} 3$	0,3	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 6 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0,8} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0,8	$2 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 1 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0,2} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0,2	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{0,8} 1 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0} 6 \xrightarrow{1} 3$	0	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{0} 2 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{1} 3 \xrightarrow{0,6} 7 \xrightarrow{1} 3$	0,6	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{0,6} 3 \xrightarrow{1} 3$	0
$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,2} 1 \xrightarrow{1} 3$	0,2	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{0,1} 4 \xrightarrow{0,9} 3$	0
$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,4} 2 \xrightarrow{1} 3$	0,3	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{0,5} 5 \xrightarrow{0,2} 3$	0
$2 \xrightarrow{0,3} 4 \xrightarrow{0,9} 3 \xrightarrow{1} 3$	0,3	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{1} 6 \xrightarrow{1} 3$	0
	0,3	$2 \xrightarrow{0} 7 \xrightarrow{0,7} 7 \xrightarrow{1} 3$	0

Водночас модернізація основних засобів має опосередкований вплив на можливості виходу продукції галузі на міжнародні ринки, який проявляється через зростання виробничого потенціалу і створення умов для випуску якісної продукції, яка максимально відповідає вимогам підприємств-споживачів.

Від обсягів фінансування маркетингових досліджень певним чином залежить досягнення стійкості і високого рівня економічної безпеки підприємств галузі у довгостроковій перспективі. Даний

вхідний параметр також має опосередкований вплив на підвищення кадрового потенціалу галузі, механізм якого базується на орієнтації підприємств галузі сільськогосподарського машинобудування на випуск інноваційної продукції і виході з нею на міжнародні ринки, що супроводжується проведенням необхідних заходів з підготовки і перепідготовки працівників для забезпечення вимог щодо якості продукції і післяпродажного обслуговування підприємств-споживачів.

Основним вхідним параметром, що впливає на більшість вихідних факторів моделі функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування Дніпропетровської області, є удосконалення виробничих процесів. Його опосередкований вплив на підвищення стійкості і рівня економічної безпеки, а також зростання частки ринку вітчизняних підприємств проявляється шляхом проведення модернізації основних засобів і підвищення кваліфікації працівників (які є наслідком або передумовою вдосконалення технологічних процесів) і, звідси, підвищення загального рівня якості продукції, внаслідок чого зростає рівень її конкурентоспроможності.

**Висновки.** Отже, вагомими ендogenous факторами, які значною мірою впливають на ефективність виробничої і комерційної діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування Дніпропетровської області, є удосконалення виробничих процесів, випуск інноваційної продукції, обсяг фінансування маркетингових досліджень. Результати моделювання підтверджують достовірність того, що на сучасному етапі розвитку галузі основну увагу слід приділяти таким підходам.

Необхідно провести всебічний аналіз виробничих процесів з метою виявлення резервів їх оптимізації і розробити систему заходів, спрямованих на: зниження рівня собівартості продукції і непродуктивних витрат, підвищення зацікавленості працівників у досягненні високих результатів діяльності, підтримання гнучкості виробництва і досягнення максимального ефекту від модернізації його техніко-технологічної бази. Основним стратегічним пріоритетом на сучасному етапі розвитку галузі має стати техніко-технологічне переоснащення, глибока реконструкція і підвищення технічного рівня машинобудівних підприємств для освоєння виробництва нових видів конкурентоспроможної техніки, яка відповідатиме світовим стандартам. Водночас необхідно здійснювати розробку та реалізацію державних інноваційних програм і проектів з розвитку сільськогосподарського машинобудування, що сприятиме ширшому залученню коштів вітчизняних та іноземних інвесторів.

Спираючись на результати дослідження, вважаємо за доцільне збільшити фінансування маркетингових досліджень для визначення конкурентної і стратегічної позиції підприємств і галузі в цілому, вчасної диференціації майбутніх кон'юнктурних змін і змін майбутнього попиту з метою розробки системи реагування «за слабкими сигналами».

Перспективними підходами до подальшого удосконалення діяльності підприємств галузі є розвиток системи стратегічного і тактичного планування із забезпеченням їх взаємозв'язку, а також узгодження стратегічних та оперативних планів.

#### Використані джерела

1. *Болховітіна І.Е.* Сутність стратегічного планування діяльності підприємства в сучасних умовах / І. Е. Болховітіна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. — 2008. — № 4(4). — С. 111—117.
2. *Грабовецький Б.Є.* Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрями використання: моногр. / Грабовецький Б. Є. — Вінниця: ВНТУ, 2010. — 171 с.
3. *Карачина Н.П.* Основні напрями та проблеми розвитку вітчизняного машинобудування / Н. П. Карачина // Вісник національного університету «Львівська політехніка». — 2009. — № 647. — С. 65—72.
4. *Касьянова Н.В.* Економіко-математична модель оцінки стратегічного потенціалу машинобудівного підприємства / Н. В. Касьянова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. — 2008. — № 3(13). — С. 116—120.
5. *Кравчук В.* Технічна політика АПК в контексті вступу України до СОТ / В. Кравчук // Техніка АПК. — 2008. — № 5. — С. 9—11.
6. *Минюк С.А.* Математические методы и модели в экономике: учеб. пособ. / Минюк С. А., Ровба Е. А., Кузьмич К. К. — Мн.: ТетраСистемс, 2002. — 432 с.
7. *Нехай В.В.* Підвищення результативності діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування на основі маркетингу: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / В. В. Нехай. — Сімф., 2006. — 23 с.
8. *Сабєцька Т. І.* Аналіз сучасного стану та особливості розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування України / Т. І. Сабєцька // Вісник хмельницького національного університету. — 2010. — № 1. — Т. 2. — С. 64—70.
9. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Сайт Головного управління статистики України у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dnestrstat.gov.ua>.
11. *Смолін І. В.* Параметри оцінки змін стратегічної невизначеності у позаорганізаційному середовищі / І. В. Смолін // Регіональні перспективи. — 2008. — № 40-42. — С. 131—135.
12. Статистичний щорічник Дніпропетровської області за 2010 рік / [ відп. за вип. І.В. Почиталіна І.В.] // Державна служба статистики України у Дніпропетровській області. — Дніпропетровськ: 2011. — 550 с.
13. *Тарангул Л. Л.* Розміщення продуктивних сил: посіб. / Тарангул К. В., Горленко І. О., Євтушенко Г. І. — К.: РВПС України, 2006. — 264 с.
14. *Холодний Г. О.* Теоретичні аспекти стратегічного планування на підприємствах України / Г. О. Холодний, К. В. Селєзньова // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. — 2008. — № 802. — С. 91—94.
15. *Шершньова З. Є.* Стратегічне управління: навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.

## СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ЗЕМЛЕВОЛОДІННЯ В УКРАЇНІ

*Проаналізовані сучасні тенденції розвитку власності на землі сільськогосподарського призначення в Україні. Обґрунтовані особливості економічної категорії власності на землі сільськогосподарського призначення. Визначені основні суб'єкти землекористування, їх пропорційне співвідношення і структура. Висвітлені пропозиції щодо перерозподілу землі як ресурсу для найефективнішого його використання.*

Перехід України до ринкової економіки неможливий без розв'язання проблеми трансформації та розподілу до різних форм власності території у 60,4 млн га землі, яка згідно Конституції є об'єктом права власності українського народу. У результаті земельної реформи на засадах рівності прав на землю держави, територіальних громад, юридичних та фізичних осіб визначено новий земельний устрій, узаконено основні форми власності та сформовано право власності через такі категорії як земельна рента, орендна плата за землю, землекористування, землеволодіння тощо, але залишається невирішеним одне із основних завдань земельної реформи — реорганізації земель для створення ефективного землевласника у сільському господарстві.

В економічній літературі акцент щодо категорії власності на землю постійно висвітлюється в наукових статтях і монографіях. Питанню сучасного становлення землеволодіння присвячені праці А. Третяка П. Саблука, С. Мочерного, Д. Добряка, В. Базилевича та інших вчених, де розглянуто сутність та особливості відносин стосовно володіння і розпоряджання земельними наділами. Теоретичні основи права власності на землю в умовах розвиненого капіталізму послідовно і ґрунтовно розглянуто у працях А. Сміта, С. Фишера, Річарда Т. Еллі, К. Маркса, Д. Хікса та інших видатних економістів світу. Проте окремі питання становлення землеволодіння в Україні потребують постійного моніторингу і відповідного державного регулювання для покращення соціального добробуту населення через відповідні права доступу до володіння та користування землею.

*Метою статті є визначення сучасного стану сільськогосподарського землеволодіння в Україні на основі як теоретичних, так і практичних наукових досліджень вітчизняних і закордонних вчених.*

За даними Державного комітету по земельних ресурсах, в загальній площі земель в Україні 41,6 млн га, або 69 % становлять землі сільськогосподарського призначення. Проте земля як просторово обмежений і якісно неоднорідний ресурс не може бути рівнодоступною до користування, володіння та розпорядження нею окремими членами всього суспільства. Водно-

час вона має бути ефективно розподіленою між ними, то ж Конституція і Земельний кодекс України визначають її об'єктом права власності українського народу та основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави.

Не підлягає сумніву, що земля є одним із обмежувачих факторів розвитку аграрної економіки, а землекористування та землеволодіння — основою системи аграрних відносин [7]. Землеволодіння є важливою складовою програм розвитку аграрного сектора країни, які повинні відповідати на запитання на які строки, для яких цілей, хто має права доступу до землі та наскільки такий доступ є сталим. Відносини щодо володіння, користування і розпоряджання землею врегульовуються відповідними нормативно-правовими актами, що базуються на принципах рівності права власності на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад і держави.

Згідно з Земельним Кодексом України право власності на землю — це право володіти, користуватися й розпоряджатися земельними ділянками, а державна, комунальна і приватна форми власності формують відповідні до них землеволодіння (рис. 1).

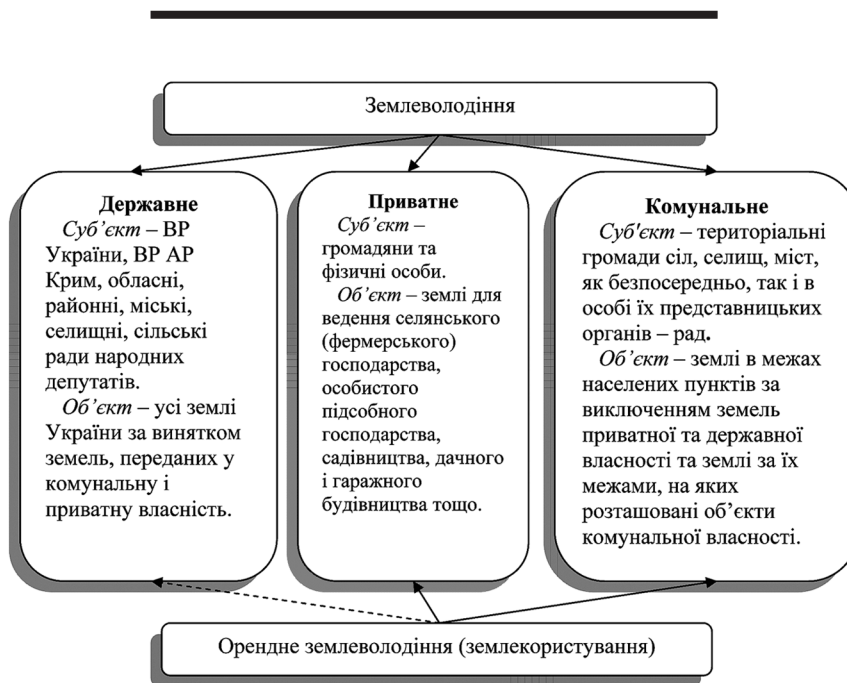
Дані рис. 1 свідчать про дві основні цілі стосовно орендного землеволодіння. *По-перше*, землеволодіння на правах оренди є сходинкою на шляху до приватної власності, *по-друге* — слугує цілям землевласників, що отримують дохід у вигляді земельної ренти. Орендне землеволодіння певною мірою підпорядковане, обмежене рамками, встановленими власником землі щодо підтримання родючості, екології тощо [3].

Законодавством України передбачена і така форма як право постійного користування, що у Земельному Кодексі України визначається як право володіння й користування земельною ділянкою, яка знаходиться у державній або комунальній власності без встановлення строку (для фізичних осіб право постійного користування не передбачено).

Розкриття поняття землеволодіння як форми власності необхідно розглядати крізь призму економічних та юридичних аспектів. Як економічна категорія, відносини економічної власності на землю в аграрному секторі мають місце з приводу розподілу, руху, обміну, привласнення об'єкта землекористування. Як юридична категорія — це відносини щодо присвоєння (володіння, користування та розпоряджання), що виражені у відповідних правах власності на земельний наділ.

Існує дещо неоднозначний підхід до категорії землеволодіння та її визначення. З точки зору просторового базису, землеволодіння базується на власності на земельну ділянку, на якій її власник має юридично документально оформлені права власності [6]. В іншому





**Рис. 1. Форми землеволодіння в Україні**

контексті землеволодіння являє собою ділянку землі, що знаходиться у користуванні [1]. В юридичному аспекті землеволодіння – це володіння землею на правах власності або оренди [2, с. 457; 4, с. 556], фактичне володіння землею на певних юридичних засадах, що зумовлюють відповідні права та обов'язки землевласників. Водночас землеволодіння базується на реальній наявності землі й певній суспільній формі володіння (власність на землю чи її оренда) нею [3].

На нашу думку, землеволодіння – це одноосібні або групові відносини, що виникають на основі формальних та неформальних прав з приводу того хто, на яких умовах, на який строк, та для яких цілей має право доступу до землі.

На різних етапах історичного розвитку наша країна пройшла складний шлях від інвентаризації та перерозподілу земель державної власності до формування землеволодіння і землекористувань новостворених сільськогосподарських підприємств на засадах приватної власності на землю [5]. Проблема розвитку землеволодіння багатьма українськими вченими розглядається у контексті доступу до землі великих аграрних формувань, агрохолдингів, але не менше важливим це питання є для домогосподарств та сімей, які заробляють на землі вагому частку свого сукупного доходу. Для них доступ до землі є важливим елементом розвитку, продовольчої незалежності, органічного землеробства, планування тощо.

Варто зазначити, що третю частину загальної площі земель України займають землі громадян у власності та користуванні. Вони становлять 20528,9 тис. га і включають ділянки для ведення товарного сільськогосподарського виробництва (9503 тис. га), особисті підсобні господарства (3597,5 тис. га), селянські (фермерські) господарства (4061,6 тис. га). Понад  $\frac{1}{4}$  угідь або 17314,9 тис. га займають сільськогосподарські підприємства, а шосту частину – землі запасу та землі надані у постійне користування.

Загалом в Україні налічується більше 25 млн суб'єктів землеволодіння та землекористування. В переважній більшості це громадяни, що мають у власності та користуванні земельні наділи (98,9 % від всіх зареєстрованих власників та користувачів). Найбільшу частку з них займають громадяни (10418,8 тис. осіб), які мають право власності на присадибні ділянки, на ведення товарного сільськогосподарського виробництва – 2431,7 тис. осіб, садівництва – 2660,6 тис. осіб, городництва – 1618,3 тис. осіб. Згідно з даними державного земельного кадастру України, частка розміру землеволодіння до одного га становить 64,5 % від загальної кількості земельних ділянок (табл.).

Безумовно, формувати аграрну економіку на діяльності виключно особистих підсобних господарств недоцільно, але не приділяти уваги їх розвитку за такого високого відсотку у складі землеволодіння в державі тим більше не розумно. З іншого боку, земельний фонд України характеризується високими показниками сільськогосподарського освоєння. Підприємства агропромислового виробництва з державною та недержавними формами власності займають 41,6 % угідь (28,8 % загальної земельної площі країни) у 18,8 тис. господарствах, що становить 7,1 % загальної кількості суб'єктів землеволодіння та землекористування (рис. 2).

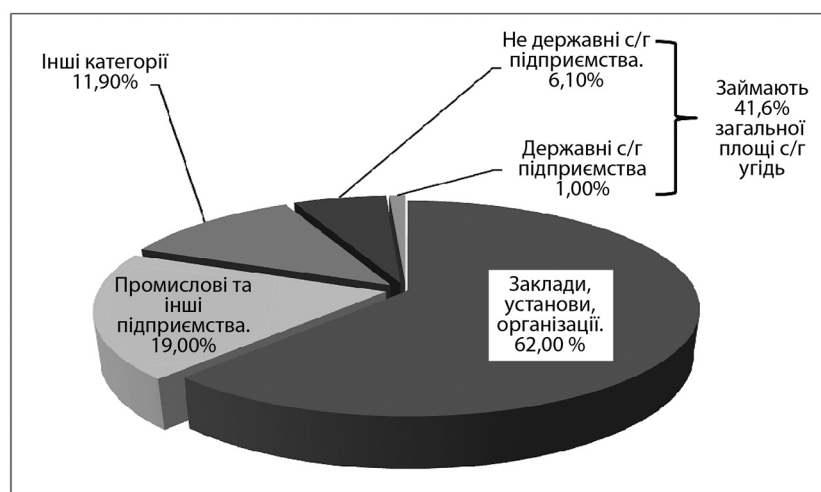
За даними рис. 2, державні сільськогосподарські підприємства (держгоспи всіх систем, аграрні НДІ та ВНЗ, підсобні господарства державних підприємств тощо) становлять 2017 од. із загальною площею 1205,8 тис. га, не державні підприємства (колективні с.г. підприємства, сільськогосподарські товариства та кооперативи) – 16676 од. із площею землі 16098,3 тис. га.

Загалом по Україні у державній власності перебуває 29151,2 тис. га або 48,3 % земель, відповідно у приватній власності (включаючи колективну) – 51,7 %. Сільськогосподарські угіддя розподілені між основними землевласниками у пропорції 1:3, тобто 10806,3 тис. га

**Структура землеволондінь площею до одного га (за виключенням ділянок для здійснення несільськогосподарської діяльності та гаражного будівництва)\***

Форма використання земельного наділу	Загальна кількість землевласників та землекористувачів	Кількість землевласників	Загальна площа землі у власності та користуванні тис. га	Площа землі у власності тис. га	Середній розмір землеволондіння до одного га
Особисті підсобні господарства	6601191	5765999	3597,5	2905,2	0,5
Присадибні ділянки	10418778	8852844	1721,4	1487,8	0,17
Ділянки для садівництва	2660640	1741700	215,3	129,7	0,08
Ділянки для городництва	1618324	—	190,8	—	—
Ділянки для дачного будівництва	41507	31591	3,6	2,7	0,08
Всього	21340440	16392134	5728,6	4525,4	0.20

\* Тут і далі розрахунок автора за даними Держкомзему України.



**Рис. 2. Структура землеволондінь і землекористування усіх категорій господарств і організацій, (2011 р.)**

знаходиться у державній власності та 30769,7 тис га — у приватній (включаючи колективну).

Такий розподіл, з одного боку, може позитивно сприяти становленню та розвитку ринку сільськогосподарських земель, оскільки більша частина угідь знаходиться у приватній власності й зі зняттям мораторію зможе вільно розподілятися між землевласниками. З іншого боку, розвиток і становлення землеволондіння в Україні здійснюється штучним, шокним для суспільства шляхом, якому притаманні складні системи управління рухом та концентрацією землі. Задля досягнення цілей у масштабах соціального добробуту державне регулювання має спрямовувати розвиток власності на землі сільськогосподарського призначення безпосередньо до тих, хто її обробляє, одночасно створювати перепони для наявного спекулятивного капіталу на ринку землі в т.ч. сільськогосподарського призначення. Адже той, хто має більші права власності на землю, як правило, має і більший доступ до стійких каналів отримання доходу та відповідно є заможнішим в порівнянні до тих, хто має обмежені права на землю, або не має їх взагалі. Справедливий доступ до використання землі тим, хто її обробляє і володіє нею, може сприяти прискоренню темпів економічного розвитку, незважаючи на те, що приватна власність не є гарантією ефективного господарювання.

**Висновки** Реорганізація земель на ринкових умовах для створення ефективного землевласника конче потрібна на сучасному етапі розвитку країни, однак побудова багатоукладного устрою ефективного, раціонального землеволондіння в Україні є складним і довготривалим процесом, що прямо чи опосередковано відіб'ється на всіх верствах населення, а не тільки землевласниках та землекористувачах. Перетворення у масштабах країни торкнеться кожного, а зняття мораторію на продаж сільськогосподарських земель розділить сучасну історію України на «до» і «після».

#### Використані джерела

1. Большой толковый словарь русского языка. / [сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов]. — С.Пб.: Норинт, 2000. — 1536 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / [уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел]. — К.: Перун, 2005. — 1728 с.
3. Економічна енциклопедія: в 3-х т. / [редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. — К.: Академія, 2000 — Т. 1. — 864 с.
4. Словник української мови: в 3-х т. / [ред. Г.М. Гнатюк, Т.К. Черторизька]. — К.: Наукова думка, 1972. — Т. 3. — 741 с.
5. Третяк А.М. Основні завдання інформатизації сучасного землевпорядного виробництва / А. М. Третяк, Л. Д. Греков // Землевпорядкування. — 2001. — № 2. — С. 25—30.
6. Барихин А.Б. Экономика и право: энциклопедический словарь / Барихин А.Б. — М.: Книжный мир, 2000. — 928 с.
7. Экономическая теория / [под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича]. — [3-е изд.]. — С.Пб.: Питер, 2004. — 544 с. — (Серия «Учебник для вузов»).

## ЛОГІСТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИКОРИСТАННЯ АВТОТРАНСПОРТУ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Розглянуто логістичні підходи до використання автотранспортних засобів. Проведено аналіз стану виробництва сільськогосподарської продукції і автотранспортного забезпечення сільгоспідприємств. Обґрунтовано основні напрямки інтеграції транспортної логістики в сільськогосподарське виробництво.*

Ефективне використання автотранспортних засобів сільськогосподарських підприємств поліських районів Житомирщини можливе нині лише за умов формування логістичних підходів. Водночас застосування транспортної логістики в умовах зони Полісся є одним з резервів скорочення витрат на транспортування продукції сільського господарства, оскільки розосередженість угідь, зумовлена значною залісненістю районів, потребує значних транспортних витрат. Проте використанню логістичних підходів у виробництві та транспортуванні продукції сільськогосподарських підприємств приділяють недостатню увагу, що спричиняє збільшення вартості транспортних робіт. Впровадження логістичних підходів в роботу транспорту дасть можливість своєчасно перевозити сільськогосподарські та інші вантажі при мінімальних затратах праці, коштів і нафтопродуктів.

Питання раціонального використання транспорту в сільськогосподарському виробництві та застосування транспортної логістики широко висвітлені в працях В.І. Котелянця [4], Г.М. Підлісецького, М.Г. Вергуна [1], М.І. Пугачова, М.Н. Бідняка, В.І. Перебийноса, Т.В. Косаревої [3] та ін. Однак, незважаючи на значний внесок вчених у дослідження проблеми використання автомобільного транспорту в сільськогосподарських підприємствах, вона залишається актуальною і потребує подальшого вивчення. Зокрема застосування логістичних підходів в поліських районах Житомирської області є перспективним напрямом розвитку транспортної логістики.

*Метою статті* є розгляд логістичних підходів до використання автотранспортних засобів, аналіз стану виробництва сільськогосподарської продукції взагалі й картоплі зокрема та автотранспортного забезпечення сільгоспідприємств у поліському регіоні.

Досягати зниження витрат на перевезенні вантажів можна при раціональній організації транспортного процесу в умовах сільськогосподарського виробництва та застосування основ транспортної логістики, що зумовлюється необхідністю обслуговування і перевезення різних вантажів. Значною мірою на застосування логістичних підходів впливає структура посівних площ. З цих позицій

необхідно аналізувати весь процес перевезень. Виникає необхідність органічного об'єднання транспорту з виробництвом, перетворення їх у ланки єдиної системи «виробництво – транспорт – розподіл» [2].

Відстежимо динаміку і проведемо аналіз структури посівних площ, обсягів валового збору та транспортних можливостей сільськогосподарських підприємств у Червоноармійському районі Житомирської області. Загальна посівна площа угідь у 2011 р. становила 29 тис. га, що порівняно з 2009 р. (30,2 тис. га) менше на 1,2 тис. га. У структурі посівних площ зернові займали 60 %, технічні культури 5, кормові 29, зернобобові 4, овочі й картопля 2 %. Загалом спостерігається тенденція до зниження посівних площ в сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз валового збору продукції рослинництва свідчить, що для її перевезення необхідно 60 % автомобілів-самоскидів (табл. 1). Такі автомобілі потрібні також для обслуговування тваринництва (підвезення кормів, вивезення гною тощо). Крім того, життєдіяльність товаровиробників залежить від доставки в господарства нафтопродуктів, мінеральних добрив, будівельних матеріалів та ін. Особливо збільшуються обсяги будівництва. Нагальністю стає будівництво доріг з твердим покриттям. Все це потребує організації логістичного підходу до перевезення вантажів, створення автотранспортних підприємств (кооперативів), які б займалися перевезенням вантажів на селі. В одному з таких підприємств можна зосередити від 12 до 150 автомобілів, з яких 75–80 % мають становити самоскиди. Відносини між товаровиробниками і обслуговуючими підприємствами – здійснювати на договірній основі.

У процесі транспортування сільськогосподарських вантажів значні обсяги транспортних робіт здійснюються на збиранні та перевезенні картоплі, 95 % виробництва якої зосереджено в господарствах населення. Водночас спостерігається тенденція до зниження обсягів виробництва картоплі в особистих господарствах населення. Так, 2011 р. у порівнянні з 2009 р. площі посадки картоплі населенням зменшилися на 6,5 % або на 80 га, а валове виробництво на 960 т (рис. 1). Таке скорочення спричинено ускладненням демографічної ситуації, зменшенням чисельності сільського населення.

Суттєвим чинником є також відсутність у населення засобів механізації виробництва. Вироблену картоплю населення реалізовує на міських ринках Житомира і Новоград-Волинського, смт. Червоноармійська і Довбиш. Відстань від районного центру

**Динаміка валового збору продукції рослинництва у підприємствах Червоноармійського району  
Житомирської області, т**

Культура	Рік			2011 р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	
Зернові — всього	16511,2	6385	16293	98,7
в т.ч. озимі на зерно	10991	3623	5957	54,2
ярі зернові	5520,2	2762	10336	187,2
кукурудза на зерно	613,2	85	7952	13 разів
Зернобобові — всього	292	209	631	2 рази
Технічні — всього	495,2	575	595	120,1
в т.ч. ріпак	495	241	452	91
Картопля і овочі — всього	89	108	882	10 разів
в т.ч. картопля	84	83	805	9,5 раза
Кормові — всього	12838	10776	10628	82,7
Всього	30225,4	18050	29029	96

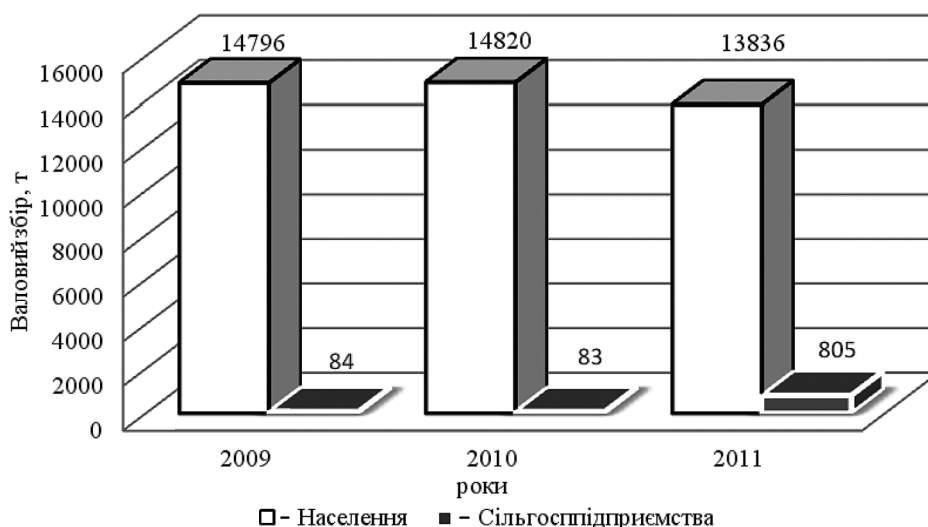
*Джерело:* тут і далі розрахунки автора за даними управління агропромислового розвитку Червоноармійської райдержадміністрації Житомирської області.

сmt. Червоноармійська до ринків реалізації бульб становить від 33 км (сmt. Довбиш) до 45 км (м. Житомир) і 55 км (м. Новоград–Волинський). Транспортування картоплі забезпечується власним або залученим автомобільним транспортом. Частина валового збору реалізується шляхом самовивозу до південних областей України. Розрахунок за продукцію проводиться як в грошовій формі, так і бартером (олія, цибуля, баштанні та зернові культури).

Водночас спостерігається тенденція до збільшення площ посадки і валового збору картоплі в сільгоспдприємствах (рис. 1). Так, за період з 2009 р. по 2011 р. площа посадки і валовий збір картоплі збільшилися на 46,5 га та 721 т відповідно. Зростання обсягів виробництва картоплі в сільськогосподарських підприємствах зумовлене попитом та рівнем рентабельності (30 % і більше) за умови використання елітних сортів і сучасних агротехнологій. Про це свідчить досвід СТОВ «Павлівка АгроТрейд», яке для посадки засто-

совує насінневу картоплю першої репродукції, напівпричіпну чотирьохрядну картопледжалку Л-207 з одночасним внесенням мінеральних добрив, що дає змогу зменшити витрати пального і часу. Міжрядний обробіток здійснюється культиваторами типу КПУ. При викопуванні картоплі застосовують картоплезбиральний напівпричіпний комбайн ПКК-2-02 з продуктивністю 0,28–1,0 га/год. При транспортуванні викопаної картоплі з поля на картоплеовочесховище використовуються автомобілі марок ГАЗ-5312 та ЗИЛ-ММЗ-554М. На сховищі картопля проходить сортування, після чого фасується і відправляється на реалізацію або зберігання. Але, на жаль, в господарстві застосовують фізично застарілий автотранспорт, що не дає змоги здійснювати належним чином транспортні роботи.

Для визначення основних проблем транспортної логістики проаналізуємо стан транспортного забезпечення сільгоспдприємств району. Так, зношеність



**Рис. 1.** Динаміка валового збору картоплі в господарствах населення та сільгоспдприємствах Червоноармійського району



**Показники використання автотранспорту в сільськогосподарських підприємствах  
Червоноармійського району в динаміці**

Показник	Рік			2011 р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	
Наявність автомобілів у господарствах на кінець року, од.	208	187	154	74,0
Загальний пробіг, тис км	282,8	222,7	263,2	93,0
з нього пробіг з вантажем, тис. км	118,7	82,7	111,8	94,2
Перевезено вантажів, тис. тонн	49,4	38,1	43,2	87,4
Вантажообіг, тис. ткм	585,2	401,1	502,6	85,9
Час у наряді в середньому за день, год	5,9	5,3	6,5	110,1
<i>Витрати пального на експлуатацію автомобілів, тис. літрів</i>				
Бензин	129,7	92,5	82,3	63,5
у т.ч. вантажними автомобілями	60,3	42,6	26,6	44,1
Дизельне паливо	35,2	35,1	63,0	178,9
у т.ч. вантажними автомобілями	26,2	26,1	59,5	227,0
Газ зріджений	4,4	4,8	14,4	у 3 р.
у т.ч. вантажними автомобілями	—	—	10,6	—

*Джерело:* тут і далі розраховано за даними Головного управління статистики в Житомирській області.

автопарку сягнула понад 60 %, коефіцієнт технічної готовності становить 0,6, а в окремих господарствах (СТОВ «Промінь», ФГ «Агромита», СТОВ «Надія ВП») 0,3–0,4. Більшість автомобілів були виготовлені ще за часів Радянського Союзу і нині є фізично та морально застарілими. Такими автомобілями неможливо здійснювати транспортування сільськогосподарської продукції без перебоїв, оскільки вони працюють на знос до відмови, або до усунення неполадок. За період з 2009 по 2011 рік господарства району нових автомобілів не придбали. В табл. 2 наведені техніко-експлуатаційні показники використання автотранспорту в сільськогосподарських підприємствах Червоноармійського району.

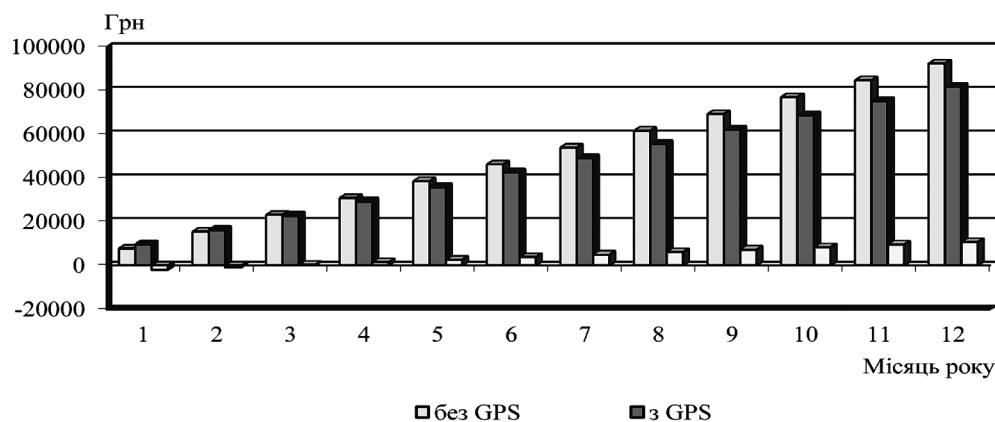
Аналіз табл. 2 свідчить про суттєве скорочення автопарку та обсягів автомобільних перевезень. Так, за період 2009–2011 рр. кількість вантажних автомобілів зменшилась на 54 од. (26 %), а обсяг перевезених вантажів на 6,2 тис. тонн (12,6 %), відповідно на 14 % знизився вантажообіг. Водночас середня відстань перевезень знизилась на 1,9 %, а середня експлуатаційна швидкість збільшилась на 6 % (0,6 км/год). Відповідно час у наряді зріс на 10,1 %, тобто від 5,9 до 6,5 годин.

Спостерігається значне зниження використання карбюраторних двигунів, переведення їх на скраплений газ, збільшення дизельних. За період 2009–2011 рр. витрати бензину скоротилися на 36,5 % (47,4 тис. літрів), дизельного пального збільшилися на 127 % (33,3 тис. літрів). З наведених в табл. 3 даних видно, що коефіцієнт використання автопарку є досить низьким 0,06–0,07, що вказує на невикористані резерви транспортних засобів. Коефіцієнт використання пробігу практично не змінився і становить 0,42, що водночас вказує на неефективне використання транспортних засобів.

Очевидно, що для перевезення вантажів потрібно застосовувати логістичні підходи, суть яких полягає у обґрунтованому виборі транспортних засобів і маршрутів руху з врахуванням усіх чинників (дорожній, експлуатаційний та ін.), що впливають на транспортний процес. Широке застосування логістики, зокрема транспортної, дасть можливість ефективно використовувати наявні ресурси, значно знизити витрати на матеріальні потоки. В такій системі транспортна логістика відіграє роль з'єднувальної ланки, яка забезпечує узгодженість процесу виробництва та реалізації.

**Показники ефективності автотранспорту сільськогосподарських підприємств**

Показник	Рік			2011 р. до 2009 р., %
	2009	2010	2011	
Середня відстань перевезень 1 тони, км	11,8	10,5	11,6	98
Середня експлуатаційна швидкість, км/год	9,7	9,9	10,3	106
Коефіцієнт використання пробігу	0,42	0,37	0,42	100
Коефіцієнт використання автопарку	0,06	0,06	0,07	116
Коефіцієнт технічної готовності	0,6	0,7	0,6	100
<i>Питомі витрати пального, л/км</i>				
Бензин	0,31	0,35	0,30	96
Дизельне паливо	0,29	0,28	0,38	131
Газ зріджений	—	—	0,5	—



**Рис. 2. Річна економічна ефективність використання GPS-моніторингу в СТОВ «Павлівка Агро Трейд» Червоноармійського району Житомирської області**

Важливу роль в логістиці, зокрема і в сільськогосподарській, відіграє *GPS* моніторинг, який передбачає монтаж обладнання на тракторах, комбайнах, автозаправниках, вантажних автомобілях, літаках сільгоспавіації. При цьому дистанційно контролюється декілька параметрів, найважливіший з яких використання пального, оскільки даний тип транспортних засобів характеризується їх великою витратою, а віддаленість від «господаря» підвищує ймовірність зловживання. Крім того, нанесення координат об'єкта на карту місцевості з планами полів, дає змогу оптимізувати переміщення сільгосптехніки і, одночасно, здійснювати дистанційний контроль ходу виконання робіт і дотримання технології.

Супутникова система моніторингу автотранспорту дає можливість:

- економити до 30 % пального за рахунок виключення невиробничих рейсів, зливів палива і переведення в готівку талонів [6];
- уникнути приписки кілометражу в шляхових листах;
- контролювати і управляти маршрутами в реальному часі;
- підвищити продуктивність праці водіїв та автомобілів за рахунок зниження простоїв;
- мати постійний доступ до обширної аналітичної інформації і звітів тощо.

Розроблена автором діаграма ефективності систем позиційного моніторингу представлена на рис. 2.

Досвід використання пристроїв *GPS*-моніторингу в СТОВ «Павлівка Агро Трейд», свідчить про доцільність використання пристроїв *GPS*-моніторингу в сільгосппідприємствах. Дані пристрої на автомобілях ГАЗ-5312 з їхнім щоденним пробігом 100 км і витратою пального 25 л/100км, вартістю 11 грн/л та *GPS* пристрою 2000 грн/шт., дає змогу господарству зекономити 15 % пального. Термін окупності цього пристрою становить 3 місяці, а річна економія сягає 10,7 тис. грн на одному автомобілі.

**Висновки.** Результати вивчення проблеми свідчать про потребу господарств досліджуваного регіону в оновленні автопарку (коефіцієнт його го-

товності становить 0,6), необхідність підвищення ефективності його використання. Відповідно вся транспортна система має бути оптимізована з врахуванням усіх факторів (вибір маршрутів, транспортного засобу та ін.). Встановлення на автотранспортні засоби систем *GPS* дасть можливість покращити дієвість менеджменту та диспетчеризації.

Враховуючи обсяги перевезень і вантажообіг у підприємствах сільськогосподарських районів, оновлення рухомого складу необхідно здійснювати за рахунок автомобілів вантажопідйомністю 10–15 тонн. З розрахунку на 1000 га сільськогосподарських угідь слід мати безпосередньо в господарствах 3–4 таких автомобілів. Фермерські та інші невеликі господарства потрібно обслуговувати автотранспортом спеціалізованих транспортних підприємств (кооперативів), які доцільно створювати в кожному сільськогосподарському районі.

Перспективи подальших досліджень полягають в розробці ефективних логістичних підходів використання автотранспорту в сільськогосподарських підприємствах з урахуванням виробничих умов та специфіки галузі.

#### Використані джерела

1. Вергун М.Г. Транспортний процес в АПК: навч. посіб. / Вергун М. Г. — Житомир: Житомир. нац. агрокол. ун-т, 2009. — 192 с.
2. Гурч Л.М. Логістика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Гурч Л. М. — К.: Персонал, 2008. — 560 с.
3. Косарева Т.В. Аграрна логістика: сутність і багатоаспектність / Т. В. Косарева // Економіка АПК. — 2008. — № 10. — С. 37–43.
4. Котелянець В.І. Транспортний фактор в АПК. — К.: ІАЕ, 1999. — 28 с.
5. Сокур І.М. Транспортна логістика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Сокур І. М., Сокур Л. М., Герасимчук В.В. — К.: Центр навч. літер., 2009. — 222 с.
6. Экономический эффект GPS мониторинга [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://skypatrol.com.ua/ru/glavnoe-uslugi-jekonomicheskij-yeffekt-gpsmonitoringaundefined/>

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ОРГАНІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

*Проаналізовано сучасний стан органічного виробництва у світі, Європі та Україні. Висвітлено вплив державної політики на органічне виробництво на прикладі Європи. Обґрунтовано актуальність даної сфери діяльності на основі вивчення світового ринку органічних продуктів та прогнозу його розвитку.*

Україна має великий потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції. Проте 2010 р. площа сільськогосподарських угідь під органічним виробництвом становила лише 270,2 тис. га (0,65 %) і зросла у порівнянні з 2005 р. на 11,6 % (табл. 1) [1].

За даними Дослідного інституту органічного сільського господарства (FIBL, Швейцарія) у 2010 р. органічним агровиробництвом займалися 160 країн на площі 37,2 млн га, що становить

0,85 % від загальної площі сільськогосподарських угідь, у Європі близько 3 %. Найбільшу частку сільськогосподарських земель під органічне виробництво відведено в Океанії – 12,2 млн га (33 %), Європі – 9,3 млн га (25 %), Латинській Америці – 8,6 млн га (23 %), Азії – 3,6 млн га (10 %), Північній Америці – 2,7 млн га (7 %) і Африці – 1 млн га (3 %).

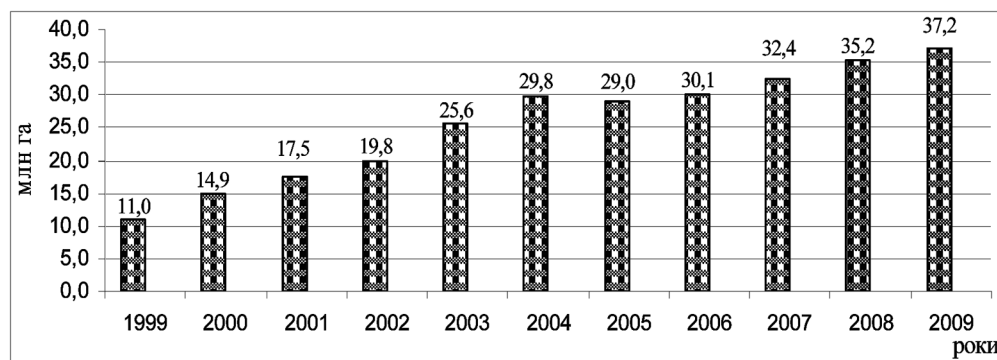
2009 р. площа сільськогосподарських угідь під органічним виробництвом порівняно з 2005 р. (29 млн га) збільшилась на 28,3 % (рис. 1) [2]. Значно зросла площа сільськогосподарських земель під органічним виробництвом за період 2005–2010 рр. у Європі на 3,2 млн га (за останній рік на 1 млн га), або на 48 %, Латинській Америці на 3,2 млн га, або на 66 %, Африці на 0,6 млн га, або на 120 %. (табл. 1).

Таблиця 1

**Динаміка площ сільськогосподарських земель, зайнятих органічним виробництвом за континентами світу**

Регіон	2005 р.		2010 р.		2010 р. до 2005 р., %
	тис. га	у % до загальної площі с.-г. угідь	тис. га	у % до загальної площі с.-г. угідь	
Океанія	11763	2,57	12145	2,87	3,3
Європа	6763	1,37	10002	2,1	48
Латинська Америка	5056	0,83	8390	1,36	66
Азія	2679	0,25	2778	0,2	3,7
Північна Америка	2220	0,57	2653	0,68	19,5
Африка	490	0,10	1076	0,12	120
Україна	242	0,59	270	0,65	11,6

Джерело: сформовано автором за даними Organic-world, (2012 р.).



Джерело: сформовано автором за даними FIBL, (2011 р.).

**Рис. 1. Площа сільськогосподарських земель зайнятих під органічним виробництвом у світі**

## Кількість органічних сільськогосподарських виробників за континентами у динаміці

Регіон	2005 р.	2010 р.	2010 р. до 2005 р., %
Океанія	2689	8483	у 2,2 раза
Європа	187820	277362	48,0
Латинська Америка	185909	272232	46,4
Азія	173332	460762	у 1,6 раза
Північна Америка	12111	16870	39,3
Африка	132409	539402	у 3 раза
Україна	72	142	97,2

Джерело: сформовано автором за даними Organic-world, (2012 р.).

Зі збільшенням площі сільськогосподарських земель під органічним виробництвом на 127 % кількість органічних виробників у світі 2010 р. становила 1575,1 тис. порівняно з 694,3 тис. 2005 р. Як правило, це невеликі господарства, 80 % з них знаходяться в країнах, що розвиваються. Так, в Африці кількість органічних господарств зросла у 3 рази, Океанії – у 2 рази, Азії – понад 1,5 рази, Європі – на 48 %, Латинській Америці – на 46,4, Північній Америці – на 39,3 %. В Україні органічним землеробством займалися 142 господарства, що на 97,2 % більше ніж 2005 р. (табл. 2) [1].

Середній розмір органічного господарства у світі становить 23,5 га, Європі – 36 га. В Україні переважають органічні господарства зі значно більшою площею сільськогосподарських угідь (середній розмір 1901 га), ніж в країнах ЄС. Тому український органічний виробник зосереджений на декількох видах продукції.

Найбільшими країнами за площею земель, зайнятих під органічним виробництвом, є: Австралія – 12 млн га, Аргентина – 4,4 млн га, США –

1,95 млн га, Китай – 1,85 млн га та Бразилія – 1,77 млн га. (рис. 2) [2].

За часткою органічних сертифікованих угідь у загальній площі сільськогосподарських земель лідирують Фолклендські острови (35,9 %), Ліхтенштейн (27,3 %) та Австрія (19,7 %). Понад 10 % сертифікованих площ у структурі сільськогосподарських угідь мають також Швеція, Естонія, Швейцарія та Чеська республіка (рис. 3).

До першої десятки країн світу з найбільшою кількістю сертифікованих виробників органічної продукції належать Індія, Уганда, Мексика та Ефіопія. Середній розмір одного господарства становить 1,95, 1,21, 2,58 і 1,12 га відповідно.

Постійне зростання попиту на екологічно чисту продукцію зумовило збільшення обсягів світового ринку органічних продуктів. 2010 р. він зріс у порівнянні з 2009 р. на 8 % і становив 59,1 млрд дол. США (44,5 млрд євро) або 5 % обсягів всього сільськогосподарського виробництва.

Найбільшу кількість органічної продукції реалізують у Європі та Північній Америці. Провідни-

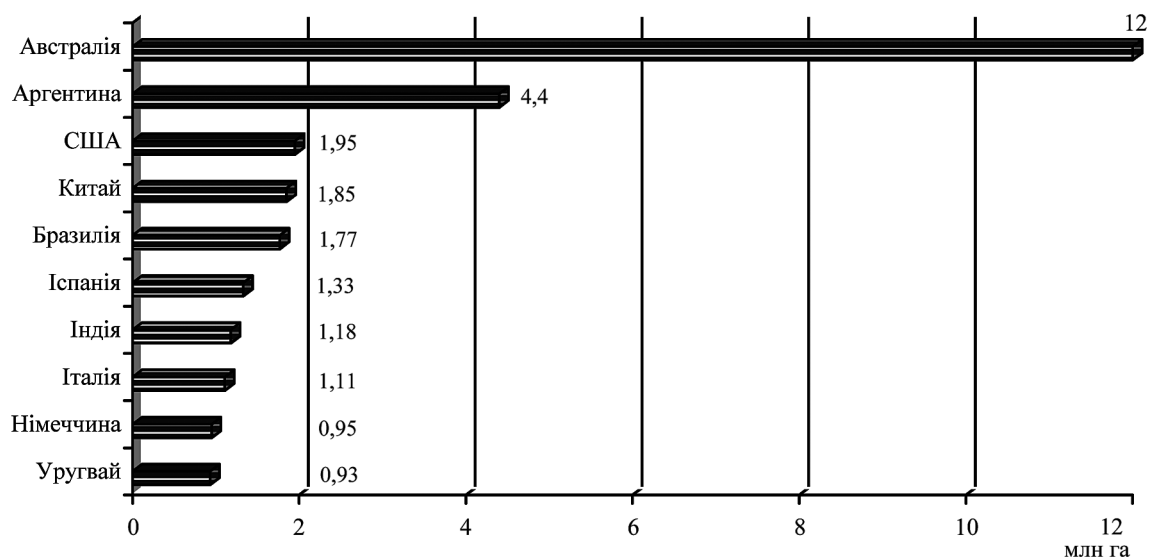
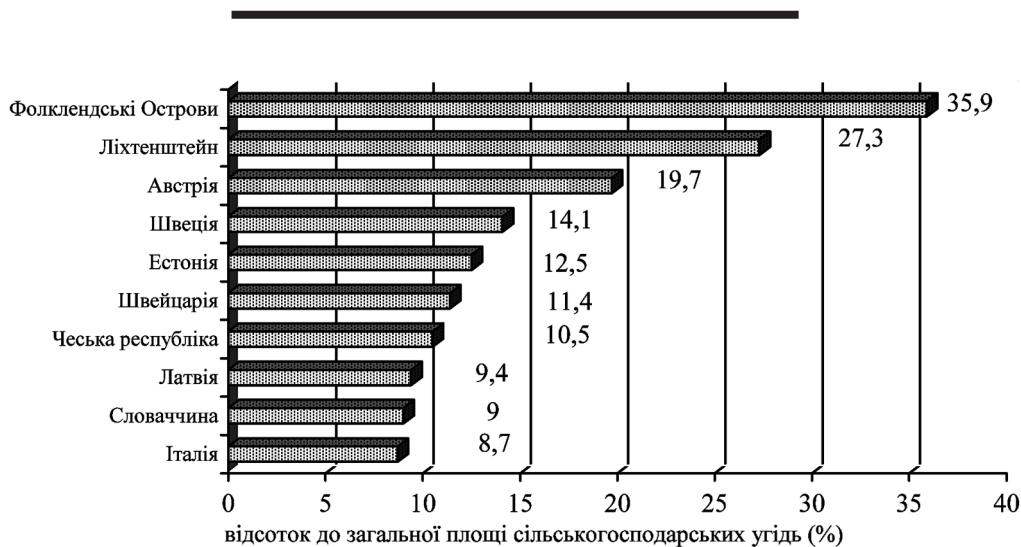


Рис. 2. Країни світу з найбільшими площами сільськогосподарських земель, зайнятими під органічним виробництвом, (2010 р.)



**Рис. 3. Країни світу з найбільшою часткою сертифікованих органічних земель у загальній площі сільськогосподарських угідь, (2010 р.)**

ми ринками органічної продукції у світі є США – 20,2 млрд євро, Німеччина – 6 млрд євро, Франція – 3,4 млрд євро, Великобританія – 2 млрд євро та Канада – 1,9 млрд євро.

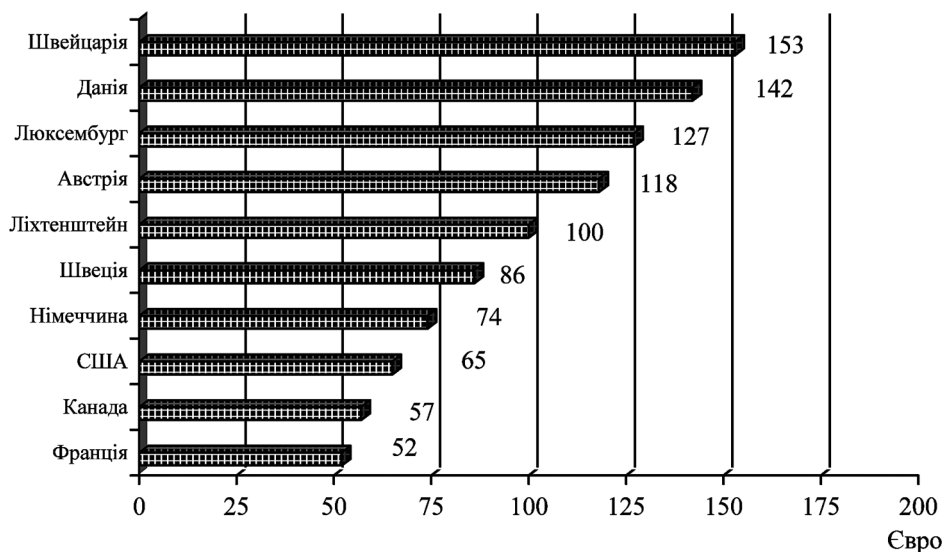
2010 р. у Європі на виробництво та споживання органічної продукції було витрачено 19,7 млрд євро. Незважаючи на світову кризу, попит на органічну продукцію з кожним роком зростає на 10–15 %., Інтенсивно розвивається дистрибуція органічної продукції, швидко зростає кількість приватних торгових марок [3].

На світовому ринку органічних продуктів США займає 45 %, Німеччина – 14, Франція – 8, Великобританія – 4, Канада – 4, Італія – 3, Швейцарія – 3, решта країн – 19 %. Витрати на споживання органічної продукції наведено на рис. 4.

За прогнозами IFOAM і FIBL до 2014 р. ринок органічних продуктів харчування зростає на 75,8 % і досягне 96,5 млрд доларів США.

Площа сільськогосподарських земель світу під органічним виробництвом з кожним роком зростає, особливо у країнах Європи та Латинської Америки. За 2009–2010 рр. у Франції вона збільшилась на 167,9 тис. га, Польщі – на 154,9 тис. га, Іспанії – на 125,9 тис. га, Болівії – на 71,1 тис. га.

У Європі 2010 р. під органічне виробництво було зайнято 10 млн га, що становить 2,1 % сільськогосподарських земель, в т.ч. у ЄС – 9 млн га угідь або 5,1 % від їх загальної площі, що знаходиться у Європейському союзу. Водночас 48 % зайнятих під органічним виробництвом земель знаходяться на території чотирьох країн: Іспанії 15 % (1456,7 тис. га), Італії 11 % (1113,7 тис. га), Німеччини 10 % (990,7 тис. га) та Франції 8 % (845,4 тис. га). Саме ці країни і диктують умови на європейському ринку органічних продуктів, який у 2010 р. досяг 19,6 млрд євро і порівняно з 2009 р. зріс приблизно на 8 %.



**Рис. 4. Рівень споживання органічної продукції на одну особу в рік у країнах світу, (2010 р.)**



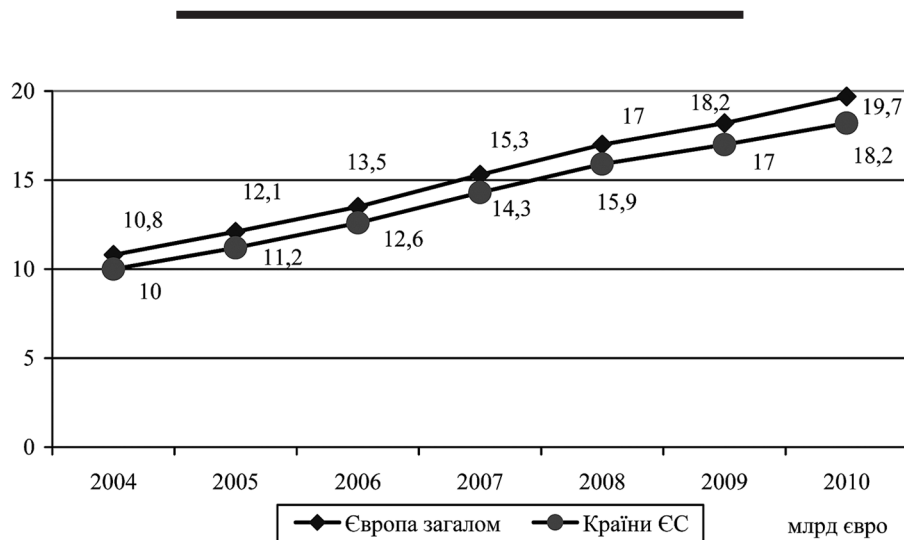


Рис. 5. Динаміка зростання ринку органічної продукції у Європі та ЄС, (млрд євро)

Таблиця 3

Розвиток органічного ринку в країнах Європи у динаміці, (млн євро)

Країна	2004 р.	2010 р.	2010 р. до 2005 р., %
Німеччина	3500	6020	72
Франція	1785	3516	97
Великобританія	1900	2000	5
Італія	1050	1550	48
Швейцарія	767	1180	54
Данія	305	791	59

Джерело: сформовано автором за даними FIBL, 2012 р.

Найбільші площі органічних земель Європи зайнято під вирощуванням зернових — 1709,7 тис. га, зелених кормів — 1583,8 тис. га, оливок — 367,5 тис. га та олійних культур — 188,2 тис. га.

За період з 2004—2010 рр. ринок органічних продуктів Європи зріс майже у два рази, або на 8,9 млрд євро. Країни ЄС у загальній структурі органічних ринків Європи займають 18,2 млрд євро, або 92,4 %. Саме країни ЄС є лідерами по споживанню органічних продуктів не лише у Європі, але й у всьому світі (рис. 5).

Розвитку органічного виробництва у Європі сприяє великий попит на цю продукцію на внутрішніх ринках європейських країн при порівняно невеликих витратах на її перевезення, а також наукова та інвестиційна підтримка цієї сфери діяльності. Значні кошти країни Європи витрачають на наукові дослідження та експериментальні заходи в галузі органічного виробництва. Відповідно спостерігаються швидкі темпи зростання ринку органічних продуктів (табл. 3).

Щодо світових тенденцій, то площа органічних орних земель збільшилась приблизно на 6 %. Найважливішою культурою у цій групі є зернові (2,5 млн га). Олійні культури становлять 0,5 млн га, білкові культури і овочі — по 0,3 млн га, багаторічні культури — май-

же 3 млн га, до яких належать кава (0,7 млн га), оливки (0,5 млн га) і какао (0,3 млн га).

**Висновки.** У країнах, де органічне сільське господарство вбудоване у економічний розвиток і закріплене нормативно-правовими актами держави, постійно розширюються масштаби виробництва, зростає ринок екологічно чистої продукції. Це переконливо демонструє приклад Європейських країн, насамперед ЄС, де надають важливого значення заходам підтримки органічного виробництва продуктів харчування (прямі платежі, консультаційні послуги, відповідні науково-дослідні і маркетингові заходи). У країнах, де органічне сільськогосподарське виробництво ще не повністю інтегроване в національну аграрну політику і не закріплене відповідним законодавством, воно отримує значно меншу підтримку держави.

Використані джерела

1. Органічний світ — Глобальна статистика органічного виробництва та новини [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.organic-world.net](http://www.organic-world.net).
2. Research Institute of Organic Agriculture (FIBL) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.fibl.org](http://www.fibl.org).
3. Willer H. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2012 IFOAM / H. Willer, L. Kilcher. — Bonn, 2012. — 46 p.



**О.С. Щекович,**

*доктор екон. наук, доцент,  
Дніпропетровський університет ім. Альфреда Нобеля*

**А.В. Фаїзов,**

*канд. екон. наук, доцент,  
Тернопільський національний економічний університет*

## ПОТЕНЦІАЛ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

---

*У статті проаналізовано сучасний стан інвестиційної привабливості агросфери України. Встановлена об'єктивна необхідність визначення пріоритетних напрямів сучасної аграрної політики в контексті забезпечення процесу розширеного відтворення національного сільського господарства шляхом запровадження ефективної інвестиційної політики.*

---

У стратегічному розвитку аграрної сфери держави важливу роль відіграє інвестиційна політика. В умовах ринкової економіки вона включає такі основні елементи як вибір джерел та методів інвестування, створення необхідної нормативно-правової бази, формування інвестиційного потенціалу, інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату в цілому.

Поняття «інвестиційний потенціал аграрної сфери» у широкому розумінні тлумачиться як можливість вкладання грошових коштів у галузь. Водночас існує декілька підходів до визначення інвестиційного потенціалу. Згідно з першим підходом, він має включати в себе окрім можливостей щодо формування ресурсів, потенційну вигоду від інвестування. Отже, для аграрної сфери інвестиційний потенціал — це не лише акумулювання ресурсів, але й можливість їхнього використання. Другий підхід базується на чіткому поділі процесу інвестування на два різних етапи: формування інвестиційних ресурсів та використання цих ресурсів. Процес формування інвестиційних ресурсів пов'язаний з поняттям кредитного потенціалу, що являє собою сукупність тимчасово вільних грошових коштів, які можуть бути мобілізовані банківською системою і використані для кредитування. Оскільки кредитний потенціал є складовою інвестиційного потенціалу, то можна зробити висновок про те, що інвестиційний потенціал характеризує можливість аграрної сфери стосовно формування інвестиційних ресурсів.

Відповідно до третього підходу, інвестиційний потенціал — це сукупність інвестиційних ресурсів, які представлені на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного актуалізуватися в реальний інвестиційний попит. Тобто оцінювати інвестиційний потенціал агросфери слід як сукупність інвестиційних ресурсів, яка підкріплена потребою в інвестиціях.

За сучасних умов господарювання, доречно використовувати другий підхід до визначення поняття інвестиційного потенціалу, що впливає з таких двох принципово різних ознак як кількість інвестиційних ресурсів і якість їх використання. Необхідність такої позиції обґрунтовується великою кількістю публікацій, в яких на перший план виходить не обсяг інвестицій, а ефективність безпосередньо процесу інвестування.

Отже, на нашу думку, інвестиційний потенціал — це сукупна спроможність галузей аграрного сектора економіки до інвестиційної діяльності з урахуванням впливу на неї основних макроекономічних факторів, які, водночас, дають змогу оцінити інвестиційний клімат агросфери (рис. 1).

Аграрна сфера є однією з підсистем економіки, від якої значною мірою залежить розвиток багатьох інших галузей. Погоджуємося з думкою І.Г. Кириленка, що одним з найважливіших завдань агропромислового виробництва є не лише істотне збільшення обсягів сільськогосподарської продукції для забезпечення продовольчої незалежності держави, а й значне підвищення прибутковості та конкурентоспроможності галузі [4].

Вважаємо, що найефективнішим інструментом розв'язання цієї проблеми є інноваційна модель розвитку агросфери, перехід на яку можливий тільки за умови реального збільшення інвестицій в основний капітал сільського господарства, у техніко-технологічну модернізацію, оновлення виробництва тощо.



Рис. 1. Пріоритетні фактори для оцінювання інвестиційного потенціалу

Це твердження особливо актуальне в сучасних умовах, що підтверджує, наприклад, дана П.Т. Саблуком оцінка забезпеченості агропідприємств основними засобами (табл. 1) [3].

Дані табл. 1 свідчать, що забезпеченість сільськогосподарства України основними засобами є вкрай незадовільною. Фактична їх наявність з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь значно нижча за нормативну потребу, зокрема у рослинництві вона становить лише 14,3 %, тваринництві — 14,7 %. Чинниками, які негативно впливають на фондозабезпеченість аграрних підприємств, є повільне введення в дію нових потужностей, зниження обсягів виробництва техніки у вітчизняному машинобудуванні тощо. Очевидно, що модель розвитку підприємств аграрної сфери України на даному етапі повинна бути побудована з урахуванням принципів залучення і ефективного використання інвестиційного потенціалу. Необхідно значно більше уваги приділити джерелам фінансування інноваційного розвитку аграрного виробництва.

Слід зазначити, що протягом останніх років триває процес активізації інвестиційної діяльності в економіці України. З 2001 по 2010 рік обсяги капітальних інвестицій у фактичних цінах зросли

майже в 4 рази, порівняно з промисловістю — це в два рази більше (табл. 2.).

Найвищих темпів приросту інвестицій в аграрному виробництві досягнуто в 2008 р., коли обсяги інвестицій в основний капітал порівняно з попереднім роком зросли на 43 %. У 2009 році, тобто в посткризовий період ці показники знизились на 32 %, але починаючи з 2010 р. спостерігаються тенденції їхнього зростання.

У сільському господарстві істотно змінилася структура джерел фінансування інвестицій в напрямі скорочення частки власних коштів підприємств і державного бюджету та помітного збільшення частки довгострокових кредитів. Більшість вкладень у сільське господарство спрямовується на розвиток рослинництва, частка якого нині займає дві третини їх загального обсягу, що свідчить про диспропорції в галузевій структурі інвестицій. На розвиток тваринництва, продукція якого займає майже 40 % валової продукції сільського господарства, в кризовий період було спрямовано лише 1/4 інвестицій. У період фінансової кризи намітилася тенденція до поступового нарощування обсягів і підвищення частки інвестицій на розвиток тваринництва (табл. 3).

Таблиця 1

Основні засоби сільського господарства України на 1 га сільгоспугідь, грн, (2010 р.)

Основні засоби	Фактична наявність	Нормативна потреба	Фактична наявність до нормативної потреби, %
Будівлі, споруди, передавальні пристрої	1088,8	9297,8	11,7
Машини та обладнання	1087,8	6713,1	16,2
Транспортні засоби	264,7	1179,4	22,4
Продуктивна худоба	115,9	366,4	31,6
Багаторічні насадження	85,8	778,7	11,0
Вимірювальні прилади, інвентар, інструменти та ін.	136,7	886,7	15,4
Основні виробничі засоби, всього	2779,7	1922,1	14,5
в т.ч.			
рослинництва	1742,5	12167,0	14,3
тваринництва	1037,2	7055,1	14,7

Джерело: Звіт про науково-дослідну роботу «Методологія аналізу, оцінки та відтворення основного капіталу, формування інфраструктури ринку матеріальних і нематеріальних ресурсів» ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010 р. — С. 77.

## Динаміка інвестицій в основний капітал у галузях економіки, у фактичних цінах

Одиниця виміру	Галузь				Всього по галузях економіки
	сільське господарство, мисливство, лісове господарство	сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	промисловість	виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	
<i>2001 р.</i>					
млн грн	2187	1552	13651	2187	32573
%	5,0	4,8	41,9	6,7	100
<i>2005 р.</i>					
млн грн	6418	4905	35031	6418	93096
%	5,4	5,3	37,6	6,9	100
<i>2007 р.</i>					
млн грн	11830	9338	64341	11830	188486
%	5,1	5,0	34,1	6,3	100
<i>2008 р.</i>					
млн грн	13130	16682	76618	13130	233081
%	7,2	7,1	32,9	5,6	100
<i>2009 р.</i>					
млн грн	10458	9295	57658	10458	151777
%	6,2	6,1	38,0	6,9	100
<i>2010 р.</i>					
млн грн	8297	12106	58558	8297	171092
%	7,2	7,1	34,2	4,8	100

Джерело: Сільське господарство України за 2010 рік: Держкомстат України. Департамент статистики сільського господарства та навколишнього середовища. — К., 2010. — С. 225—244.

Однією з головних проблем аграрного сектору економіки України є залучення реальних інвестиційних та інноваційних ресурсів. Крім того, за умов обмеженості внутрішніх ресурсів, найбільш

привабливим джерелом матеріально-технічного та фінансового забезпечення підприємств мали б стати зовнішні (іноземні) інвестиції. Проте, їх обсяг та рівень ефективності залишаються вкрай

## Динаміка та структура інвестицій в основний капітал галузей сільського господарства, у фактичних цінах\*

Одиниця виміру	Галузь			
	Сільське господарство і мисливство, всього	у тому числі		
		рослинництво	тваринництво	інші
<i>2000 р.</i>				
млн грн	871	508	142	221
% до підсумку	100	58,3	16,3	25,4
<i>2005 р.</i>				
млн грн	5016	3376	1293	347
% до підсумку	100	67,3	25,8	6,9
<i>2007 р.</i>				
млн грн	9338	6294	2138	906
% до підсумку	100	67,4	22,9	8,7
<i>2008 р.</i>				
млн грн	16682	10898	4464	1320
% до підсумку	100	65,3	26,8	7,9
<i>2009 р.</i>				
млн грн	9295	5843	2761	691
% до підсумку	100	62,9	29,7	7,4
<i>2010 р.</i>				
млн грн	12230	8340	2708	282,9
% до підсумку	100	69,3	28,6	3,1

\* Розраховано за даними Держкомстату України, ф. №2 — ІНВ за відповідні роки.

недостатніми через наявність низки чинників: нестабільності законодавчої бази, відсутності належного захисту інвесторів та недостатньої прибутковості інвестицій.

Нині аграрний сектор відчуває гострий дефіцит інвестиційних ресурсів. Для відтворення господарського потенціалу агросфери вкрай необхідно докласти зусиль для залучення в галузь якомога більше іноземних інвестицій, оскільки галузь по цій позиції значно відстає від інших сфер національної економіки. Про це свідчать дані рис. 2.

Станом на 1.01. 2011 р. у сільське господарство України було вкладено 871,4 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що перевищує аналогічний показник станом на 1.01.1998 р. у 51 раз. Але в загальному надходженні іноземних інвестицій в економіку країни частка, що припадає на сільське господарство, становить 2,2 %. За розрахунком на одного сільського жителя обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених у сільське господарство у 2010 р., також мізерний (менше 6 дол. США). Водночас середній темп приросту інвестицій у сільське господарство за 2005–2010 рр. перевищує аналогічний показник у цілому по економіці на 5,9 %, що свідчить про зростання інвестиційної привабливості цієї галузі.

Проведений нами аналіз можливостей залучення власних коштів підприємств, кредитів банків, прямих іноземних інвестицій як джерел формування інвестиційних ресурсів аграрних підпри-

ємств показує, що кожен із зазначених елементів має певний потенціал і може успішно розвиватись. Але поки-що жоден із цих ресурсів не в змозі забезпечити повноцінні відтворювальні процеси в аграрному секторі економіки України. В умовах хронічного дефіциту інвестиційних ресурсів держава повинна здійснювати бюджетну підтримку й безпосередньо бюджетне фінансування агропромислового виробництва, насамперед сільськогосподарських підприємств.

Виходячи з цього, головним завданням реформи агропромислового комплексу України є перетворення сільського господарства в інвестиційно привабливу галузь економіки, щоб забезпечити залучення коштів на операційні витрати для виконання технологій та інвестицій для оновлення основних засобів виробництва.

Чому це не відбулося за останні десять років? Адже банківська система України значно прогресувала і у великих обсягах кредитувала національну економіку. З нашої точки зору, відсутність стабільних правил гри відлякувала значну частину бізнесменів від участі в аграрному бізнесі. Під правилами гри ми розуміємо, насамперед, прозорі і довгострокові кредитно-фінансову, податкову та митну політики, позицію держави стосовно регулювання аграрного ринку та деякі інші заходи, які мають бути стабільними. У зв'язку з цим, на нашу думку, виникає нагальна потреба затвердити національну доктрину розви-



Рис. 2. Обсяги і частка залучених прямих іноземних інвестицій в сільське господарство України, 1998–2010 рр.



тку агропромислового комплексу і визначити на довгострокову перспективу (не менше 10 років) основні правила державного регулювання галузі. Саме це повинно стати першим кроком для того, щоб зробити галузь інвестиційно привабливою.

Необхідно також визначитись з джерелами кредитування комерційними банками аграрного виробництва. На нашу думку, доцільно запровадити цільові програми кредитування сільськогосподарського виробництва під контролем Національного банку. Ми бачимо три такі джерела фінансування. Передусім, це внутрішній резерв — рефінансування комерційних банків Національним банком України під пільгову ставку рефінансування для цільового кредитування агропромислового комплексу. При спеціальній ставці рефінансування комерційних банків на рівні 6–8 % вони могли б надавати кредити під 10–12 % річних, що є абсолютно прийнятним і не потребує ніяких коштів для компенсації частини кредитної ставки з бюджету. Кошти, які нині направляються за державними цільовими програмами на компенсацію кредитних ставок комерційних банків, можна було б направити на інші цільові програми підтримки АПВ. Вважаємо за необхідне використати частину коштів, що запозичені або будуть запозичені у таких міжнародних фінансових організацій, як Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції і розвитку, Світовий банк та інших для кредитування агропромислового виробництва. Сума таких запозичень може сягати 2–3 млрд дол. США на рік.

Одним з джерел кредитування агропромислового виробництва можуть стати кошти міжнародних інвестиційних компаній, залучені в Україну під гарантії Уряду або великих українських компаній — виробників продовольства. Україна є однією з небагатьох країн світу, що має значний потенціал нарощування обсягів продовольства (у 2–3 рази протягом 8–10 років), надзвичайно привабливий для міжнародного капіталу. Можливо залучати до 5–6 млрд дол. на рік.

Таким чином, загальна сума запозичень за трьома джерелами може сягати до 80 млрд грн у рік, що спільно з власним капіталом інвесторів практично повністю забезпечить потребу сільгоспвиробників у фінансових ресурсах.

**Висновки.** Для того, щоб реформа у сільському господарстві була проведена системно, необхідні комплексні зміни усіх основних складових агропромислового виробництва. Першочергового значення при цьому набуває Земельна реформа, що була започаткована у 1999 р. і не завершена по сьогоднішній день. Розпаювання земель сільськогосподарського призначення, виділення земельних ділянок в натурі, видача державних актів на землю власникам паїв — недостатні заходи для того, щоб сформувати ринок

землі. Водночас в системі Земельної реформи необхідне запровадження ринку землі після розробки і прийняття комплексу законів щодо його регулювання. Якщо всі гілки влади будуть працювати скоординовано, то розв'язання цієї проблеми можливе в найближчій перспективі.

Для того, щоб мати контрольований і гарантований ринок землі, щоб запобігти спекуляціям на земельному ринку і не допустити нецільового використання землі, необхідно створити державну іпотечну установу, яка буде контролювати рух земель сільськогосподарського призначення. Варіантом такої іпотечної установи є Земельний банк.

Одним з елементів використання землі може бути включення земельних активів до статутних фондів сільськогосподарських підприємств, що дасть можливість зберегти цілісні земельно-майнові комплекси в аграрному виробництві, забезпечити доступ власникам таких підприємств до кредитних ресурсів під заставу своїх статутних фондів.

Другим кроком економічно-організаційних заходів реформи аграрної сфери є переведення сільськогосподарського виробництва зі стану стихійного ринку в контрольований і регульований державою процес. Це можливо за рахунок складання балансів виробництва основних видів сільськогосподарської продукції. Необхідно мати як середньотермінові (на 3–5 років) так і обов'язкові щорічні баланси. Це дасть можливість забезпечити продовольчу незалежність країни з урахуванням купівельної спроможності населення, прогнозувати експорт та імпорт сільськогосподарської продукції, розробити плани розвитку переробної і харчової промисловості та біоенергетики. Для того, щоб реалізувати ці заходи, державі необхідно визначити орган, який буде займатися складанням балансів, визначити основні види балансів, необхідних для держави, а також удосконалити або розробити нові методики обліку виробництва сільськогосподарської продукції товаровиробниками усіх форм господарювання.

#### Використані джерела

1. Актуальні проблеми аграрної реформи в Україні в умовах системної кризи світової економіки / [за ред. І.Г. Кириленка]. — К.: Програма Розвитку ООН, 2009. — 135 с.
2. Інституціональні засади трансформації в аграрній сфері: зб. матеріалів Тринадцятих річних зборів Всеукр. конгр. вчен. економістів-аграрників (Київ, 20–21 черв. 2011 р.) / [редкол.: П.Т. Саблук та ін.]. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — 672 с.
3. Кириленко І.Г. Деякі аспекти державної аграрної політики в умовах світової фінансової кризи / І. Г. Кириленко, В. В. Дем'янчук, Б. В. Андрюшенко // Економіка АПК. — 2008. — № 11. — С 4–9.
4. Саблук П.Т. Шляхом модернізації. Вибрані статті з питань аграрної економіки / Саблук П. Т. — Кн. 3. — К.: ННЦ ІАЕ, 2011. — 516 с.

## ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ СВИНАРСТВА НА ОСНОВІ SWOT-АНАЛІЗУ

---

*Проведено SWOT-аналіз підприємств галузі свинарства. Встановлено ряд зовнішніх і внутрішніх можливостей та загроз стосовно розвитку підприємств галузі на інноваційній основі. Запропоновано стратегії подальшого функціонування підприємств галузі свинарства.*

---

В умовах глобалізації економіки стабільний розвиток підприємств галузі свинарства можливий лише на основі рентабельного, конкурентоспроможного товаровиробництва. Водночас одним із основних стримуючих чинників розвитку є уповільненість інноваційних процесів у більшості підприємств галузі, недостатній вплив інноваційної діяльності на підвищення ефективності виробництва. Досвід передових вітчизняних підприємств галузі свинарства і виробників свинини інших країн свідчить, що в умовах сучасної економічної турбулентності важливо бути готовим до будь-яких змін на ринку. Таку готовність забезпечує своєчасне формування та реалізація стратегії інноваційного розвитку.

У вітчизняній науці проблемі інноваційного розвитку підприємств присвятили свої дослідження О. Амоша, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, С. Ілляшенко, О. Лапко, І. Лукінов, М. Туган-Барановський, Л. Федулова, Д. Черваньов, Н. Чухрай, А. Яковлев та ін. Проте, незважаючи на цінність проведених досліджень, окремі важливі питання, пов'язані з практичним формуванням стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі свинарства висвітлено недостатньо. Зокрема потребують системного обґрунтування теоретико-прикладні аспекти стратегії інноваційного розвитку у напрямі отримання конкурентних переваг з урахуванням специфіки внутрішнього потенціалу підприємств, що й зумовило необхідність проведення дослідження.

*Метою статті* є висвітлення теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо формування стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі свинарства.

Успішне й тривале функціонування підприємств у сучасному економічному просторі забезпечується управлінням за сценарієм інноваційного розвитку з найнижчим ступенем ризику. Розроблення такого сценарію можливе на основі синтезу комплексного економічного аналізу і різних методів формування стратегій.

Стратегія інноваційного розвитку — це визначення певної місії та цілей підприємств галузі свинарства, які передбачають активізацію інноваційної діяльності, відрізняються новизною, передусім для цих підприємств, і, можливо, для галузі, ринку, споживачів.

Умовно стратегії підприємства можуть бути поділені на дві групи: стратегії функціонування і стратегії розвитку. Стратегія функціонування пов'язана з діяльністю організації на ринку, а стратегія розвитку окрім конкурентних переваг враховує також і потенціал підприємства. Вибір стратегії розвитку підприємств галузі свинарства зумовлюється співвідношенням сильних і слабких сторін, що характеризують економічний та інноваційно-інвестиційний стан підприємств. Дієва стратегія здатна примножити внутрішній потенціал цих підприємств і за рахунок використання зовнішніх можливостей зміцнити їх положення на вітчизняному ринку свинини та відкрити перспективи виходу на міжнародні аграрні ринки.

З метою визначення основних факторів впливу на інноваційний розвиток підприємств галузі свинарства на період до 2020 р. здійснено SWOT-аналіз, на основі якого визначено зовнішні можливості та загрози, а також внутрішні сильні й слабкі сторони. Результати проведеного аналізу свідчать про наявність як позитивних, так і негативних чинників впливу на інноваційний розвиток, дія яких зумовлює необхідність альтернативного вибору одного з чотирьох варіантів розвитку. Дане дослідження охопило 34 підприємства Київської області. Характерною ознакою досліджуваних під-

приємств була загальна кількість поголів'я свиней (понад 1000 голів).

До основних зовнішніх можливостей, які сприяють інноваційному розвитку підприємств галузі свинарства можна віднести: 1) стабілізацію соціально-політичної та економічної ситуації в країні; 2) переваги, пов'язані з розташуванням підприємств (наближеність до найбільшого (столичного) регіонального ринку України; 3) суттєве зростання виробництва зернових і зернобобових культур та відносно стабільна ціна реалізації зерна, що дають підстави для уникнення проблеми постачання та дефіциту кормів; 4) наявність на ринку техніко-технологічних продуктів, які здатні значно поліпшити технологічний стан підприємств галузі свинарства; 5) стійкий розвиток інформаційного простору та засобів інформаційної взаємодії.

До зовнішніх загроз слід віднести: 1) недосконалість нормативно-правового забезпечення і дозвільної системи; 2) недостатнє бюджетне фінансування наукових досліджень і екологічних проектів галузі свинарства; 3) незадовільні умови кредитування і відсутність необхідних можливостей субсидування державою банківської ставки на інвестиційні кредити підприємств галузі свинарства; 4) зниження рівня доходів населення України; 5) значне зростання обсягів імпорту свинини; 6) нерозвиненість інфраструктури на селі та нижчий, порівняно з міським, рівень і якість життя.

Щодо внутрішніх факторів, то до сильних сторін підприємств галузі свинарства віднесено: 1) особливості виробничого циклу: відсутність сезонності; природна здатність свиней до швидкого відтворення стада та високих добових приростів на відгодівлі; 2) переважно власне виробництво кормів у більшості підприємств (85,3 %) досліджуваної сукупності; 3) недостатній рівень задоволення потреб населення щодо споживання свинини й відповідно до основних засад державної аграрної політики до 2015 р. у товаровиробників є стимул для розширення виробництва; 4) досвід роботи більшості функціонуючих підприємств галузі свинарства регіону, що перевищує 5 років; 5) наявні потенційні можливості для кооперації, інтеграції та диверсифікації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування на ринку м'яса.

До внутрішніх слабких сторін належать: 1) застарілість обладнання і методів ведення виробництва; 2) недосконалість санітарно-ветеринарного забезпечення, обслуговування і контролю; 3) дефіцит власних коштів на впровадження техніко-технологічних інновацій; 4) недостатня кількість кваліфікованого персоналу з інноваційно-спрямованим мисленням,

негативне сприйняття наявним персоналом інноваційних перетворень; 5) відсутність власних переробних потужностей й залежність від переробних підприємств; 6) проблеми стосовно належної утилізації відходів виробництва.

Найкращий із сценаріїв інноваційного розвитку підприємств галузі свинарства можливий при поєднанні внутрішніх сильних сторін і зовнішніх можливостей (рис.). Формування позитивного мікроклімату у політичній, соціальній та економічній сферах сприяє покращенню інвестиційного мікроклімату, спричиняє підвищення активності підприємців щодо впровадження інновацій у виробничо-господарські процеси підприємств з метою підвищення ефективності та конкурентоспроможності на ринку. У довгостроковій перспективі розвиток підприємств за таким сценарієм забезпечить відродження вітчизняної галузі свинарства та надасть можливість виставити гідну пропозицію м'яса свиней на внутрішньому та зовнішньому ринках. Для реалізації цього сценарію рекомендується обрати *стратегію сталого розвитку* підприємств галузі свинарства, що передбачає політику переходу до соціально-економічного та екологічно збалансованого виробництва безпечних та доступних продуктів з м'яса свиней. Дана стратегія базується на поєднанні та узгодженості соціальних, економічних та екологічних цілей. Реалізація стратегії сталого розвитку передбачає досягнення соціального вдволення з приводу прийнятності продукції свинарства за ціною та якістю, модернізацію виробництва за параметрами, які відповідають найвищому ступеню віддачі вкладеного капіталу і найменшому ступеню руйнації екосистем. Сталий розвиток підприємств-виробників свинини забезпечить синергетичний позитивний ефект в соціальній, економічній та природничій сферах.

Поєднання внутрішніх сильних сторін і зовнішніх загроз може призвести до занепаду вітчизняної аграрної науки стосовно розвитку тваринництва, зокрема свинарства, експансії іноземного капіталу, технологій, обладнання, устаткування, ветеринарних профілактичних та лікувальних засобів та ін. За таких умов доцільно посилити державну підтримку галузі, активізувати пошук внутрішніх інвесторів з інших галузей економіки. Найсприятливішим варіантом для інноваційного розвитку підприємств галузі свинарства у цій ситуації може стати *стратегія інтеграції та диверсифікації*. Завдяки реалізації проектів вертикальної диверсифікації та інтеграції покращується використання засобів виробництва і трудових ресурсів, підвищується рівень незалеж-

		Зовнішнє середовище	
		Можливості (О)	Загрози (Т)
Внутрішнє середовище	Сильні сторони (S)	<i>Стратегія сталого розвитку</i>	<i>Стратегія інтеграції та диверсифікації</i>
	Слабкі сторони (W)	<i>Стратегія розвитку ринку та продукції свинарства</i>	<i>Стратегія прориву</i>

Рис. 1. Матриця SWOT-аналізу інноваційного розвитку підприємств галузі свинарства

ності від постачальників кормів і переробників продукції, покращується та стабілізується фінансовий стан, повніше задовольняється попит на продукцію. Така стратегія дозволяє повніше насичувати ринок продукцією свинарства, нарощувати ефективність виробництва, сприяє зменшенню імпорту м'яса, збільшенню маси річного прибутку господарюючих суб'єктів, більшому надходженню доходів у держбюджет. Проте, при сьогоденному застосуванні даної стратегії, екологічні проблеми, пов'язані з виробництвом продукції галузі свинарства, залишаються нерозв'язаними.

В умовах поєднання внутрішніх слабких сторін та зовнішніх можливостей підприємств галузі свинарства може відбутися посилення конкурентних переваг з боку іноземних виробників, горизонтальна інтеграція підприємств. На протидію негативним тенденціям рекомендується застосувати *стратегію розвитку ринку та продукції*. Така стратегія передбачає адаптацію підприємств до нових ринкових вимог, нових ринків збуту та форм продажу, підвищення якості продукції. Стратегія розвитку ринку та виробництва продукції характеризується довгостроковими перспективами реалізації, високим комерційним ризиком та необхідністю значних витрат на дослідження каналів реалізації, розробку та впровадження заходів щодо підвищення якості свинини. Реалізація даної стратегії пов'язана передусім з посиленням ролі ринкових відносин, а соціальний та екологічний аспекти мають при цьому другорядне значення.

В умовах поєднання внутрішніх слабких сторін і зовнішніх загроз підприємств галузі свинарства ймовірним є загострення кризових тенденцій в галузі, підвищення імпортозалежності традиційного для України виду м'яса свинини, зниження рівня продо-

вольчої та економічної безпеки держави, підвищення коефіцієнту зносу основних фондів, загострення екологічних проблем. За таких умов бажаною є *стратегія прориву* в розвитку підприємств галузі свинарства, яка передбачає створення якісно нової моделі розвитку та ведення господарства. Формування і впровадження стратегії прориву потребує нових концепцій та способу мислення, нових «революційних» ідей та нової бізнес-культури. Здійснення такої стратегії передбачає значні витрати капіталу, часу, надання державної підтримки.

**Висновок.** Підсумовуючи результати SWOT-аналізу, зазначимо наступне: оптимальною стратегією інноваційного розвитку підприємств галузі свинарства є стратегія сталого розвитку, оскільки вона найбільшою мірою відповідає інтересам господарств-виробників свинини. Формування місії й бачення підприємств галузі свинарства у майбутньому базується на виділенні трьох стратегічних цілей: економічної — створення високоефективної галузі свинарства на засадах сталого розвитку, запровадження інноваційних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій; соціальної — задоволення потреб населення у споживанні свинини, підвищення якісних параметрів продукції; екологічної — зменшення негативного впливу відходів виробництва на екосистеми і використання альтернативних джерел енергії.

#### Використані джерела

1. *Якобчук В.П.* Інноваційний розвиток галузі свинарства / Якобчук В. П., Кравець І. В., Русак О. П. — Житомир: В-во Євенок О.О., 2012. — 188 с.
2. *Naylor H.Thomas.* The Corporate Strategy Matrix / Naylor H.Thomas. — New York: Basic Books, 1986.
3. SWOT-аналіз — основа формування маркетингових стратегій: навч. посіб.; за ред. Л.В. Балабанової. — [2-ге вид., випр. і доп.]. — К.: Знання, 2005. — 301 с.



## РІВЕНЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

---

*Розглянуто складові підвищення ефективності виробництва зерна. Проаналізовано інноваційно-технологічні процеси прогресивного розвитку галузі. Запропоновано прогностичні орієнтири урожайності зернових культур і собівартості продукції.*

---

Зерно і вироблені з нього продукти забезпечують продовольчу незалежність країни, а тому формування ефективного зернового виробництва стає одним із стратегічних напрямів розвитку аграрного сектора. Велике значення при цьому надається степовій зоні України, яка традиційно вважається регіоном високотоварного зернового господарства [1]. В зоні Степу сконцентровано близько 48 % посівів зернових культур, в т.ч. 56 % пшениці, 48 % ячменю, 30 % кукурудзи. У структурі валової і товарної продукції зернова галузь займає 45,5 і 49,3 % відповідно.

Проблема створення передумов для підвищення ефективності виробництва зернових культур в зоні Степу пов'язана з раціональним використанням земельних ресурсів, впровадженням нових сортів, гібридів, енерго- і ресурсоощадних технологій, освоєнням інноваційних агротехнологічних прийомів тощо.

Проблема зерновиробництва широко висвітлена в працях В.І. Бойка, В.І. Власова, М.Г. Лобаса, Ю.М. Пашенко, В.С. Рибки, П.Т. Саблука, М.С. Шевченка, О.М. Шпичака та інших вчених.

*Метою статті є узагальнення теоретичних і практичних надбань вчених економістів-аграрників і обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності зерновиробництва на засадах інноваційного розвитку галузі.*

У степовій зоні землеробство спеціалізується переважно на виробництві зерна озимої пшениці, ячменю, кукурудзи і насіння соняшнику. Ретроспективний аналіз свідчить, що одним із наслідків кризи в аграрній сфері стало згорання галузей сільськогосподарського виробництва. Збільшення частки посівів соняшнику і зернових культур зумовлено орієнтацією виключно на кон'юнктуру ринку.

Серед складових, що забезпечують ефективне функціонування зернової галузі, важливе місце належить сівозмінам, основою яких є науково обґрунтована структура посівних площ відповідно до спеціалізації та концентрації виробництва аграрної продукції з урахуванням природних умов і біологічних особливостей сільськогосподарських культур. Порушення системи сівозмін, скорочення площі чистих і зайнятих парів, багаторічних трав призвело до виснаження ґрунтів, зниження продуктивності сівозмінної площі і, в кінцевому підсумку, негативно позначилось на економічних показниках виробничої діяльності більшості аграрних підприємств [2].

Слід зазначити, що технології вирощування зернових і зернобобових культур, що рекомендуються виробництву, в багатьох випадках не досягли рівня максимального використання потенціалу сучасних сортів і гібридів. Одним з головних факторів зниження врожайності та ефективності при вирощуванні зернових культур залишаються бур'яни, які призводять до непродуктивних втрат вологи і поживних речовин, ускладнюють виконання необхідних технологічних операцій, стають причиною зростання енергоємності агротехнологій.

Проблема забур'яненості останнім часом набула значення явища надзвичайної вагомості. Нині у виробництві 70–80 % полів відносять до категорії високого ступеня засміченості, а необроблені ділянки ріллі стають джерелом інтенсивного розповсюдження бур'янів. Ступінь забур'яненості ґрунтів і посівів сільськогосподарських культур такий, що на природному фоні без застосування заходів боротьби з бур'янами втрати врожаю озимої пшениці становлять – 8–17 %, зерна кукурудзи – 38–71 %, соняшнику – 28–46 % [2].

У світовій практиці набули поширення технології, які дають можливість радикально розв'язувати проблему ефективної боротьби з бур'янами, скорочення грошово-матеріальних і енергетичних витрат в розрахунку на одиницю



**Економіко-енергетична ефективність застосування різних видів гербіцидів та їх комбінацій в технології вирощування кукурудзи на зерно\***

Варіанти дослідів (гербіциди та їх комбінації)	Доза	Урожайність ц/га	Витрати на 1 га		Собівартість 1 т зерна, грн	Енергоємність 1 ц зерна МДж	Рівень рентабельності, %	Коефіцієнт енергетичної ефективності
			коштів, грн	сукупної енергії, ГДж				
Без гербіцидів (контроль)	—	21,8	2524	22,8	1158	1046	-35,2	1,53
Фронт'єр+банвел 4С	1,5л/га+0,6 л/га	58,0	3572	26,3	616	453	21,8	3,53
Харне	2,5 л/га	57,8	3246	26,6	562	460	33,5	3,48
Банвел 4С+ тітус	500л/га+40 г/га	56,8	3360	25,0	591	441	26,8	3,63
Харнес+мерлін	1,5л/га+100 г/га	55,2	3362	25,5	609	462	23,1	3,46
Харнес+майстер	1,5л/га+0,075	56,1	3297	24,2	588	432	27,6	3,71
Харнес+мілагро	1,5л/га+1,0	55,8	3426	24,3	614	436	22,1	3,67
Харнес+естрон+базис	1,5л/га +0,35+0,01	57,2	3274	24,8	572	433	31,0	3,70
Харнес+естерон	1,5л/га+0,7	53,0	3142	23,1	593	435	26,5	3,67
Тітус	30г/га+20г/га	54,1	3258	24,9	602	461	24,5	3,47
Базис	25 г/га	50,5	3185	24,9	631	493	18,9	3,25
Фронт'єр	1,5 л/га	47,4	3283	24,8	693	522	8,3	3,06
Тітус	50 г/га	47,0	3149	24,2	670	515	11,9	3,11
2,4-Д (амінна сіль)	1,0 л/га	46,5	2952	24,5	635	526	18,1	3,04

Джерело: результати експериментальних досліджень Інституту зернового господарства НААН України.

продукції в результаті підвищення продуктивності земельних ресурсів. Одним із радикальних прийомів досягнення позитивної динаміки технологічно доцільним є застосування гербіцидів, які здатні за своїми фітотоксичними властивостями знищувати 80–95 % різних видів бур'янів. Результати досліджень і розрахунки свідчать, що навіть за високої вартості сучасних видів і комбінацій гербіцидів їх застосування в технології вирощування кукурудзи є ефективним (табл. 1).

Аналіз даних табл. 1 показує, що вартісна величина приросту урожаю і відшкодування одиниці виробничих витрат додатковим прибутком, що знаходяться в тісній залежності, в основному окупається. Дія цього фактора в технологічному процесі вирощування зернових культур безпосередньо забезпечує позитивний результат [3].

Важливе місце в аналізі технологій вирощування сільгоспкультур має вивчення структури

Таблиця 2

**Порівняння витрат при вирощуванні озимої пшениці за різними технологіями для умов західного Лісостепу**

Технологічна операція	Інтенсивні технології		Економія ресурсів або приріст урожаю при ресурсозберігаючій технології
	високовитратна	ресурсозберігаюча	
Удобрення	РК <sub>90-120</sub>	РК <sub>45-60</sub>	Зменшення норми добрив за рахунок попередника
Посів	норма висіву 5–6 млн/га або 200–300 кг/га	норма висіву 3–4 млн/га або 120–200 кг/га	Економія 100 кг/га насіння за рахунок підготовки ґрунту і сівби + приріст зерна 3–4 ц/га
	10–25 вересня	30 вересня	Приріст зерна 2–4 ц/га
	глибина 3–5 см	глибина 2–3 см	Приріст зерна 1–2 ц/га
Захист рослин	гербіциди 2–3 л/га, редантанти 4–6 л/га, фундазол 0,6–0,8 л/га + тілт 0,5 л/га	редантанти 1,5–2,0 л/га,	Зменшення норми витрат препаратів за рахунок агротехнічних заходів
Догляд за посівами	кількість проходів техніки не менше 6	кількість проходів техніки не більше 3	Економиться паливе за рахунок зменшення кількості обробітків
Збирання врожаю	роздільне або пряме комбайнування	стаціонарний обмолот	Приріст урожаю 5–10 ц/га за рахунок відсутності втрат зерна при збиранні

**Ефективність виробництва основних зернових культур залежно від урожайності в степовій зоні України**

Рівень урожайності, ц/га	Виробничі витрати на 1 га		Собівартість 1 т зерна, грн		Прямі затрати праці на 1 т зерна, люд.-год	Земле- місткість 1 т зерна, га
	коштів, грн	праці, люд.-год	виробнича	комерційна		
<i>Пшениця озима (по чорному пару)</i>						
45	3769	8,87	838	921	1,97	0,232
50	3994	9,62	799	879	1,92	0,208
55	4141	10,24	753	828	1,86	0,188
<i>Пшениця озима (по зайнятому пару)</i>						
30	2989	6,05	996	1096	2,02	0,360
35	3216	6,67	919	1011	,91	0,303
40	3371	7,28	843	927	1,82	0,263
<i>Пшениця озима (після непарових попередників)</i>						
20	2678	4,80	1339	1473	2,40	0,562
25	2799	5,34	1120	1232	2,13	0,435
30	3063	6,05	1021	1123	2,02	0,357
<i>Ячмінь ярий</i>						
25	2117	5,36	847	931	2,14	0,439
30	2281	5,91	760	836	1,97	0,360
35	2590	6,67	740	814	1,91	0,305
40	2862	7,28	716	787	1,82	0,265
<i>Кукурудза на зерно</i>						
30	2726	7,59	909	999	2,53	0,336
35	2938	8,38	840	923	2,39	0,287
40	3093	9,00	773	851	2,25	0,251
45	3324	9,78	739	812	2,17	0,223
50	3471	10,47	694	764	2,09	0,201
55	3708	11,27	674	742	2,05	0,182

витрат. Порівняння структури витрат у різних варіантах технологій і технологічних операцій дає змогу виявити резерви їх зниження по окремих напрямках (табл. 2).

Нині в зерновиробництві набули поширення технології з мінімальним і нульовим обробітком ґрунту (Mini-till, No-till). Використання цих технологій дає можливість утримувати вологість ґрунту, що особливо актуально в умовах ризикованого землеробства, значно скоротити витрати пального на вирощуванні зернових культур, відновити природний баланс ґрунтів за рахунок підвищення вмісту органічної речовини, зменшити викиди в атмосферу  $CO_2$ . Мульча, що стає важливим елементом ресурсозберігаючих технологій, покриває ґрунт, сприяє поліпшенню його структури, підвищенню природної родючості й вологоутримуючої здатності, а відповідно й урожайності зернових культур [4, с. 28–34].

Одним з маловитратних агротехнологічних заходів є своєчасна сортозаміна. Дані виробничої практики науково-дослідних установ і держсортодільниць свідчать, що при незмінній агротехніці в одних і тих же ґрунтово-кліматичних умовах посіви озимої пшениці новими районованими сортами в порівнянні зі старими забезпечують приріст урожаю до 20–25 %. Оскільки вартість такого сортового насіння не набагато вища вартості застосовуваних сортів, а їх частка в матеріальних витратах становить близько 8–9 %, це істотно не впливає на підвищення матеріаломісткості продукції [2].

На відміну від зернових колосових культур, виробництво кукурудзи енерго- і ресурсоємніше. В більшості випадків, у період збирання врожаю зерно має підвищену вологість, а це потребує додаткових витрат для його досушування та га-

рантованого зберігання. Біологічні особливості цієї культури потребують врахування характеристик її гібридів. Зокрема, залежно від групи стиглості, вони істотно різняться строками дозрівання, потенційним рівнем урожайності, вмістом вологи у зерні під час збирання врожаю, відмінними за енергомісткістю технологіями його доробки і зберігання. Так, у ранньостиглих гібридів вологість зерна низька, становить 14–15 %, у середньо- і пізньостиглих вона вища в 1,5–2 рази, що потребує додаткових витрат на сушіння збіжжя [2].

Про значні непродуктивні витрати пально-мастильних матеріалів та інших енергоносіїв при вирощуванні гібридів різних груп стиглості свідчать експериментальні дослідження лабораторії селекції кукурудзи Інституту зернового господарства НААН, отримані при екологічному сортовипробуванні 57 гібридів кукурудзи в різних ґрунтово-кліматичних умовах степової зони України на базі Синельниківської селекційно-дослідної станції, дослідного господарства «Дніпро», Жеребківської дослідної станції Інституту зернового господарства НААН і Луганського інституту агропромислового виробництва НААН України.

Аналіз експериментальних даних свідчить, що економічна ефективність зерна кукурудзи проходить через комбіновану взаємодію рівня урожайності і вологості зерна, величини яких впливають на абсолютні елементи витрат і на відносні оціночні показники ефективності. Застосування у виробничій практиці економічно обґрунтованого нині діапазону біологічних груп стиглості гібридів кукурудзи, їх раціонального співвідношення дає змогу управляти цим процесом і прогнозувати не тільки обсяги виробництва, але й оптимізувати витрачання паливно-енергетичних та інших матеріальних ресурсів. Зазначимо, що при раціональному використанні нафтопродуктів у сільськогосподарських підприємствах досягається значний економічний ефект. Зокрема, зменшення витрат пально-мастильних матеріалів лише на 2 % при вирощуванні кукурудзи в зоні Степу України дає змогу економити понад 800 тис. грн. До числа пріоритетних завдань щодо нарощування виробництва зерна належить також проблема відновлення і збереження родючості ґранту, водних ресурсів, широкого застосування інноваційних та екологічнобезпечних технологій тощо.

Підвищення вкладень в одиницю земельної площі та раціоналізація використання наявних матеріально-технічних і трудових ресурсів дасть можливість забезпечити поступове підвищення ефективності земельних ресурсів та здешевлення виробництва одиниці продукції. При цьому загальний економічний ефект буде залежати від кон'юнктури ринку зерна та важелів державного регулювання.

Узагальнення нормативних розрахунків показує, що при вирощуванні озимої пшениці по чорному пару при урожайності 45 і 55 ц/га можна прогнозувати собівартість виробництва зерна на рівні 878 і 753 грн/т, по зайнятому пару при урожайності 30 і 40 ц/га — 996 і 843 грн/т і після непарових попередників (кукурудзи на силос) при урожайності 20 і 30 ц/га — 1339 і 1021 грн/т відповідно.

Собівартість виробництва зерна ярого ячменю при урожайності від 25 до 40 ц/га буде варіювати відповідно від 847 до 716 грн/т, кукурудзи на зерно при урожайності 35 ц/га — 840 грн/т, 45 ц/га — 739 грн/т, 55 ц/га — 674 грн/т (табл. 3).

За збереження цінової ситуації поточного року реалізація зернових може забезпечити рівень рентабельності 35–60 %. Проведені розробки є орієнтиром для обґрунтування умов сталого і ефективного розвитку зернового господарства.

**Висновки.** В контексті необхідності нарощування зерновиробництва як для забезпечення внутрішніх продовольчих, фуражних і промислових потреб, так і для експортної торгівлі на світовому ринку, де останні роки відчутним стає дефіцит продовольства, велику перспективу мають саме технології з високим ресурсним насиченням. Досвід показує, що саме ці технології здатні забезпечити максимальну реалізацію генетичного потенціалу зернових культур і віддачу одного га землі.

#### Використані джерела

1. Програма «Зерно України — 2015». — К.: ДІА, 2011. — 48 с.
2. Пашенко Ю.М. Інтенсифікація зерновиробництва: агротехнологічна та соціально-економічна сутність / Ю. М. Пашенко, В. С. Рибка, М. С. Шевченко // *Ексклюзивные технологи*. — 2010. — № 3(8). — С. 22.
3. <http://www.agroua.net>.
4. Комплексна Державна Програма реформування та розвитку сільського господарства України. — 2010. — С. 28–34.



## РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ФІНАНСУВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ АГРОХОЛДИНГІВ

---

*Досліджено роль міжнародних фінансових інститутів у реалізації інвестиційних проектів вітчизняних агрохолдингів. Проведено аналіз інвестиційних проектів, що фінансуються міжнародними фінансовими інститутами за останні три роки в Україні. Узагальнено основні характеристики агрохолдингів, що залучають фінансові ресурси Світового банку і ЄБРР. Визначено особливості та перспективи співпраці міжнародних фінансових організацій з українськими агрохолдингами.*

---

Важливою передумовою розвитку аграрного сектору України є участь у міжнародному русі капіталів, зокрема через залучення іноземних кредитів. Протягом трансформаційних змін аграрного сектору, держава створювала сприятливі умови для залучення інвесторів у сільське господарство. В результаті, в Україні утворилася значна кількість горизонтально та вертикально інтегрованих підприємств — агрохолдингів, що мають вільний доступ до значних фінансових ресурсів, оперують десятками й сотнями тисяч гектарів сільськогосподарських угідь, переробними та торговельно-збутовими компаніями, елеваторами, логістичними центрами тощо [1, с. 14–15]. Нині саме вони зайняли повідні позиції у аграрному секторі серед отримувачів іноземних коштів, у т. ч. цільових кредитів міжнародних фінансових організацій (МФО).

*Метою статті є висвітлення ролі міжнародних фінансових організацій у фінансуванні інвестиційних проектів агрохолдингів.*

Особливостям становлення і розвитку агрохолдингів присвячені праці А.А. Андрійчука, О.М. Бородіної, В.М. Геєця, І.В. Прокопи, П.Т. Саблука та ін. Аналітичне оцінювання нових аграрно-промислових формувань здійснили В. Галушак, А. Гуторов, О. Єранкін, С. Дем'яненко, А. Ліссітси, Ю. Нестерчук та ін. Накопичений теоретичний і методичний потенціал наукового доробку є ґрунтовною базою для подальших досліджень у цьому напрямі.

Аналіз показує, що основними джерелами інвестиційного забезпечення діяльності агрохолдингів виступає отриманий прибуток (зазвичай, надходить від материнської компанії агрохолдингу, що розташована у країні зі сприятливим валютно-фінансовим та фіскальним режимом), кредити від банківських структур, пов'язаних з власником, інвестиції від первинного розміщення акцій — ІРО). Стрімке нарощування агрохолдингами обсягів фінансово-господарської діяльності, земельного фонду потребує дедалі більшого обсягу фінансування для реалізації ряду масштабних інвестиційних проектів. Вітчизняний фондовий ринок і банківські структури не в змозі повною мірою задовольнити зростаючий попит агрохолдингів на довгострокові та «недорогі» фінансові ресурси, що зумовлює необхідність пошуку останніми альтернативних джерел фінансування. Нещодавно потужним джерелом надходження інвестицій стали цільові кредити міжнародних фінансових організацій для реалізації інвестиційних проектів.

За результатами нашого дослідження, наразі більшість інвестиційних проектів агрохолдингів, що реалізуються в аграрному секторі України спільно з МФО, — це проекти, що фінансуються Світовим банком та ЄБРР. Зважаючи на це, у статті буде проведено аналіз інвестиційних проектів саме цих МФО.

Підзвітні організації Світового банку здійснюють багатовекторну підтримку підприємств аграрного сектору, зокрема Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародне агентство розвитку (МАР) забезпечують фінансування комплексних програм розвитку аграрного сектору, водночас Міжнародна фінансова корпорація (МФК) реалізує цільові програми фінансування [2].

За період 2010–2012 рр. МФК профінансувала десять інвестиційних проектів агрохолдингів на загальну суму 452,5 млн дол. США переважно для поповнення обігових коштів та розширення обсягів діяльності, у т. ч. збільшення земельного фонду (Мрія Агрохолдинг, Група компаній «Глобіно», ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ТОВ «Байер», ТОВ «Нібулон», ПАТ «Астарта-Київ» та холдинг «Агрофьюжн») [3]. На «Мрія Агрохолдинг» припадає найбільша частка кредитних ресурсів МФК – 170 млн дол. США. або 38 % кредитного портфеля. Ці ресурси спрямовуються на розширення виробничих потужностей, зокрема будівництво нових елеваторів, закупівлю техніки та розширення земельного банку сільськогосподарських угідь.

Так, сім пріоритетних інвестиційних проекти реалізуються у рослинництві (переважно вирощування зернових культур і цукрового буряку), два проекти – у тваринництві (вирощування свиней, птахівництво), один проект – для нарощування обсягів продажу міжнародного підприємства-виробника засобів захисту рослин. Загальна вартість інвестиційних проектів агрохолдингів, що фінансуються МФК, становить 896,2 млн дол. США. Частка МФК у фінансуванні інвестиційних проектів становить в середньому від 29 до 50 %, подекуди сягає майже 100 % (табл. 1).

Водночас з фінансуванням інвестиційних проектів МФК забезпечує надання технологічної підтримки й експертизи, постійного консультування, таким чином привносить у діяльність агрохолдингів передові технології за світовими стандартами, стимулює впровадження енергоефективних технологій та зобов'язує слідувати Плану еколого-соціальних дій для великих підприємств (ESAP). Крім того, для зростання зацікавленості агрохолдингів у співпраці з МФК, міжнародна фінансова організація пропонує технічну експертизу і підтримку. Так, МФК надала «Мрія Агрохолдингу» такі два види технічної підтримки, як аудит енергоефективності для зменшення витрат виробництва та оцінку можливості використання соломи для виробництва целюлози.

Відмітимо, що станом на кінець червня 2012 р., зобов'язання підприємств аграрного сектору у всьому світі перед Світовим банком становили 9 млрд дол. США. При цьому, зобов'язання українських агрохолдингів становлять близько 10 %, що свід-

чить про зростання ролі МФО для реалізації масштабних та довгострокових інвестиційних проектів агрохолдингів та окреслення чітких перспектив подальшого співробітництва.

Як показує практика, потужним інвестором в агропромисловий комплекс ряду країн Центральної та Східної Європи, зокрема України, виступає ЄБРР. Починаючи з 1991 р., ЄБРР профінансував 383 проекти аграрного бізнесу в світі на загальну суму 5 400 млн євро. Вартість проектів фінансування становить 13 600 млн євро. У 2011 р. ЄБРР виділив агропромислому комплексу рекордну суму 945 млн євро в рамках 55 угод [4].

ЄБРР за період 2010–2012 рр. здійснює фінансування в Україні 15-ти інвестиційних проектів агрохолдингів на загальну суму 529 млн дол. США. Основним реципієнтом коштів виступає агрохолдинг «Нібулон» – 180 млн дол. США. В середньому, частка ЄБРР у фінансуванні інвестиційних проектів становить 23–43 %, інколи ЄБРР повністю фінансує проекти, зокрема розширення виробничих потужностей ПАТ «Миронівський хлібопродукт», ПАТ «Астарта-Київ», холдингової компанії Агроф'южн і нарощування обсягів експорту української дочірньої компанії міжнародного зернотрейдера ТОВ «Альфред С. Топфер Інтернешнл». У 2012 р., ЄБРР вперше залучив синдікований<sup>1</sup> кредит для ТОВ «Нібулон» у сумі 130 млн дол. США переважно для розширення інфраструктури постачання зернових культур. Відмітимо, що ТОВ «Нібулон» та ПАТ «Астарта-Київ» одні з перших агрохолдингів, що почали ефективно співпрацювати з МФО та налагоджувати механізми фінансування потужних вертикально-інтегрованих підприємств в Україні.

Економічний інтерес ЄБРР, як і МФК, полягає у фінансуванні інвестиційних проектів у рослинництві. Так, дев'ять проектів з п'ятнадцяти реалізуються для збільшення обсягів вирощування зернових і олійних культур, цукрових буряків, три проекти спрямовані на розширення експорту української сільськогосподарської продукції (переважно зерно), два проекти реалізуються в галузі тваринництва. Один з інноваційно-інвестиційних проектів, на нашу думку, реалізовується дочірньою компанією міжнародного виробника сільськогосподарської техніки ТОВ «John Deere Україна» за допомогою механізму фінансового лізингу. Зазначимо, що ЄБРР фінансує інвестиційні проекти ряду

<sup>1</sup> Синдікований кредит – це кредит, що надається декількома кредиторами одному позичальникові, таким чином, сума кредиту і ризики розподіляються між кредиторами.



## Інвестиційні проекти агрохолдингів, що фінансуються МФК, млн дол. США\*

Рік	Агрохолдинг	Обсяг фінансування*	Вартість проекту	Частка МФК	Мета фінансування	Примітки
2010	Мрія Агрохолдинг	75	213,7	35 %	Збільшення обсягів виробництва у 2—3 рази, земельного банку — до 315 тис. га	Агрохолдинг планує будівництво трьох елеваторів потужністю 100 тис. т зерна кожен, закупівлю техніки і придбання прав оренди на 165 тис. га с-г. угідь
2010	Група компаній «Глобіно»	25	100	40 %	Розширення потужностей з виробництва свіжого і переробленого м'яса, сиру і масла	Проект передбачає збільшення кількості свиноферм і забійників, модернізацію та розширення виробництва, створення додаткових 600 робочих місць, збільшення закупівлі сировини у місцевих підприємств для подальшої переробки
2010	ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	50	Н/Д	Н/Д	Розширення виробничих потужностей	Проект передбачає підтримку мережі малих підприємств (2 256), які працюють за франчайзинговою схемою та постачають продукцію до підприємств холдингу; створення додаткових 7 тис. робочих місць; впровадження Плану еколого-соціальних дій для великих підприємств (ESAP)
2011	ТОВ «Байер»	70	140	50 %	Збільшення обсягів продажу засобів захисту рослин торговельної марки BAYER Crop Science	МФК розподіляє кредитні ризики з Райффайзен Банк Аваль у співвідношенні 50:50 при кредитуванні покупців засобів захисту рослин. Проект надає можливість придбання товарів клієнтами на вексельній формі розрахунків
2011	Мрія Агрохолдинг	90	90	100 %	Розширення виробничих потужностей в Тернопільській, Івано-Франківській, Чернівецькій та Хмельницькій областях	Ефект від реалізації проекту — створення 2600 нових робочих місць, у т.ч. 700 сезонних
2012	Мрія Агрохолдинг	5	12,5	40 %	Впровадження ресурсно-ефективної системи виробництва	МФК надає кредитну лінію для впровадження екологічно чистого виробництва на чотирьох з шести цукрових заводах (скорочення споживання електроенергії, води і викидів вуглекислого газу)
2012	ТОВ «Байер»	17,5	35	50 %	Збільшення обсягів продажу засобів захисту рослин торговельної марки BAYER Crop Science	МФК розподіляє кредитні ризики з банком Кредит Агріколь при кредитуванні покупців засобів захисту рослин
2012	ТОВ «Нібулон»	50	110	45 %	Розширення виробничих потужностей та реструктуризація кредитної заборгованості	Проект передбачає фінансування будівництва чотирьох елеваторів (потужністю 1 млн т), закупівлю підйомно-транспортного устаткування, відбудову торгового судноплавства на річках Дніпро і Південний Буг, а також реструктуризації кредитної заборгованості
2012	ПАТ «Астарта-Київ»	50	175	29 %	Розширення виробничих потужностей, нарощування земельного фонду	Проект передбачає будівництво переробного заводу сої (700 т на добу), заводу з виробництва біогазу, надання МФК консультацій агрохолдингу виробництва біопластику з м'яся та використання супутникових приладів для точного землеробства
2012	Агроф'южн, холдингова компанія	20	20	100 %	Поповнення робочого капіталу та реструктуризація кредитної заборгованості.	Агроф'южн є найбільшим виробником томатної пасти в Україні.
—	Всього	452,5	896,2	50 %	—	—

Примітка. Обсяг фінансування зазначається як максимальна сума, що надається агрохолдингу для реалізації інвестиційного проекту за рішенням МФК. Проте фінансування може бути представлене різними інструментами, зокрема відновлювальною чи не відновлювальною кредитною лінією, фактичний обсяг користування якої може відрізнятися від максимальної погодженої суми фінансування через відсутність потреби у агрохолдинга залучення всієї суми.

\* Сформовано на основі офіційної звітності Міжнародної фінансової корпорації [3].

## Інвестиційні проекти агрохолдингів, що фінансуються ЄБРР, млн дол. США\*

Рік	Агрохолдинг	Обсяг фінансування	Вартість проекту	Частка ЄБРР	Мета фінансування
2010	ТОВ «Українські аграрні інвестиції»	20	70	29 %	Поповнення обігових коштів агрохолдингу, якому підзвітні 70 компаній
2010	ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	65	65	100 %	Розширення виробничих потужностей, будівництво заводу з виробництва біогазу
2010	ТОВ «Нібулон»	50	112,4	45 %	Розширення виробничих потужностей, інфраструктури постачання зерна
2010	ПАТ «Астарт-Київ»	15	15	100 %	Переведення існуючих та новостворених заводів на енергоефективне обладнання (третій кредит ЄБРР)
2010	Мрія Агрохолдинг	25	50	50 %	Поповнення обігових коштів
2011	Група компаній «Глобіно»	25	91	27 %	Технічне переозброєння, оновлення матеріально-технічної бази
2011	ТОВ «Вітерра»	30	Н/Д	Н/Д	Поповнення обігових коштів
2012	Група компаній «Агротрейд»	28	34	82 %	Поповнення обігових коштів, розширення обсягів діяльності
2012	ТОВ «John Deere Україна»	20	50	40 %	Збільшити обсяг продажів техніки торговельної марки John Deere. Проект реалізується за підтримки Райффайзен банк Аваль та Аваль Лізинг
2012	Агрофьюжн, холдингова компанія	20	20	100 %	Поповнення обігових коштів та розширення виробничих потужностей
2012	ТОВ Нібулон	130	448	29 %	Розширення виробничих потужностей
2012	ТОВ «Альфред С.Топфер Інтернешнл», Україна	50	150	33 %	Поповнення обігових коштів та розширення обсягів діяльності
2012	ТОВ «Альфред С. Топфер Інтернешнл», Україна	10	10	100 %	Поповнення обігових коштів та розширення обсягів діяльності
2012	ІД&Ф Ман Холдингс Юкрейн Інвестментс	15,9	69	23 %	Будівництво переробного цукрового заводу міжнародною компанією ІД&Ф Ман Холдингс на території Південної України
2012	ТОВ «Інтер-Запоріжжя»	25	43	58 %	Модернізація та розширення виробничих потужностей, будівництво заводу з виробництва преміксів і реструктуризація балансу. ТОВ «Інтер-Запоріжжя» є управляючою компанією «Інтер-Агросистеми».
—	Всього	529,0	1 227,0	43 %	—

Примітка. В травні 2012 р. Антимонопольний комітет України погодив створення агрокомпаніями Континенталь Фармерс Груп (CFG, о-в Мэн) та ІД&Ф Ман Холдингс (ED&F Man Holdings) спільного підприємства з вирощування цукрового буряку. В рамках спільного підприємства CFG буде займатися вирощуванням та постачанням цукрових буряків на цукровий завод компанії ED&F Man в Миколаївській області. Компанія планує розширити земельний банк в країні за п'ять років в Україні до 50 тис. га.

\*Сформовано на основі офіційної звітності ЄБРР [4].

міжнародних компаній (ТОВ «John Deere», ТОВ «Альфред С. Топфер Інтернешнл» та ІД&Ф Ман Холдингс), що фактично забезпечує їм вільний та швидкий вихід на український ринок.

Загальна вартість інвестиційних проектів агрохолдингів становить 1 227 млн дол. США (табл. 2).

За нашими підрахунками на основі офіційної звітності Світового банку та ЄБРР, обсяг інвес-

тицій (фактичний та плановий) зазначених інститутів у розвиток агрохолдингів України за період 2010–2012 рр. становитиме 981,5 млн дол. США<sup>2</sup>.

Дані табл. 1 і табл. 2 переконують, що основними цілями МФК і ЄБРР в реалізації інвестиційних проектів агрохолдингів, є «поглинання ринку», що включає розширення виробничих потужностей і нарощування обсягів виробництва, максимізацію

<sup>2</sup> Ця сума включає програми ЄБРР та МФК без урахуванням загальної програми Світового банку щодо підтримки розвитку реального сектору економіки України на загальну суму 150 млн.дол.США.

**Характеристики діяльності агрохолдингів, інвестиційні проекти яких фінансуються МФО,  
станом на 01.01.2012 року\***

Назва агрохолдингу	Земельні угіддя, га	Напрямки діяльності	Обсяг щорічного виробництва
ПАТ «Астарта-Київ»	210 000	Вирощування цукрових буряків, виробництво цукру та супутньої продукції (меяси, сухого гранульованого жому), вирощування зернових та олійних культур, а також виробництво м'яса та молока	198 тис. т цукру
Агроф'южн, холдингова компанія	12 000	Виробництво томатної пасти під торговельною маркою «Інагро»	300 тис. т томатної пасти
ТОВ «Вітерра»	Н/Д**	Торгівля зерном	Н/Д
Група компаній «Глобино»	Н/Д	Виробництво м'яса та м'ясних продуктів, вирощування ВРХ та свиней, переробка молока та виробництво сиру, здійснення будівельних робіт і торгівельної діяльності	30 тис. т м'яса та м'ясних виробів
ПАТ «Миронівський хлібопродукт»	280 000	Виробництво яєць, м'яса курятини і супутніх товарів, вирощування кукурудзи, соняшника, пшениці, рапсу та інших культур	220 тис. т м'яса курей
Мрія Агрохолдинг	298 000	Вирощування пшениці та інших сільськогосподарських культур (кукурудзи, цукрових буряків тощо)	91,3 тис. т цукру
ТОВ «Нібулон»	21 000	Виробництво та експорт зернових і олійних культур	3,5 млн т зернових і олійних культур
ТОВ «Українські аграрні інвестиції»	260 000	Виробництво та експорт зернових культур	Н/Д
Всього	1 081 000	—	—

\* Розробка автора на основі офіційної консолідованої звітності та публічної інформації з веб-сайтів агрохолдингів.

\*\* Інформація автору не доступна.

прибутків, посилення вертикальної інтеграції, реструктуризацію бізнесу і впровадження корпоративних стандартів.

Проекти агрохолдингів, що фінансуються ЄБРР, відповідають трьом основним операційним принципам Банку, а саме:

позитивно впливати на процес системного перетворення економіки (у випадку агрохолдингів — нарощувати обсяги експорту і ВВП відповідно);

бути самоокупними і прибутковими (рівень рентабельності основної діяльності агрохолдингів сягає подекуди до 40—50 %);

відповідати принципам додатковості (ЄБРР не заважає іншим можливим джерелам фінансування, таким як інвестори чи приватні банки, через нездатність останніх акумулювати та надавати необхідні довгострокові фінансові ресурси).

Особливістю співпраці з МФК є те, що ця фінансова установа не тільки надає кредити, але й здійснює інвестиції в акціонерний капітал підприємств, що створюються, з наступним перепродажем акцій приватним інвесторам. Водночас, МФК для інвестування коштів не вимагає урядових гарантій, що відгороджує приватні компанії від державного контролю.

МФК та ЄБРР при здійсненні фінансування інвестиційних проектів, приймають від агрохолдингів

у заставу рухоме та нерухоме майно (заводи, елеватори тощо), торговельні марки, майнові права власників на частки в уставному капіталі, страхові поліси, контракти тощо.

Окрім цього, результати досліджень дають змогу виділити інші важливі особливості кредитування агрохолдингів МФО:

*по-перше*, кредитування проводиться тільки в іноземній валюті (доларах або євро);

*по-друге*, основні фінансові інструменти, що використовуються МФО, це інвестиційний довгостроковий кредит (наприклад, 83 % кредитного портфеля ЄБРР), входження у капітал компанії, коли МФК стає міноритарним акціонером, а також гібридні продукти, які поєднують боргове фінансування та інвестиції у капітал;

*по-третє*, отримання кредитування МФО надає можливість отримання високоякісної технічної підтримки та експертизи.

Загальний земельний фонд 6-ти агрохолдингів, інвестиційні проекти яких фінансуються МФК та ЄБРР, становить 1 081 тис. га. Обсяги щорічного виробництва агрохолдингів сягають тисячі тонн (щорічний обсяг виробництва ПАТ «Астарта-Київ» становить 198 тис. т цукру, ТОВ «Нібулон» — 3,5 млн т зернових і олійних культур, ПАТ

«Миронівський хлібопродукт» — 220 тис. т м'яса курей тощо) та зможуть відіграти важливу роль у світовому експорті та дотриманні продовольчої безпеки (табл. 3).

Фінансування агрохолдингів МФО має ряд ключових переваг, а саме:

можливість поповнення оборотного капіталу та проведення реструктуризації кредитної заборгованості;

довгострокове фінансування без контролю за діяльністю компанії;

можливість отримання гнучкого фінансового пакету для подальшого фінансування інших напрямів;

можливість співпраці з іншими міжнародними банками, чому сприятиме гарна кредитна історія співробітництва з МФО;

отримання технічної допомоги при реалізації інвестиційних проектів.

На нашу думку, роль МФО у фінансуванні інвестиційних проектів агрохолдингів зростатиме завдяки розв'язанню ряду технічних проблем, зокрема спрощення порядку відкриття і управління рахунками МФО в гривні, випуску гривневих облігацій для кредитування підприємств у національній валюті. На розгляді Верхової ради знаходиться законопроект щодо емісії облігацій міжнародних фінансових організацій, для створення механізму здійснення міжнародними фінансовими організаціями операцій з кредитування у національній валюті України шляхом випуску облігацій на території України [5]. Хоча даний законопроект передбачає ряд обмежень стосовно порядку випуску облігацій МФО, зокрема встановлення граничних обсягів суми випуску таких облігацій, максимального розміру сукупної вартості кредиту/позики (з урахуванням процентної ставки, комісій та зборів), за якими може здійснюватися кредитування, проте є прогресивним кроком на шляху до мінімізації валютних ризиків агрохолдингів за рахунок отримання фінансування у національній валюті [6].

**Висновки.** Як свідчать результати досліджень, роль міжнародних фінансових організацій у фінансуванні інвестиційних проектів агрохолдингів є досить ваговою і продовжуватиме зростати. Невідворотні процеси розвитку українського аграрного сектору зумовлені зацікавленістю міжнародної спільноти у потужному земельному банку України і значних можливостях зростання продуктив-

ності виробництва сільськогосподарської продукції для задоволення зростаючого світового попиту на продовольчі товари. Іноземний інвестиційний кредит МФО виступає також знаряддям конкурентної боротьби агрохолдингів за ринки збуту, сфери застосування капіталу, джерела сировини, за переваги в основних сферах науково-технічного прогресу. Таким чином, іноземний інвестиційний кредит МФО для агрохолдингів в умовах ринкової економіки має подвійне значення. З одного боку він забезпечує розвиток взаємовигідного співробітництва з суб'єктами світової економіки, а з іншого — являє собою засіб конкурентної боротьби. Водночас, залучення агрохолдингами кредитів МФО для реалізації інвестиційних проектів нині має стратегічний і тактичний інтерес з боку як України, так і МФО. Щодо тактичних, короткострокових інтересів України та іноземних кредиторів, то вони збігаються, бо полягають у якнайшвидшому входженні нашої країни у світовий агропродовольчий простір без значних соціальних потрясінь, вирівнювання дисбалансу світового попиту та пропозиції сільськогосподарської продукції. Стратегічний довгостроковий інтерес України та інтерес іноземних кредиторів можуть бути протилежними: створення самозабезпеченої країни з високим рівнем життя населення на противагу максимізації отриманих прибутків на інвестований капітал.

#### Використані джерела

1. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація: наук. доп. / [Бородіна О. М., Геєць В. М., Гуроров А. О. та ін.]; за ред. В.М. Геєця, О.М. Бородіної, І.В. Прокопи; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. — К., 2012. — 56 с.
2. Міжнародна фінансова корпорація «шіє костюмчик під клієнта» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/138007>.
3. Статистична база Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www1.ifc.org/wps/wcm/>.
4. Статистична база Організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://stats.oecd.org/#>.
5. Куусвек А. Чем дальше все развивается без реформ, тем сложнее их проводить / Андре Куусвек // Коммерсантъ Украина. — 2012. — № 149 (1639). — 26 вер.
6. Про внесення змін до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» щодо емісії облігацій міжнародних фінансових організацій: Законопроект України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb\\_n/webproc4\\_1?pf3511=41795](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=41795).

## ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА ОПОДАТКУВАННЯ: СПЕЦИФІКА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ

*Досліджено вплив оподаткування на економічну ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Висвітлено основні принципи оподаткування та їх вплив на результативність податкового адміністрування. Розглянуто ефективність податкового адміністрування як можливість реалізації податковою системою притаманних їй функцій.*

Поняття результативності займає в економічній науці особливе місце. Будь-який вид діяльності має характеризуватися ефектом, позитивним результатом (прибуток, дохід), що значимо перевищує вартісну оцінку використаних (вкладених) ресурсів.

Забезпечення високої економічної ефективності стає надзвичайно актуальним завданням як для виробників матеріальних благ (товарів, послуг, робіт), так і для країни загалом. В результаті діяльності апарату держави і раціонального використання обмежених ресурсів мають досягатися заплановані позитивні економічні результати. Саме це є основною умовою зростання національного багатства.

Держава повинна підтримувати високу ефективність у будь-якій сфері своєї діяльності, у т.ч. у сфері адміністрування податків. Дослідження взаємозв'язку оподаткування та ефективності підприємницької діяльності здійснювалось багатьма вітчизняними вченими (Андрущенко В., Вишневський В., Данілов О., Іванов Ю., Крисоватий А., Мельник В., Опарін В., Соколовська А., Скрипник А. та ін.). Складність зазначеної проблеми викликає безліч дискусій науковців і практиків, а тому потребує всебічного аналізу. Дискусія ведеється як щодо теоретичних засад побудови ефективної податкової системи, так і безпосередньо практичних заходів, реалізація яких дасть змогу зменшити негативний вплив оподаткування на результати підприємницької діяльності суб'єктів господарювання.

Незважаючи на те, що даній проблемі присвячені численні публікації, ситуація, що нині склалася в Україні, вимагає поглибленого вивчення і

оцінки можливості підвищення економічної ефективності оподаткування та мінімізації його впливу на прийняття економічних рішень платниками податків. Водночас залишається актуальним питання чіткого визначення прав та обов'язків контролюючих органів у даній сфері, а також визначення пріоритетів у їх безпосередній діяльності.

*Метою статті є дослідження економічної впливу оподаткування на економічну ефективність діяльності суб'єктів господарювання, розробка шляхів оптимізації такого впливу.*

Функціонування будь-якого економічного механізму оцінюється через його дієвість, ефективність. Нині у науковій літературі немає єдиного підходу до трактування ефективності податків. Вчені економісти по-різному розуміють її зміст. Зустрічаються поняття фіскальної та економічної ефективності податків, проте вони також чітко не визначені. Часто використовується лише одне з них, при цьому не розкривається суть самого терміна. Така ситуація ускладнює аналіз ефективності функціонування податків у прагматичній площині. Для висвітлення змісту ефективності податків слід визначитися з результатом та витратами у сфері оподаткування, оскільки ефективність — це співвідношення результатів і витрат.

Відомий український вчений-фінансист В.Л. Андрущенко, досліджуючи взаємозв'язок понять ефективності та оподаткуванні, а також визначення ефективності оподаткування, пропонує виходити з того, що поняття «ефективність» має дуалістичну природу, оскільки включає два змісти: «*effectiveness*» (розуміється досягнення мети певної діяльності, підтвердження певного рівня та якості виконання певної роботи) та «*efficiency*» (передбачає здійснення аналізу результатів певної діяльності, в т.ч. розрахунок грошової вартості отриманого результату, продуктивність, ступінь ефективності використання ресурсів), які на українську мову перекладаються однаково — ефективність [1].

Тобто, економічна ефективність в розумінні *effectiveness* характеризує результативність якоїсь



роботи (діяльності, заходів, дій), має значення досягнення мети без врахування понесених витрат, а ефективність в розумінні *efficiency* передбачає здійснення економічного оцінювання результатів. Вважається, що *effectiveness* — це ефективність функціональна, а *efficiency* — економічна. Вказані узагальнення дуже важливі з огляду на різні позиції тлумачення ефективності оподаткування, що зустрічаються у наявній науковій літературі.

На перший погляд може здатися, що адміністрування податків априорі є ефективним, оскільки в результаті цієї діяльності вдається забезпечити більший економічний результат (обсяг податкових надходжень), аніж обсяг понесених витрат (адміністративні видатки). Насправді ця позиція є спрощеною. В умовах глобалізації країни ведуть між собою гостру конкурентну боротьбу, у т.ч. і в сфері оподаткування. Відтак, розмір (величина) ефективності податкового адміністрування конкретної країни має бути співставною (не меншою) з розміром середньої (бажаної) ефективності податкового адміністрування у світі або серед певної групи країн. Слід враховувати, що податкові платежі у сучасних державах формують до 90 % бюджетних доходів, і від належного рівня економічної ефективності податкового адміністрування залежить, без перебільшення, здатність держави виконувати свої функції.

Суспільне значення податкового інституту взагалі — забезпечувати своєчасні та належні за обсягом податкові надходження, що акумулюються у бюджетній системі (бюджетах різних рівнів) задля подальшого фінансування створення (виробництва) суспільних благ. Якщо податкові надходження своєчасні і належні за обсягом — можна говорити про те, що податкова система генерує певний економічний ефект (у вигляді податкових надходжень).

Для оподаткування поняття ефективності має особливе значення. Передусім слід зазначити, що ефективність провідні вчені визначають як один із основних принципів оподаткування. Зокрема, відомий американський вчений Дж. Стігліц поставив принцип економічної ефективності на перше місце серед інших принципів оподаткування [5]; С. Фішер вважає у оподаткуванні достатнім дотримуватися лише двох принципів: справедливості (горизонтальної та вертикальної) та ефективності [6]. Французький дослідник М.П. Девере вважає доцільним виділяти три принципи оподаткування: економічної ефективності, справедливості та адміністративної простоти. Для Дж. Стігліца принцип

економічної ефективності оподаткування означає, що податкова система не повинна входити у протиріччя з ефективним розподілом ресурсів.

Л. Якобсон зазначає, що принцип економічної ефективності оподаткування може розглядатися у двох аспектах: з позиції впливу податків на алокацію ресурсів у суспільному секторі та за його межами. Згідно першого підходу, оподаткування вважатиметься ефективним, якщо забезпечуються надходження до державної скарбниці у розмірі, необхідному (достатньому) для виробництва суспільних благ належної якості та належної кількості. В такому контексті принцип економічної ефективності тісно пов'язаний з відомим принципом фіскальної достатності, на який вказують окремі вчені (А. Вагнер, Р. Мардсен, А. Лаффер). При цьому вважається важливим чітко розуміти рівень бажаного (раціонального) податкового навантаження, який характеризує розмір граничного рівня оподаткування, за якого платники будуть згодні сплачувати податки за умови наявної кількості та якості суспільних благ. Згідно другого підходу, оподаткування досліджується через вплив податкової системи та окремих податків на ринкову поведінку платників. Найефективнішими, згідно цього підходу, вважаються так звані «нейтральні податки», які значимо не впливають на економічне рішення платників щодо вибору варіанту розподілу та використання наявних ресурсів.

Принцип економічної ефективності виділяє як один із основних принципів оподаткування А. Соколовська. Вчена трактує цей принцип як здатність податкової системи ефективно впливати на алокацію ресурсів, що не перешкоджає ефективному розподілу ресурсів [3].

Західними дослідниками принцип економічної ефективності оподаткування інтерпретується ширше, аніж українськими. На їхню думку, він означає не лише економічність адміністрування (насамперед через зниження його витратності), а передусім гармонізацію податкової політики з пріоритетами розподілу обмежених ресурсів. Зрозуміло, що вказане стосується також необхідності економії ресурсів, які спрямовуються на підтримку податкового адміністрування.

Одним із принципів податкового законодавства України, відповідно до підpunkту 4.1.7 статті 4 Податкового кодексу України, є економічність оподаткування, під яким законодавець розуміє «установлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування» [2]. Автори

тримника «Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України» дають наступне тлумачення правового припису щодо принципу економічності оподаткування: «Принцип, який узагальнює співвідношення руху коштів: які надійшли від справляння того чи іншого платежу та які необхідні для його справляння. Податки повинні формувати фінансове забезпечення виконання завдань та функцій держави і територіальних громад, але непоодинокі випадки, коли запроваджуються платежі, що забезпечують надходження коштів, яких не вистачає навіть на їх справляння. [3]. Виходячи з наведеної позиції, можна зробити висновок, що автори видання визначають зміст ефективності оподаткування через співвідношення економічного результату (надходження фіскальних ресурсів до бюджету) та витрат на адміністрування (справляння).

Принцип справедливості, на якому наголошує переважна більшість дослідників, передбачає встановлення кожному платнику (юридичній та фізичній особі) обов'язку брати належну участь у фінансуванні витрат держави, що необхідні для створення суспільних благ, які споживаються колективно. Така участь визначається через обсяг коштів, які має сплатити платник до державного та місцевих бюджетів у вигляді податків. Цей обсяг залежить, в першу чергу, від доходів та можливостей платника. Відповідно, розподіл податкового тягаря має бути справедливим, тобто рівним серед платників. Лише в такому випадку платники будуть свідомо і без зайвого примусу вносити своєчасні платежі, забезпечувати тим самим генерацію позитивних економічних ефектів в масштабах усієї держави.

Виділяють справедливість горизонтальну та справедливість вертикальну. Принцип горизонтальної справедливості (його ще інколи називають принципом платоспроможності) означає, що платники податків, які знаходяться у рівному економічному становищі, мають знаходитися і в рівній податковій позиції, тобто однакові доходи (або інші результати) мають оподатковуватися по однаковій ставці. Принцип вертикальної справедливості (або принцип вигод) передбачає, що платники, які отримують від держави більше економічних благ (приміром, природних ресурсів), мають платити до бюджету більше.

Принцип розмірності свідчить про те, що у оподаткуванні слід враховувати взаємозалежність процесів наповнюваності бюджетів та дестимуляцію внаслідок податкового тягаря економічної

активності платника. Держава може прагнути до збільшення податкового навантаження (через збільшення податкових ставок або запровадження нових платежів), каталізуючи при цьому підвищення економічності оподаткування, але це призводитиме до гальмування прагнення платників до високої результативності своєї діяльності. Внаслідок цього відбуватиметься девіація економічної поведінки, набуватиме обертів тінізація економіки. Тобто, при проектуванні параметрів податкової системи, ставлячи за мету наповнення податковими надходженнями дохідної частини бюджетів, необхідно враховувати мотивацію платників до легальної економічної діяльності.

Принцип врахування інтересів ґрунтується на чіткому визначенні обсягу податкових платежів, що мають вносити платники до бюджетів різних рівнів у визначені строки. Цей принцип акцентує увагу на тому, що різні платники мають різні умови господарювання, і, зазвичай, задля провадження економічної діяльності враховують насамперед власний інтерес. Платники мають бути чітко поінформовані про умови оподаткування, аби зробити висновок — чи є економічна вигода займатися тим чи іншим видом діяльності. Крім того, податки мають бути зрозумілими, обґрунтованими, доцільними, тобто члени суспільства (платники) мають розуміти, які саме результати (процеси) обкладаються податком і чому.

Принцип множинності означає, що податкова система має базуватися на сукупності диференційованих податків, які передбачають стягнення платежу з різних об'єктів оподаткування. Вказане слугує певним «диверсифікаційним» механізмом, що мінімізує ризик недоотримання податкових платежів внаслідок загострення економічної ситуації. Крім того, множинність податкової системи сприяє підвищенню рівня адресності оподаткування, що забезпечує також і повніше врахування об'єктивних економічних процесів.

Усі перераховані принципи значимо впливають на економічність оподаткування, тобто його здатність створювати (генерувати) економічні ефекти. Уважне опрацювання змісту наведених принципів дозволяє зробити припущення, що в окремих випадках дотримання одних тягне за собою порушення (ігнорування) інших. Приміром, досить неоднозначним є зв'язок між ефективністю та справедливістю у оподаткуванні. Образно кажучи, ефективне оподаткування — далеко не завжди справедливе; і навпаки, справедливе оподаткування — далеко не завжди ефективне.

Наявність альтернативи між справедливістю та ефективністю — одне з найактуальніших питань ідеології податкової політики. В реальній практиці в податкових системах більшості країн окремі податки є «більш ефективними», а окремі — «більш справедливими» (якщо під справедливістю розуміти проголошені пріоритети суспільного розвитку, в тому числі про добробут народу). Проблема формулюється наступним чином: від якого обсягу ефективності у оподаткуванні ми можемо відмовитися, аби забезпечити належну справедливість?

Найбільш ґрунтовні розвідки з питань організації оподаткування, яке б відповідало критеріям ефективності та справедливості, виконані дослідниками, що представляють неокласичні школи, передусім маржиналізм. Відносно, результати цих розвідок можна класифікувати в залежності від значимості тієї чи іншої умови:

перший напрям, в межах якого дослідники віддають пріоритет справедливості, вважають, що лише справедливе оподаткування може призвести до мінімізації різних дисбалансів (у т.ч. диференціацію за доходами), а також сприяти добровільності у сплаті податків;

другий напрям, в межах якого дослідники віддають пріоритет ефективності, оскільки податки — явище економічне, а відтак, за допомогою зібраних податків держава може вирішувати усі інші економічні проблеми;

третій напрям, в межах якого дослідники вважають за доцільне шукати компроміс між ефективністю та справедливістю у оподаткуванні, і такий компроміс має назву «оптимального оподаткування».

В рамках першого напрямку дослідники обґрунтовують доцільність справедливого оподаткування, використовують при цьому прогресивні, нейтральні або регресивні ставки. В рамках другого напрямку дослідники використовують тезу про ефективні функції суспільного добробуту, а також тезу про Паретто-ефективність податкової системи. В рамках третього напрямку дослідники застосовують різні теоретичні абстракції та концепції. Серед концепцій третього напрямку найбільш відомими є:

концепція «ефекту Оукена»: для суспільства, що тяжіє до справедливості, проблема полягає у тому, яким чином через оподаткування перерозподіляти дохід, аби звести до мінімуму негативний вплив перерозподілу на економічну ефективність;

концепція оптимальної структури оподаткування (це така структура, при якій максимізується суспільний добробут, і при цьому вибір між справедливістю та ефективністю найкращим чином відображає ставлення суспільства до цих понять);

аналіз втрат ефективності при непрямому оподаткуванні;

теорія Ф. Рамсея, яка базується на положенні про компенсовану еластичність податкової системи.

А. Соколовська, узагальнивши праці інших науковців, сформулювала наступні концептуальні положення теорії оптимального оподаткування [4]:

— оптимальна податкова система одночасно повинна відповідати двом фундаментальним принципам оподаткування — економічної ефективності та соціальної справедливості;

— ці принципи мають суперечливий характер, оскільки вимоги справедливості, якщо вони передбачають забезпечення більшої рівності, можуть вступати в конфлікт із прагненням підвищення економічної ефективності;

— оптимізація оподаткування передбачає досягнення певного балансу взаємоконкуруючих цілей;

— цей баланс не є сталою величиною, однаковою для всіх часів і народів, він має узгоджуватися з нормами властивої тому чи іншому народові суспільної моралі, що визначає його ставлення до проблем ефективності та справедливості;

— теорія оптимального оподаткування використовує інструментарій економіки добробуту і критерії «хороших» податків виводить із функції соціального забезпечення.

Наведені міркування дають змогу зробити висновок, що ефективність податкової системи взагалі та податкового адміністрування зокрема не можна зводити лише до оцінювання співвідношення вигод (податкові надходження) та витрат. Такий підхід, хоча і даватиме певне уявлення про ефективність оподаткування з точки зору виконання фіскальної функції (фіскальна ефективність), але аж ніяк не враховує інших економічних ефектів, що створюються внаслідок виконання платниками податкового обов'язку. Йдеться принаймні про широкий спектр економічних наслідків оподаткування, як на макrorівні, так і на рівні платника. Але цілком зрозуміло, що такі ефекти необхідно враховувати.

Вказана думка цілком узгоджується із сучасними дослідженнями взаємозв'язку ефективності та оподаткування. На думку Дж. Стігліца, при реалізації принципу ефективності, окрім вже згадува-

них витрат на адміністрування, необхідно врахувати низку ефектів:

поведінковий ефект оподаткування, тобто можливості його впливу на прийняття платником рішень відносно кількості роботи (обсягу діяльності), розміру та форми заощаджень, споживання суспільних послуг та інших параметрів життєдіяльності (функціонування);

ефект фінансових наслідків, тобто вплив оподаткування на форму та особливості економічних операцій (у т.ч. угод);

ефект спотворення дії різних податків, що проявляється у можливості впливу податків на мотивацію учасників економічної діяльності, у т.ч. ухвалення рішення про уникнення від оподаткування;

ефект коригування, який полягає у використанні можливостей для коригування недосконалості ринку (ринків), у т.ч. негативних екстерналій;

ефект впливу податків на загальну економічну рівновагу, під яким розуміють непрямий вплив податків на макроекономічні пропорції та структуру суспільного виробництва (завищені податки на працю дестимулюють працемістки виробництва, завищені податки на прибуток дестимулюють фондомістки виробництва, завищені акцизи дестимулюють посередницькі види діяльності тощо);

ефект нових податків (економічна поведінка платників суттєво змінюється під впливом рішень або чуток про запровадження нових податків або зміну параметрів існуючих).

На підвищення ефективності оподаткування спрямовані податкові реформи — обмежений у часі комплексний процес кардинальних перетворень податкової системи з метою приведення її у відповідність з новим змістом державної податкової політики.

На нашу думку, ефективне оподаткування — це таке оподаткування, при якому найефективніше реалізуються функції податкової системи взагалі та окремих податків зокрема. Зрозуміло, що різні податки мають різне суспільне призначення. Одні з них спрямовані на забезпечення високих та стабільних податкових надходжень (приміром, податок на додану вартість), інші — також і на перерозподіл доходів (приміром, податок на прибуток підприємств або податок на доходи фізичних осіб), треті — на регулювання певних процесів (приміром, екологічні податки). Якщо податок належним чином виконує притаманні йому функції — можемо говорити про ефектив-

не застосування податків. Якщо усі податки застосовуються ефективно — можемо говорити про ефективне оподаткування. Відтак, ефективність податкового адміністрування можна розглядати через можливість реалізації податковою системою притаманних їй функцій. Механізми податкового адміністрування, безперечно, мають забезпечити високу фіскальну ефективність, але водночас орієнтуватися на мінімальну витратність як публічних коштів, так і коштів окремих платників. В останні роки набуває значення такий чинник, як «зрозумілість податкової системи», яка має бути чіткою, зрозумілою, логічно вибудованою. Податкове адміністрування також має сприяти ефективному виконанню податковою системою регулюючої функції, що може проявлятися, зокрема, через боротьбу з уникненням від оподаткування.

**Висновки.** Наведені узагальнення допускають можливість зробити висновок про неоднозначне трактування ефективності у оподаткуванні, наявності множинності підходів до дослідження взаємозв'язку оподаткування та ефективності. Вочевидь, вказана проблема має не лише економічний контекст, а також і управлінський. Необхідно також враховувати, що в жодному суспільстві немає повного консенсусу відносно побудови податкової системи. Переважна більшість платників мають власну думку з питання необхідних змін у оподаткуванні, і вочевидь, що наявна податкова система не сприймається ними як така, що максимально спрямована на високу економічну ефективність. Податкове адміністрування не можна оцінювати однозначно. На ефективність податкового адміністрування вагомо не впливатиме поточна макроекономічна ситуація, а насамперед матиме вплив якості здійснених адміністративних процедур.

#### Використані джерела

1. Андрущенко В.Л. Економічні та позаконотичні аспекти оподаткування / В. Л. Андрущенко, Ю. І. Ляшенко // *Фінанси України*. — 2005. — № 1. — С. 36–44.
2. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / [за заг. ред. М.Я. Азарова]. — К.: Міністерство фінансів України, 2010. — Т. 1. — 448 с.
3. Податковий кодекс України // *Все про бухгалтерський облік*. Спецвипуск. — 2012. — № 17-18 від 24 лют.
4. Соколовська А.М. Основи теорії податків: навч. посіб. — К.: Кондор, 2010 — 326 с.
5. Стиглиц Дж.Ю. Економіка державного сектора / Стиглиц Дж.Ю. — М.: МГУ, Инфра-М, 1997. — 457 с.
6. Фишер С. Економіка / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. — М.: Дело, 2001. — 778 с.



## МЕТОДИ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМСТВ, ОРІЄНТОВАНІ НА ДОХІД

*Стаття присвячена методам оцінки вартості підприємств. Висвітлено теоретичні положення, підкріплені практикою оцінки бізнесу в рамках дохідного підходу. Розглянуто питання прогнозів, розрахунку грошових потоків, а також відмінності дисконтування як методу оцінки відносно капіталізації.*

Теорія дохідного підходу переконливо доводить, що вартість інвестицій визначається як поточна вартість майбутніх вигод, дисконтованих за нормою прибутковості, яка відображає ризикованість інвестицій. Зазначене характерне для будь-якого бізнесу, що генерує прибуток. Водночас успішне застосування дохідного підходу виявляється складною справою, оскільки необхідно оцінити ключові детермінанти вартості — прибуток (*return*) і норму прибутковості (*rate of return*). При оцінюванні слід ретельно аналізувати основні змінні, зокрема ціни, обсяг виробництва і продажу, витрати, що впливають на прибуток, а також ризики, які зумовлюються кожним з цих елементів. В інвестуванні, здійсненому без належної відповідальності, виконавці цього процесу часто не враховують ризики або спираються на нереалістичні припущення.

Метою статті є розгляд найпоширеніших і часто використовуваних аналітиками і оцінювачами методів оцінки вартості підприємств в рамках дохідного підходу, аналіз і визначення оптимального методу оцінки для розробки успішної стратегії і правильного вимірювання результатів роботи підприємства.

Для визначення ринкової або іншого виду вартості застосовують спеціальні прийоми і способи розрахунку, які отримали назву «методи оцінки». Кожен з цих методів припускає попередній аналіз певної інформаційної бази і відповідний алгоритм розрахунку.

«Оцінювана вартість» — поняття багатогранне, а її величина залежить від безлічі різноманітних чинників, які неможливо врахувати в рамках одного розрахункового підходу. Тому при побудові тієї або іншої моделі визначення вартості бізнесу ряд чинників необхідно приймати за постійну величину, тоді як інші — за змінну. Методи оцінки відрізняються також часовими аспектами дослідження. Одні з них орієнтовані, в основному, на ретроспективну інформацію, інші — на перспективну, треті — на поточну інформацію фондового ринку.

Методи, орієнтовані на дохід, застосовуються в оціночній діяльності для визначення поточної вартості майбутніх доходів, які, як очікується, забезпечить використання і можливий подальший продаж власності. В цьому випадку має місце оціночний принцип очікування.

Під терміном «дохід» в оціночній діяльності розуміють: валові доходи (надходження) від господарської діяльності (валовий дохід, виторг від реалізації продукції, робіт, послуг); дохід до вирахування податків, відсотків за борги, амортизації (*EBIDT*); операційний дохід; дохід до вирахування податків і відсотків за борги (*EBIT*); прибуток до оподаткування; чистий прибуток; бруто грошовий потік до і після вирахування податку на прибуток; чистий грошовий потік на власний капітал до і після вирахування податку на прибуток [3].

Методи, орієнтовані на дохід, зазвичай використовують для визначення ринкової та інвестиційної вартості.

Ринкова вартість базується на можливості відчуження подібного об'єкта оцінки на певну дату за угодою, підписаною між покупцем і продавцем після проведення відповідного маркетингу за умов, що кожна із сторін діяла зі знанням справи, розсудливо і без примушення. Інвестиційну вартість визначають з урахуванням конкретних умов, вимог і мети інвестування в об'єкт оцінки [1].

Жоден компетентний інвестор не заплатить за об'єкт (підприємство) суму більшу, ніж сума приведених до поточної вартості (до вартості на дату оцінки) очікуваних майбутніх доходів від володіння цим об'єктом за практично необмежений майбутній період [3].

Відмінність між ринковою та інвестиційною вартістю полягає в тому, що при визначенні ринкової вартості необхідно спиратись на типові уяви потенційних інвесторів про можливість отримання доходів від володіння об'єктом оцінки і типому для даного випадку ставку дисконту, а при встановленні інвестиційної вартості очікувані доходи визначають, виходячи з уяви конкретного інвестора.

При оцінці підприємства передбачається, що його вартість дорівнює сумі приведених до поточної вартості чистих грошових потоків за нескінченний майбутній період. Метою такої оцінки є визначення вартості підприємства.



Оцінка інвестиційного проекту зазвичай передбачає кінцеве число років періоду його реалізації (в межах 10–15 років). Мета оцінки інвестиційних проектів – це визначення доцільності їх реалізації. Серед багатьох критеріїв оцінки проектів найпоширенішими є два з них:

чиста поточна вартість (*Net Present Value*), яка дорівнює сумі приведених до поточної вартості очікуваних грошових потоків за кінцеве число років;

внутрішня норма доходу (*Internal Rate of Return*), що являє собою таке значення ставки дисконту, при якому чиста поточна вартість проекту дорівнює нулю (під *IRR* зазвичай мається на увазі *WACC*).

У національному стандарті № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» і в національному стандарті № 3 «Оцінка цілісних майнових комплексів» основними методами дохідного підходу є пряма і непряма капіталізація доходу (дисконтування грошового потоку) [1;2]. Проте у практичній діяльності інколи використовують також метод надприбутку.

Метод оцінки капіталізації доходу припускає перетворення грошового потоку на вартість шляхом ділення встановленої величини потоку доходу на коефіцієнт капіталізації.

$$PV = D_1 / R; \quad (1)$$

де: *PV* – поточна вартість об'єкта оцінки;  $D_1$  – дохід, який очікується за період, наступний за датою оцінки (як період часу, зазвичай береться рік, рідше – місяць або квартал); *R* – норма капіталізації (норма доходу), певною мірою величина, зворотна терміну окупності інвестицій.

Суть методу капіталізації полягає у визначенні величини щорічних доходів і відповідної для них ставки капіталізації, на основі якої розраховується ринкова вартість підприємства.

Існує безліч методів капіталізації доходу підприємства, які різняться залежно від прийнятих за базу видів доходів і чинника, на який діляться ці доходи. Відповідно виділяють капіталізацію чистого доходу (до оподаткування, виплати відсотків і капіталізації витрат), чистого доходу (після оподаткування, виплати відсотків і капітальних витрат), фактичних і потенційних дивідендів, використання мультиплікаторів тощо [4].

Зазначені методи застосовуються за умови достатньої кількості даних для оцінки доходу, стабільності доходу, коли очікується, що поточні грошові доходи приблизно будуть дорівнювати майбутнім, або темпи їх зростання будуть помірними. Внаслідок того, що поточна вартість дуже чутлива до змін коефіцієнта капіталізації, для використання методу прямої капіталізації необхідне ретельне обґрунтування цього коефіцієнта.

Якщо підприємство знаходиться в процесі розвитку і стрімкого зростання обсягів продажу, слід

спиратись на реальні середні оцінки майбутніх доходів та зважати на те, що зростання доходів зазвичай стабілізується протягом кількох років, швидке зростання змінюється на повільніше. В цьому випадку краще відмовитись від використання методу прямої капіталізації й надати перевагу непрямій капіталізації.

Метод надприбутку як версія методу капіталізації базується на допущенні існування залежності між нормою доходу на вкладений капітал і натурально-речовою формою активу, в якому цей капітал розміщений. Хоча цей метод не популярний, іноді все-таки його застосовують. Алгоритм використання методу включає визначення вартості кожного активу, а також суми «нормалізованого чистого прибутку» від володіння оцінюваним бізнесом шляхом корегування даних звіту про прибутки і збитки, суми доходу на окремі види активів, відповідні обраному вимірнику доходу, суми внеску активів у загальну суму чистого прибутку, залишок отриманий в результаті попередньої процедури (надприбуток), що капіталізується з відповідною ставкою капіталізації, відображає рівень ризику, властивий інвестиціям в найризикованіший актив в оцінюваному бізнесі, гудвіл. Під *goodwill* у такому контексті розуміють весь комплекс невідчутних активів, які не можуть існувати окремо від об'єкта. Вартість *goodwill* додають до вартості решти матеріальних і нематеріальних активів і віднімають довгостроковий борг.

Надприбуток являє собою різницю між нормалізованим чистим прибутком і його часткою, що забезпечується матеріальними та іншими, ідентифікованими їм активами.

В практиці найчастіше застосовується метод «дисконтування чистих грошових потоків» або непрямой капіталізації. Основним показником, що використовується в рамках даного методу, є грошовий потік, розрахований як різниця між надходженням і відтоком грошових коштів за певний період:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+Y)^i}, \quad (2)$$

де: *PV* – вартість об'єкта оцінки;  $D_i$  – дохід, який очікується за *i*-й період після дати оцінки (місяць, квартал, рік; в практиці такі терміни можуть мати назву «період дисконтування»); *Y* – ставка дисконту (норма прибутку); *n* – кількість періодів часу, що в сумі становлять термін економічного життя об'єкта. Якщо, наприклад, термін економічного життя, що залишився, дорівнює 10 рокам, а за період дисконтування вибрано квартал, то *n* = 40 (змінюється від 1 до 40).

Розрізняють наступні види грошового потоку: той, що надходить від власного капіталу і той, що надходить від всього інвестованого капіталу (власний капітал плюс довгостроковий борг, обтяжений виплатою відсотків).

У практиці заслуговує на увагу аналіз чутливості, який базується на складанні кількох різних сценаріїв розвитку підприємства та зіставленні отримуваних на основі таких сценаріїв варіантів прогнозу грошового потоку і оцінки вартості підприємства. Зазвичай розробляється від трьох до п'яти сценаріїв, в яких відображають песимістичні, оптимістичні та помірні припущення щодо істотних параметрів прогнозу. Очікуваний термін діяльності компанії поділяється на прогнозний і післяпрогнозний (залишковий) періоди. На прогнозний період розробляється детальний прогноз грошових потоків, як правило, до моменту виходу компанії на постійно стабільні темпи зростання грошового потоку.

Плануванню витрат від реалізації продукції передують аналіз ситуації минулих років на підприємстві. При побудові прогнозу аналізуються поточні виробничі потужності, проводиться аналіз їх завантаженості і, виходячи з представленої інформації про плановані капітальні вкладення, будується прогноз фізичного обсягу продукції.

Прогнозування витрат від реалізації може здійснюватись за укрупненим і детальним підходами [4]. За першим передбачають прогнозування зростання виручки залежно від темпів її зростання за попередні роки (компанії або галузі, в якій діє компанія).

Детальний підхід базується на використанні великого масиву інформації. Основою для розрахунку показників валової виручки слугують дані про фізичні обсяги реалізації продукції минулих років (фактичні показники), фактичні і прогнозні ціни на вироблений продукт (експортні, імпорتنі), а також прогнози фахівців галузі.

Прогнозування витрат від реалізації продукції також може здійснюватись за укрупненим і детальним підходами.

При застосуванні укрупненого підходу побудову прогнозу собівартості здійснюють шляхом використання інформації про частку змінних витрат у виручці компанії і умовно фіксованої величини постійних витрат.

Детальний підхід передбачає визначення собівартості виготовленої та реалізованої продукції за елементами витрат. При побудові прогнозу витрат виділяють витрати, які мають найбільшу частку в собівартості продукції, проводять детальний аналіз і будують прогноз.

Для прогнозування грошових потоків бажано здійснити узагальнення даних фінансових звітів за останніх три або п'ять років. Проте у ряді випадків це виявляється фактично неможливим, оскільки в показники звітів необхідно внести велику кількість коригувань щодо інфляції, зміни методології складання звітності тощо. Дослідження фінансових звітів може мати недостовірний результат, тому марно використовувати їх як джерело інформації для про-

гнозування. Проте, навіть в такій ситуації відносно достовірний баланс підприємства на дату оцінки може бути сформований, а інструментом прогнозування майбутніх грошових потоків буде або виправлена звітність, або планові розрахунки, зроблені на основі аналізу натуральних показників, що характеризують діяльність підприємства.

Дослідження показників фінансової звітності підприємства в динаміці, проводиться з метою прогнозування величини *NCF* (чистого грошового потоку) на найближчий період і виявлення тенденцій його зміни в майбутньому.

Для оцінювача бізнесу важливий також прогноз показників прибутку, оскільки вартість підприємства пов'язана насамперед з його майбутнім, а не минулим. Якщо придбання покупцем компанії здійснюється не для ліквідації її активів, то його має цікавити її потенційна прибутковість [6].

Основною вимогою до періоду прогнозування є те, що він має бути не меншим за тривалість інвестиційного циклу, тобто терміну, протягом якого інвестиції, необхідні для забезпечення функціонування підприємства в оптимальному режимі: а) будуть вкладені у підприємство і б) повною мірою проявлять свій економічний ефект [5].

Варто зазначити, що при визначенні ринкової вартості об'єкта, прогнози здійснюють на основі уяви типового інвестора, який діє на даному ринку. Тому при визначенні інвестиційної вартості прогноз має базуватись на уяві конкретного інвестора — замовника або виконавця роботи.

Загальновідомо, що вартість підприємства визначається як здатністю підприємства приносити дохід, так і ризиком, пов'язаним з отриманням цього доходу. Під ризиком в контексті оцінки розуміється стан невизначеності (невпевненості), в якому перебуває інвестор щодо фінансового результату інвестицій, зумовлений багатьма обставинами у момент здійснення інвестицій (обсяг попиту, рівень інфляції, вартість споживаних ресурсів тощо) [5].

Як правило, ризик інвестуванням засобів у конкретне підприємство, поділяється на ризик ринку капіталів і специфічний ризик, що включає бізнес ризик, фінансовий ризик і додаткові ризики.

Очевидно, чим більша величина ризику, пов'язаного з отриманням доходу від виробничої діяльності підприємства (неотримання очікуваного доходу), тим нижча (за інших рівних умов, насамперед обсягів доходу) вартість підприємства. Ця проста закономірність знаходить своє віддзеркалення у *risk aversion*, так званій «огиді інвестора до ризику» [5]. Інвестор, вкладаючи капітал у підприємство, що приносить дохід, згоден ризикувати, але як компенсацію за цей ризик вимагає для себе відповідну винагороду у вигляді більшої норми прибутку на інвестований капітал. За своїм економічним змістом ставка

дисконту є мінімально необхідною нормою доходу на капітал (норма прибутку), яку інвестор буде вважати достатньою компенсацією за ризик інвестуванням капіталу в підприємство.

Ставка дисконту визначається методом сумування (кумулятивної побудови), методом оцінки капітальних активів (*САРМ*) або методом середньозваженої вартості капіталу (*WACC*).

Визначення вартості компанії в постпрогнозний період базується на тому, що бізнес здатний принести дохід і після закінчення прогнозного періоду. В рамках непрямой капіталізації використовують технічний прийом, що називається реверсією або термінальною вартістю. За його сутністю передбачається, що інвестор купує об'єкт, протягом певного терміну (період володіння) отримує дохід від його використання, а потім продає об'єкт і отримує остаточний дохід, що забезпечується правом власності на об'єкт. Безумовно, це лише технічний прийом, що не зобов'язує реального покупця обмежувати реальний період володіння об'єктом.

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{D_i}{(1+Y)^i} + \frac{FVR_e}{(1+Y)^n}, \quad (3)$$

де:  $n$  — кількість періодів часу, сума яких становить залишковий період володіння об'єктом для інвестора;  $FVR_e$  — майбутня вартість реверсії, тобто сума, яку інвестор планує отримати в результаті продажу своїх інвестицій після закінчення періоду  $n$ . В даному контексті реверсія є поверненням первинної суми інвестованого капіталу шляхом перепродажу інвестицій.

Величину  $FVR_e / (1+Y)^n$  зазвичай називають поточною вартістю реверсії або термінальною вартістю.

В порівнянні з прямою капіталізацією особливість цього методу полягає в тому, що він дає можливість врахувати внесок у вартість об'єкта майбутніх доходів, які можливо отримати від інвестування капіталу в об'єкт (в цьому випадку ставка дисконту  $Y$  враховує лише норму прибутку на капітал) і майбутній можливий одноразовий дохід від перепродажу об'єкта — термінальну вартість.

**Висновок.** Оцінка підприємств здійснюється за такими основними методами, орієнтованими на дохід, як метод капіталізації доходу, метод надприбутку і метод дисконтування грошових потоків (непрямої капіталізації).

Метод капіталізації застосовується за достатньої кількості даних для оцінки доходу, стабільності доходу, а також коли очікується, що поточні грошові доходи приблизно будуть на рівні майбутніх або темпи їх зростання — помірними. Це можна віднести до бізнесу, заснованого на орендній платі, постійній клієнтській базі тощо. Внаслідок того, що поточна вартість дуже чутлива до змін коефіцієнта капіталізації, для використання методу

прямої капіталізації необхідне ретельне обґрунтування цього коефіцієнта.

Основну перевагу методу прямої капіталізації забезпечує простота розрахунків. Інша перевага полягає в тому, що метод прямої капіталізації, так чи інакше, але безпосередньо відображає ринкову кон'юнктуру. Проте цей метод не слід застосовувати, коли бракує інформації про ринкові операції або не проведений їх економічний аналіз, якщо бізнес знаходиться на стадії становлення або об'єкт потребує серйозної реструктуризації.

У практиці провідних українських оцінювачів метод надприбутку не використовується, оскільки має істотні недоліки: визначення ставки капіталізації для окремих активів майже завжди є питанням суб'єктивної думки; ставка капіталізації для визначення вартості *goodwill* визначається виключно суб'єктивно; складно трактувати ситуації, коли оборотний капітал являє собою негативну величину та ін.

Класична модель дисконтування грошових потоків передбачає надходження засобів в кінці кожного з періодів дисконтування. Це справедливо при оцінці об'єктів нерухомості, але не може відповідати діючій моделі підприємства. Найімовірніше, що оплата за готову продукцію поступає на розрахунковий рахунок підприємства не один раз на рік, і навіть не один раз на квартал. Логічно розглядати варіант «дроблення» як надходжень, так і витрат грошових коштів рівномірно за відповідний періодом дисконтування. Передбачуваний період визначається не річним терміном, а коротшими періодами дисконтування (півріччя, квартал). Для кожного з них складається свій прогноз вимірника доходу і приводиться до поточної вартості. Можна здійснювати «дисконтування на середину періоду», якщо річний дохід отримують не в кінці відповідного періоду, а в середині.

#### Використані джерела

1. Загальні засади оцінки майна і майнових прав. Національний стандарт № 1: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.buhforum.com/viewtopic>.
2. Оцінка цілісних майнових комплексів. Національний стандарт № 3: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.11.2006 р. № 1655 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1655-2006>.
3. Оценка бизнеса / [под ред. В. Есипова, Г. Маховиковой]. — С.Пб.: Питер, 2010. — 512 с.
4. Грязнова А.Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Электронный ресурс] / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. — М.: Финансы и статистика, 2003. — Режим доступа: <http://books4study.info/text-book1037-down.html>.
5. Теория и практика оценки бизнеса в Украине / Украинское общество оценщиков. — К.: 2000. — 185 с.
6. Десмонд Г.М., Келли Р.Э. Руководство по оценке бизнеса / Г. М. Десмонд, Р. Э. Келли. — М.: РОО, 1996. — 264 с.



УДК 339.9:101:346(477)

**С.В. Тищенко,**

*канд. екон. наук,*

*Житомирський національний агроекологічний університет*

**Л.Л. Жерибор,**

*здобувач*

## МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ХАРАКТЕРИСТИКИ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

---

*Проведено аналіз зайнятості населення Житомирської області. Наведено методичні підходи до визначення її рівня. Встановлено динаміку економічно активного населення області. Надано пропозиції щодо пошуку шляхів покращання зайнятості населення області.*

---

Формування зайнятості у середньо- і довгостроковій перспективі зумовлено змінами в динаміці і структурі виробництва, фінансово-кредитної та інвестиційної політики, мірою участі держави в регулюванні відтворення населення і трудових ресурсів. Водночас процеси розвитку економіки, підвищення ефективності виробництва, стійкого економічного зростання безпосередньо пов'язані з відтворенням робочої сили і зайнятості населення регіонів України.

Сучасний етап кризового економічного поступу характеризується ускладненням ситуації на ринку праці, погіршенням регуляторного впливу держави у сфері пропозиції робочих місць через згорання інвестиційних проектів та програм. Багато галузей національної економіки, особливо наукоємних, що потребують відповідної кваліфікації виконавців і високих витрат, піддаються руйнації й кадровій деградації. Відповідно, на фоні зайнятості загострилась проблема відтворення кадрового потенціалу країни.

Процеси регулювання зайнятості, формування і розвитку ринку праці розглядаються Д. Рікардо, А. Смітом, К. Марксом, Дж. М. Кейнсом, А. Маршаллом, М. Фрідменом та ін. До вітчизняних вчених-економістів, які приділили увагу вивченню цих питань, слід віднести Д. Богиню, В. Врублевського, М. Волгіна, А. Гальчинського, В. Дієсперова, М. Долішного, Г. Климко, А. Пенкіна, В. Петюха, В. Секретарюк, Г. Слезінгер, К. Якубу та ін.

Соціальні та економічні аспекти проблеми зайнятості активно розробляють С. Бандур, В. Геєць, Т. Заславська, Е. Лібанова, В. Мандибура, І. Маслова, Б. Нагорний, В. Пилипенко, Г. Пошевнев, В. Онікієнко, Е. Саруханов, Г. Соколова та ін. Організаційні

засади регулювання зайнятості знайшли відображення у наукових працях С. Дзюби, О. Хомри.

Значну увагу в науковій літературі приділено проблемі безробіття. Водночас багато аспектів дослідження зайнятості населення висвітлено недостатньо. У працях багатьох авторів спостерігається вельми суперечлива позиція щодо прихованого безробіття та пошуку оптимального виходу із кризового стану в сфері соціально-трудових відносин.

*Метою статті* є розгляд рівня зайнятості населення Житомирської області на основі використання абстрактно-логічних, статистичних та економічних методів дослідження проблеми.

Зайнятість характеризується кількістю працюючих осіб. Роботою вважають будь-яку діяльність у межах виробництва, визначених системою національних рахунків (СНР), що охоплює ринкове виробництво і деякі види неринкового. Оскільки поняття зайнятості досить широке, облік кількості зайнятих доповнюють даними про робочий час.

Відповідно до концепції робочої сили міжнародне визначення зайнятості базується на короткому звітному періоді (один день чи тиждень) і принципі, згідно з яким особа, щоб бути віднесеною до зайнятих, повинна протягом звітного періоду виявляти певну економічну активність. Міжнародні стандарти дають уточнення, що під поняття «певна робота» підпадає робота, яку виконують протягом не менше однієї години. Це означає, що роботи, виконаної протягом однієї години у сфері економічної діяльності, вже достатньо, щоб особа була віднесена до числа зайнятих.

З урахуванням міжнародних підходів і національних особливостей зайнятими економічною діяльністю (далі — зайняте населення) вважають осіб віком 15–70 років, які впродовж обстежуваного тижня працювали хоча б 1 годину:

за наймом за винагороду в грошовому чи натуральному виразі, індивідуально (самостійно), у



окремих громадян або на власному (сімейному) підприємстві;

працювали безкоштовно на підприємстві, у власній справі, що належить будь-кому з членів домогосподарства, або в особистому селянському господарстві з метою реалізації продукції, виробленої внаслідок цієї діяльності;

особи, які були тимчасово відсутні на роботі, тобто формально мали робоче місце, власне підприємство (власну справу), але не працювали впродовж обстежуваного періоду з незалежних від них обставин [1].

*Критерій однієї години* у визначенні зайнятості призначений охопити всі види зайнятості, які можуть існувати в країні, включаючи також короткострокову, випадкову роботу та інші види нерегулярної зайнятості. Цей критерій має принципове значення з точки зору встановлення безробіття як ситуації, коли робота відсутня взагалі. У концепції робочої сили визначення зайнятості та безробіття тісно взаємопов'язані, оскільки якщо збільшити мінімум часу для віднесення до зайнятих, тоді безробіття не буде означати повної відсутності роботи.

Зайнятість означає не тільки роботу за заробітну плату (за наймом), але також і заради одержання прибутку чи сімейного доходу на власному підприємстві, включаючи виробництво в особистому селянському господарстві з метою реалізації виробленої продукції.

До складу зайнятого населення не включають осіб, які виконують неоплачувану громадську чи добровільну роботу, та осіб, які виконують тільки домашні обов'язки. Громадська добровільна діяльність не є економічним видом діяльності й має три визначальні риси: а) не повинна оплачуватись; б) виконується за власним бажанням, без примусу, на відміну, наприклад, від строкової військової служби; в) виконується для організації, громади чи особи, з якою відсутні родинні зв'язки, поза власним домашнім господарством.

У рамках концепції робочої сили зайнятості надається перевага перед будь-яким іншим видом активності/неактивності.

Характеристикою трудової активності населення є показник рівня зайнятості ( $P_z$ ), який розраховують як відношення (у відсотках) кількості зайнятих віком 15–70 років до всього населення зазначеного віку.

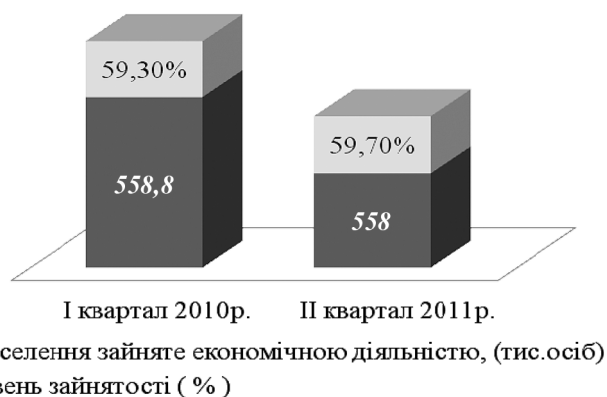
$$P_z = Z/H \cdot 100,$$

де:  $Z$  – кількість зайнятого населення віком 15–70 років;  $H$  – загальна кількість населення віком 15–70 років.

Аналіз зайнятості передбачає також вивчення таких аспектів, як робочий час (звичайна, фактична тривалість робочого тижня тощо); неповна зайнятість; тимчасова відсутність на роботі; характер роботи (постійна, на визначений термін – сезонна, тимчасова, випадкова); професія, вид економічної діяльності, статус зайнятості; неформальна зайнятість (у т. ч. зайнятість у неформальному секторі економіки).

У I кварталі 2011 р. чисельність зайнятого населення у Житомирській області, порівняно з відповідним періодом 2010 р., скоротилась на 0,1 % і становила 558,0 тис. осіб. Проте рівень зайнятості населення зріс від 59,3 до 59,7 % (рис. 1).

Сучасні макроекономічні проблеми аналізу, прогнозування й управління динамікою зайнятості, її структурними характеристиками і ринком праці повинні розглядатись в контексті різноманіття прямих і зворотних зв'язків з іншими найважливішими макроекономічними і демографічними процесами, які відбуваються в країні. Це сприятиме вирішенню надзвичайно актуальних завдань узгодження політики зайнятості та регулювання ринку праці, демографічної, інвестиційної, фінансової, промислової та інших політик. Динаміка зайнятості, її структурні характеристики значною мірою залежать від рішень, прийнятих у сфері розвитку галузей економіки, інвестиційних, фінансових програм, політики доходів,



Джерело: За даними Державної служби зайнятості України

Рис.1. Динаміка рівня зайнятості населення Житомирської області



## Динаміка економічно активного населення Житомирської області

Показник	2001 р.	2005 р.	2010 р.	I півріччя 2011 р.	Відхилення 2010 до 2001 рр. (+, -)
Економічно активне населення, тис. осіб	589,8	632,5	621,1	618,0	31,3
Рівень економічної активності населення, %	58,7	64,2	65,9	66,1	7,4
Населення, зайняте економічною діяльністю, тис. осіб	510,1	570,6	560,3	556,8	46,7
Рівень зайнятості населення, %	50,8	57,9	59,5	59,6	8,8
Безробітне населення (за методологією МОП), тис. осіб	79,7	61,9	60,8	61,2	-18,5
Рівень безробіття населення (за методологією МОП), %	13,5	9,8	9,8	9,9	-3,6
Економічно неактивне населення, тис. осіб	415,1	353,0	321,4	316,3	-98,8

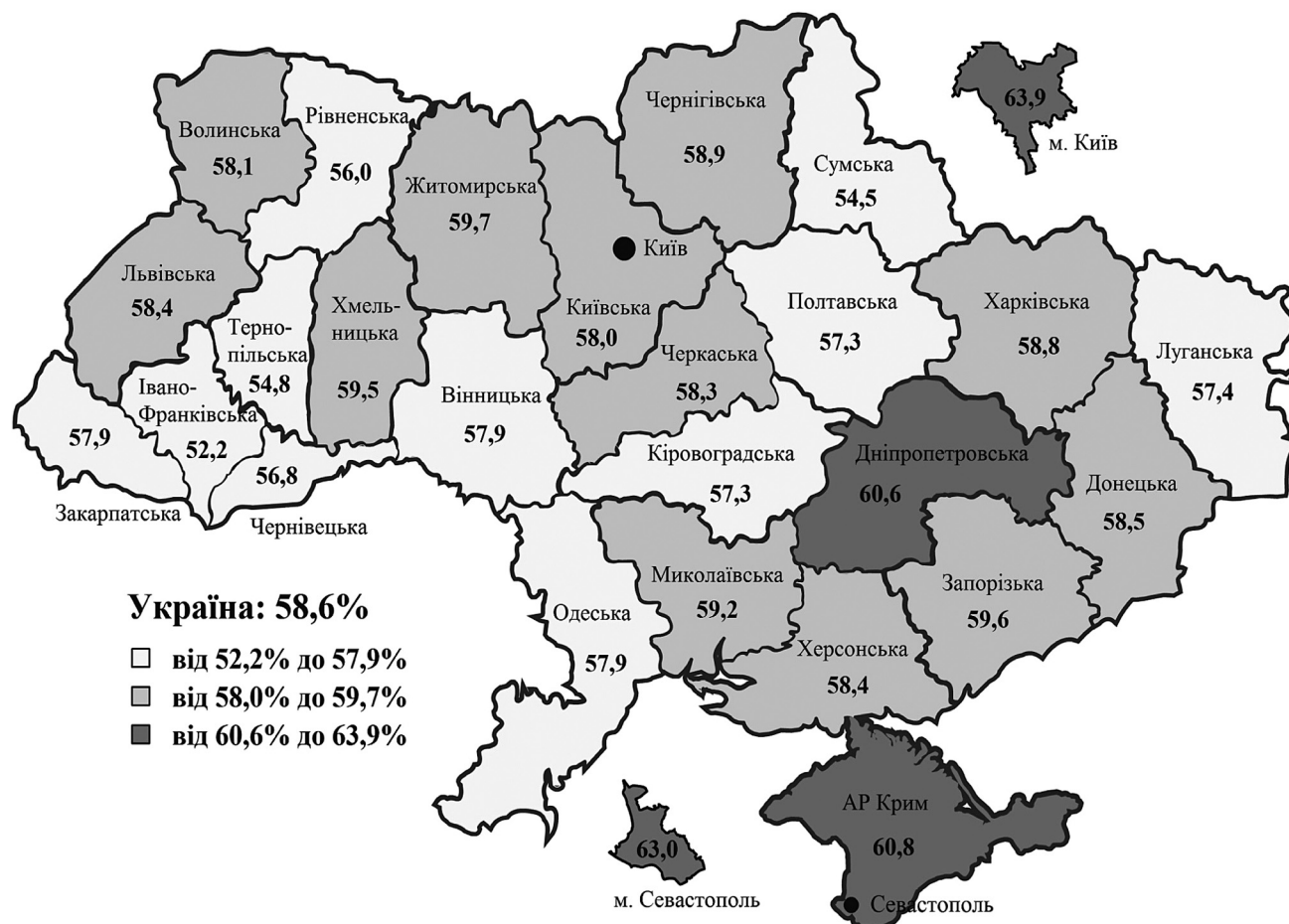
розвитку системи освіти тощо. Вони (рішення) мають бути взаємопов'язані зі станом зайнятості як в цілому по економіці, так і в галузевому та регіональному розрізах. Це дозволить проводити активну і результативну політику зайнятості та регулювання ринку праці.

В Житомирській області за останніх десять років спостерігається зростання на 31,3 тис. осіб (4,7 %) загальної кількості економічно активного населення. Відповідним чином відбулося збільшення рівня за-

йнятості на 7,4 %. Із загальної кількості економічно активного населення 90,1 % зайняте економічною діяльністю. Його чисельність за десятирічний період збільшилась на 46,7 тис. осіб, тобто рівень зайнятості зріс на 8,8 % і становив у 2010 р. 59,6 % (табл.).

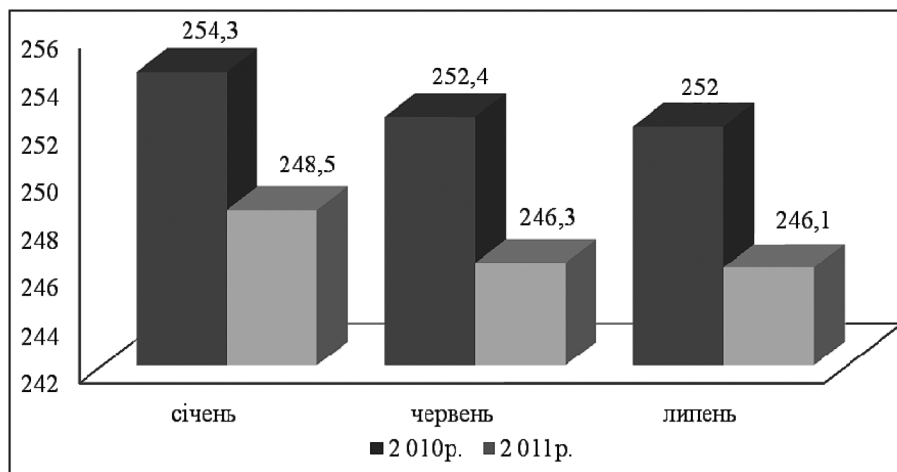
Зайняте населення в цілому по Україні становило 20,1 млн осіб і порівняно з I кварталом 2010 р. зросло на 19,8 тис. осіб. Рівень зайнятості підвищився з 58,0 по 58,6 %. Його зростання спостерігається в усіх регіонах країни (рис. 2).

### Рівень зайнятості населення у середньому за I квартал 2011 року, (%)



За даними Державної служби статистики України

Рис. 2. Рівень зайнятості населення України у середньому за 1 квартал 2011 р., %



Джерело: За даними Державної служби зайнятості України

**Рис. 3.** Середньооблікова кількість штатних працівників Житомирської області, тис. осіб

Явища перехідної економіки охопили сферу зайнятості, в якій стихійні ринкові збурення виникають поряд з тими жорстко регламентованими, що залишилися від адміністративно-командної системи.

Ринок праці, який розвивається, вимагає ретельного відстеження і контролю зайнятості, вироблення заходів впливу й удосконалення інструментів її регулювання. Він перебуває на етапі становлення і розвитку з усіма властивими цьому періоду особливостями. Тривалий процес його формування вимагає нових підходів до сфери соціально-трудових відносин, які враховують специфіку транзитивної економіки країни [3]. Перехід до ринкових відносин змінює систему інтересів, мотивів і стимулів діяльності економічно активного населення, що, відповідно, впливає на джерела наповнення ринку праці, сегментацію сфери зайнятості та напрями її державного регулювання [4]. Все це потребує всебічного аналізу не лише кількісних, а й якісних параметрів цих реальних явищ, оскільки відображається на чисельності зайнятого населення.

В цілому по Житомирській області не відбувається зростання середньооблікової кількості штатних працівників, яка у липні 2011 р. становила 246,1 тис. осіб, що на 230 осіб менше, ніж у червні поточного року, та на 5,9 тис. осіб менше, ніж у відповідному місяці 2010 р. (рис. 3).

Зростання кількості найманих працівників за видами економічної діяльності відбулося у сфері торгівлі та ремонту, діяльності готелів і ресторанів, освіти, охорони здоров'я і соціальної допомоги.

**Висновки.** Формування ринкових відносин, зміни у розвитку різних форм господарювання ставлять нові вимоги до ринку праці, якості робочої сили, професійних навичок і конкурентоспроможності працівників, що безпосередньо пов'язано з таким соціально-економічним показником, як

зайнятість населення. Останнім часом рівень зайнятості населення зріс за рахунок сфери обслуговування, торгівлі, готельного бізнесу та соціальної допомоги. Проте зайнятість на підприємствах Житомирської області поступово зменшується. Основною причиною такої тенденції є низький рівень заробітної плати й відсутність соціальних гарантій підприємствами. Ця проблема має розв'язуватись на рівні держави, а її вирішення базуватись на виченні трудоворесурсної бази міської й сільської територій та спрямовуватись на поліпшення соціально-економічного стану населення.

#### Використані джерела

1. Наказ Державного комітету статистики України 19.01.2011 р. № 12.
2. Ситуація на ринку праці та діяльність державної служби зайнятості у Житомирській області: інформаційно-аналітичні матеріали [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/zhy/control/uk/statdatacatalog/list>
3. Чепурно Г.І. Динаміка зайнятості населення України в період становлення ринкової економіки [Електронний ресурс] / Г. І. Чепурно. — Режим доступу: <http://avtoreferat.net/content/view/6883/62/>.
4. Зайнятість населення та удосконалення економічного механізму її державного регулювання в ринкових умовах 2003 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://disser.com.ua/contents/34666.html>.
5. Нацюк І.М. Оцінка трудових ресурсів Запорізької області та їх вплив на ефективне використання ресурсного потенціалу / І. М. Нацюк // Вісник Сумського НАУ. — 2001. — № 2. — С. 215—219. — (Серія «Фінанси і кредит»).
6. Базилевич В.Д. Макроекономіка: навч. посіб. / В. Д. Базилевич, Л. О. Баластрик. — К.: Атіка, 2002. — 368 с.
7. Маконелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Маконелл, С. Брю. — М., 2000. — 785 с.
8. Стан безробіття та зайнятості в Україні // Урядовий кур'єр. — 2010. — № 17—18. — 27 січ.
9. Панчишин С.М. Макроекономіка: навч. посіб. / Панчишин С. М. — К.: Либідь, 2002. — 614 с.

## КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

*Досліджено основні методи капіталізація підприємств, які можуть використовуватися при їх оцінюванні, визначенні ринкової і реальної вартості.*

Сучасні умови господарювання вимагають від керівників підприємств різних форм власності постійно підвищувати рівень ефективності управлінської діяльності. Метою кожного з них є постійне нарощування капіталу, що неможливо забезпечити без підвищення рівня капіталізації.

Для визначення понять «капіталізація» і «методи капіталізації» як складників сутності ринкової економіки вітчизняні науковці пропонують багато трактувань, але одностайної думки щодо їх змісту вони не мають. Недосконалою є й класифікація методів капіталізації підприємства, що, відповідно, стримує процес розробки організаційно-економічних механізмів впливу на управлінську діяльність підприємств та можливості встановлення єдиної моделі всього процесу капіталізації.

*Мета статті* — запропонувати систему методів оцінки капіталізації підприємств та визначити пріоритетні напрями її здійснення в сучасних умовах.

Проблеми сутності й методів капіталізації розглядають у наукових працях В.Г. Андрійчук, Н.Ю. Брюховецька, К.Д. Гордієнко, М.А. Козоріз, С.В. Мочерний, Г.В. Осовська, О.Я. Побурко, Ю.І. Турянський, М.Й. Хорунжий та ін. Значно ширше це питання висвітлюють зарубіжні економісти, зокрема Г.Я. Барунов, О.В. Гальцева, М.В. Дедкова, Ш.М. Ідрисов, В.В. Казинцев, Т.О. Малова, О.Н. Овсянникова та ін.

Сучасні зміни в економіці України зумовлюють необхідність розробки різних методів оцінки капіталізації підприємств. Дослідженням її сутності встановлено, що капіталізація являє собою ринкову оцінку вартості підприємства, враховуючи всю його власність і ресурси на період їх використання, а методи оцінки і ціна є інструментами визначення вартості й капіталізації підприємства [5]. Проте різноманітність методів оцінювання капіталізації досить часто пов'язана з суперечностями. Тому вибір методу залежить від мети і завдання щодо визначення вартості оцінюваного об'єкта. Рішення про метод оцінювання приймає оцінювач (ріелтер) [13].

Для здійснення оцінки капіталізації підприємства на мікрорівні (створення або відновлення його капіталу) використовуються облікові або бухгалтерські методи [12]. Вони дають змогу оцінити вартість наявних активів підприємства як цілісного майнового комплексу, але не враховують результатів його

роботи. Облікові методи доцільно використовувати, коли підприємство має низький рівень дохідності або є збитковим і не має перспектив у подальшому розвитку, але вартість його чистих активів досить велика. В такому разі капіталізація (оцінювана вартість) підприємства визначається відношенням вартості капіталу до коефіцієнта капіталізації або мультиплікатора і формалізованою мовою описується рівнянням

$$V_m = BK/K \text{ або } V_m = BK \cdot M, \quad (1)$$

де:  $V_m$  — капіталізація (оцінювана вартість);  $BK$  — вартість капіталу;  $K$  — коефіцієнт капіталізації;  $M$  — мультиплікатор.

Коефіцієнт капіталізації (віддачі) включає дохід на капітал і повернення капіталу. Дохід на капітал визначається у відсотках і становить частку, яку сплачують за використання грошових коштів з урахуванням фактору часу та інших факторів, пов'язаних з конкретними інвестиціями.

Для проведення оцінки капіталізації підприємства щодо спроможності капіталу створювати додаткову (додану) вартість використовують дохідні методи, що базуються на основі оцінки створюваних доходів, і ринкові, основу яких становить ринкова оцінка [12].

Дохідні методи ґрунтуються на оцінці майбутніх доходів підприємств [4]. Розрізняють метод дисконтних грошових потоків, що визначається як чистий дисконтний грошовий потік на заданому інтервалі часу, і метод капіталізації доходів (коефіцієнт капіталізації), який розраховується відношенням середньої величини річного доходу (прибутку) до ставки капіталізації або вкладеного капіталу з наступним відшкодуванням інвестицій.

Залежно від методу визначення, ставки (норми) відшкодування капіталу існують норми доходу, норми грошових потоків, норми відшкодування та норми прибутковості. Відповідно до цього виділяють наступні види коефіцієнтів капіталізації (рис.).

Враховуючи різноманітність методів капіталізації доходу підприємства, що різняться залежно від видів доходу і чинників, на які діляться або множаться ці доходи, можна виділити: капіталізацію чистого доходу (до оподаткування, виплати відсотків і капіталізації витрат); капіталізацію чистого доходу (після оподаткування, виплати відсотків і капітальних витрат); капіталізацію фактичних дивідендів; капіталізацію потенційних дивідендів; використання мультиплікаторів (ціна / прибуток, ціна / виручка та ін.).



Рис. Види коефіцієнтів капіталізації

При розрахунку чистого доходу важливо правильно вибрати період часу, за який здійснюються розрахунки. За аналізований період можна взяти три періоди в минулому, два минулі періоди, один нинішній і два прогнозних періоди. Особливу увагу слід звертати на порівняння зазначених показників. В практиці іноді не використовується виручка або фінансовий результат до оподаткування, а показник чистого прибутку зазвичай застосовується для оцінки компаній, в активах яких переважає швидкозношуване обладнання [6]. Для компаній, що володіють значною нерухомістю, балансова вартість яких зменшується, а фактична залишається майже незмінною, вважають доцільнішим використовувати грошовий потік.

Поширеним методом оцінки є також метод капіталізації прибутку — прибутковий підхід до оцінки вартості діючого підприємства, тобто вартість частки власності на підприємстві дорівнює поточній вартості майбутніх доходів, які забезпечить ця власність. Даний метод можуть використовувати ті підприємства, у яких очікується протягом тривалого періоду приблизно однакові суми прибутку або темпи їх зростання будуть постійними. Проте у зв'язку зі значними коливаннями величини прибутків або грошових потоків по роках, характерних для більшості оцінюваних підприємств, цей метод оцінки вартості підприємства на відміну від оцінки нерухомості застосовується досить рідко.

Ринкові методи оцінки капіталізації підприємств базуються на котируванні їхніх акцій на фондовому ринку, аналогічних угодах на ринку, поправочних галузевих коефіцієнтах тощо [12]. З розвитком ринкових відносин досить широко, на нашу думку, буде використовуватись метод прямого порівняльного аналізу продаж (аналогів). Цей метод оцінки ринкової вартості базується на даних про недавні угоди [2]. Ріелтер аналізує реальні ринкові угоди і порівнює об'єкти, за якими вони проводились, з оцінюваним об'єктом. Даний підхід ґрунтується на принципі заміщення і передбачає, що раціональний інвестор не заплатить за конкретну власність більше, ніж обійдеться йому придбання іншої подібної власності, яка має таку ж корисність. Таким чином, ціни, визначені за подібні об'єкти, повинні відображати ринкову вартість оцінюваної власності.

Порівнюючи дохідні та ринкові методи з обліковими методами, слід відзначити, що будь-яке

підприємство, яке успішно працює, має додаткову цінність, не притаманну цілісному майновому комплексу. Її розмір дорівнює тій сумі додаткової вартості, яку може одержати власник підприємства на ринку понад вартість капіталу.

При використанні методу прямої капіталізації слід враховувати, що поточна вартість дуже чутлива до змін коефіцієнта капіталізації. Суть методу полягає у визначенні величини щорічних доходів і відповідної цим доходам ставки капіталізації, на основі якої розраховується ринкова вартість компанії.

Слід зауважити, що всі зазначені методи, застосовуються в тих випадках, коли є достатня кількість даних для оцінки доходу. Дохід повинен очікуватися чи бути стабільним, а поточні грошові доходи приблизно рівними майбутнім, або темпи їх зростання будуть помірними. Це може стосуватися однотипних видів діяльності, наприклад діяльності заснованій на орендній платі, постійній клієнтській базі тощо.

У світовій практиці використовуються три методи оцінки вартості підприємства: 1) за собівартістю — витратний метод; 2) за поточними ринковими цінами — метод потенційної прибутковості або капіталізації доходу; 3) аналогів продажу.

Нині в Україні використовують витратний метод [13]. Проте з початком економічних реформ і переходом до ринкових відносин, виникла необхідність застосовувати інші методи оцінки, що практикуються в зарубіжних країнах.

Крім суми доходу, необхідно визначити вартість вкладеного капіталу та норми його відшкодування (відшкодування інвестицій). Визначення норми відшкодування капіталу можливе за наступними методами: прямолінійного відшкодування (Метод Рінга); повернення капіталу за фактором фонду відшкодування (Метод Інвуда); повернення капіталу за фактором фонду відшкодування та базовою ставкою дисконту (Метод Хоскольда).

Метод Рінга — розрахунок за прямолінійною схемою, що передбачає рівномірне повернення вкладеної суми з поступовим зменшенням її реальної вартості. Ставка відшкодування визначається за формулою:

$$C_v = \frac{1}{n_{\text{повер}}}, \quad (2)$$

де:  $C_v$  — ставка відшкодування капіталу;  $n_{\text{повер}}$  — період повернення (відшкодування) капіталу.



Метод Інвуда (фонд відшкодування) — встановлення норми відшкодування, передбачає повернення капіталу з урахуванням його знецінення, тобто зі зростанням щорічно повернених сум, а саме:

$$C_v = F_v = \frac{r}{(1+r)^n - 1}, \quad (3)$$

де  $F_v$  — коефіцієнт відшкодування капіталу за вибраною ставкою дисконту ( $r$ ) та тривалістю періоду ( $n$ ).

При використанні такого методу неможливе реінвестування повернених сум капіталу від певного проекту за тією самою ставкою дохідності. Він використовується за рівновеликих періодичних платежів, отриманих від експлуатації об'єкта.

Метод Хоскольда — повернення капіталу базується на використанні норми, яка включає коефіцієнт відшкодування капіталу ( $P_t$ ) за безризиковою ставкою дисконту ( $r$ ) та проміжок часу ( $t$ ), за який очікується повернення інвестованого капіталу.

На макрорівні для оцінки капіталізації країни та її регіонів також можуть бути використані вищезазначені підходи та методи. Оцінювання капіталізації з точки зору створення капіталу може бути здійснено на основі статистичних даних про активи підприємств країни або регіону, а в аспекті спроможності капіталу створювати додану вартість — оцінка може бути визначена методом капіталізації доходу (дохід замінює валовий внутрішній продукт), а ставка капіталізації є сумою безризикової ставки й ставки ризику країни.

Оскільки фондовий ринок України розвивається нестабільно, то неможливо здійснити оцінку капіталізації країни (регіону) ринковим методом. Нині на цьому ринку представлена незначна кількість підприємств країни, тому загальна вартість акцій буде неточною.

У сучасних умовах, коли освіта, інновації та інформатизація стають невід'ємним складником соціально-економічного розвитку суспільства, а підприємства з новітніми технологіями відіграють провідну роль в економіці, значно зросла роль інтелектуального капіталу і нематеріальних активів у формуванні рівня капіталізації підприємств та країни [14].

Найпоширенішим методом визначення ролі нематеріальних активів у формуванні рівня капіталізації підприємств є частка нематеріальних активів у ринковій вартості підприємства. Сама вартість нематеріальних активів визначається як різниця між ринковою вартістю компанії та балансовою вартістю її активів [7]. Результати розрахунків відповідно до цього підходу показують, що в ряді підприємств вартість нематеріальних активів становить понад 50 % [8], а у сфері інформаційних технологій — до 90 % ринкової вартості компанії [3]. Отже, інтелектуальний капітал та нематеріальні активи відіграють вирішальну роль у визначенні капіталізації підприємства в умовах ринку.

**Висновок.** Методи капіталізації підприємств досить різноманітні. Вибір кожного з них залежить від напрямку, умов та видів діяльності суб'єкта госпо-

дарювання, але в будь-якому випадку важлива точність оцінки капіталізації. Нині у світовій практиці одночасно використовують витратний і ринковий методи та метод аналогів продажу, що забезпечує правильність прийняття рішень. Очевидно, що при оцінюванні вітчизняних об'єктів також доцільно застосовувати всі методи, що дозволить визначити їх реальну вартість. Проте при використанні кожного з них необхідно враховувати нормативно-правову базу України та специфіку перехідного періоду до ринкових відносин.

#### Використані джерела

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація вітчизняного сільського господарства: суть, напрями, механізми та перші оцінки здійснення / В. Г. Андрійчук // Економіка АПК. — 2005. — № 7. — С. 69—74.
2. Артемов С.В. Выявление ключевых факторов создания стоимости компании при оценке интернет-фирм доходным подходом / С. В. Артемов, И. В. Березинец // Корпоративні фінанси. — 2008. — № 3(7). — С. 17—32.
3. Браверман А. Еще один фактор капитализации / А. Браверман, В. Цветков // Эксперт. — 2002. — № 43 (350). — С. 43—48.
4. Брюховецька Н.Ю. Підходи до визначення капіталізації підприємства / Н. Ю. Брюховецька // Наукові праці ДонНТУ. — 2007. — Вип. 31—1. — С. 224—229.
5. Григорьев В.В. Характеристика методик доходного подхода. Метод капитализации дохода / В. В. Григорьев // Городская собственность. — 1999. — № 4(20). — С. 9—12.
6. Капіталізація економіки України / [за ред. В.М. Гейця, А. А. Гриценка]. — К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. — 220 с.
7. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов: [рабочий документ для обсуждения на заседании рабочей группы по капитализации интеллектуальных активов Европейской комиссии ООН (19—20 ноября 2002 г.)] [Электронный ресурс] / А. Н. Козырев. — Режим доступа: <http://www.labrate.ru/kozyrev/>
8. Лукашов А.В. Глобализация стоимости: Рыночная капитализация и механизмы формирования стоимости нефтегазовых компаний. Сектор E&P (часть 1) / А. В. Лукашов, Ю. В. Тюрин // Управління корпоративними фінансами. — 2007. — № 5 (23). — С. 262—282.
9. Малова Т. Капитализация в условиях российской экономики: теоретические и практические аспекты. — [изд. 2—е.]. / Малова Т. — М.: ЛИБРОКОМ, 2009. — 208 с.
10. Маркс К. Капитал. Процесс производства капитала. Т. 1. Кн. I. [Электронный ресурс] / Маркс К. — 990 с. — Режим доступа: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/>
11. Медиков В.Я. Капитализация по-русски / В. Я. Медиков, Д. Ю. Бобшко // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 5. — С. 32—40.
12. Оценка бизнеса. В поисках капитала-невидимки [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.logis.com.ua/\\_41\\_1330.html](http://www.logis.com.ua/_41_1330.html).
13. Пронько Л.М. Вартість і капіталізація підприємств та методи їх оцінки / Л. М. Пронько // АгроІнКом. — 2011. — № 10—12. — С. 113—118.
14. Просвирина И. И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И. И. Просвирина // Финансовый менеджмент. — 2004. — № 4. — С. 72—85.
15. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — Кн. II. О природе капитала, его накоплении и применении [Электронный ресурс] / А. Смит. — Режим доступа: [http://www.cato.ru/library/smith/wealth\\_of\\_nations\\_2](http://www.cato.ru/library/smith/wealth_of_nations_2).
16. Чернышев С. Страна, не стоящая почти ничего / С. Чернышев // Эксперт. — 2004. — № 44 (444). — С. 24—36.



## ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПІДПРИЄМСТВА

---

*Розглянуто теоретичні підходи до формування структури внутрішнього економічного механізму підприємства. Запропонована сукупність складових досліджуваного механізму та взаємозв'язків між ними.*

---

В умовах динамічного розвитку економіки країни важливе значення надається проблемі формування внутрішнього економічного механізму підприємства, який значною мірою забезпечує процес підвищення ефективності господарюючих суб'єктів. Для поліпшення чи удосконалення внутрішньогосподарської діяльності підприємства насамперед слід з'ясувати структуру економічного механізму та взаємодію його компонентів.

Проблемам формування складових внутрішньоекономічного механізму підприємства в умовах ринкових трансформацій поки-що присвячена незначна кількість наукових публікацій, серед яких заслуговують на увагу праці М.Г. Грещака, О.М. Гребешкової, П.В. Круша, В.І. Чорнодон, І.І. Цигилика, Н.І. Доберчак та ін. До аналізу структурної побудови внутрішнього економічного механізму підприємства вчені підходять з різних сторін, виходячи з розуміння сутності самої категорії. Проте, через недостатнє вивчення проблеми формування структури внутрішнього економічного механізму залишаються досить дискусійним, у зв'язку з чим виникає необхідність його подальшого дослідження.

*Метою статті* є формування та обґрунтування основних елементів внутрішньоекономічного механізму підприємства та взаємозв'язків між цими складовими.

У процесі дослідження встановлено, що більшість авторів схилиються до думки про визначення складу і структури внутрішнього економічного механізму через такі компоненти: організаційно-технологічну систему або формування вертикальних зв'язків між підрозділами й адміністративним центром та горизонтальні зв'язки між окремими підрозділами; систему планування діяльності підрозділів; систему контролю й оцінки діяльності підрозділів; установ-

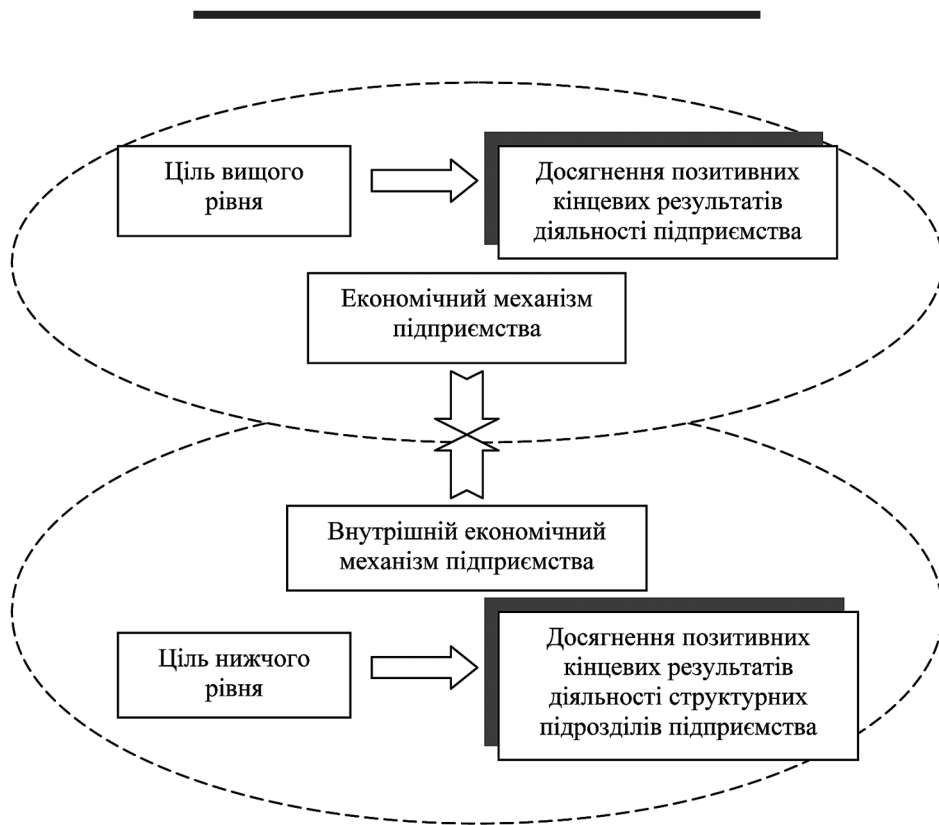
лення матеріальної відповідальності; мотиваційний механізм [1, с. 26; 4, с. 23; 6, с. 22]. Така думка заслуговує на увагу, проте, формування вертикальних і горизонтальних зв'язків доцільніше розглядати в розрізі форм функціонування.

І.І. Цигилик пропонує до елементів внутрішнього економічного механізму віднести організаційну, виробничо-технологічну структуру підприємства; механізм формування і використання ресурсів; мотиваційного механізму; механізм управління фінансами; механізм взаємодії з ринком [5, с. 3]. Проте, такі елементи не розмежовують сфери функціонування господарського і економічного механізмів й не проводить чіткої межі між ними.

В літературі зустрічаються позиції науковців, де елементами механізму розглядаються економічні методи, важелі тощо, Зокрема, Н.І. Доберчак наголошує на таких методах як формування внутрішніх цін, планування підрозділів, матеріальне заохочення, облік, звітність, аналіз та автоматизація звітно-аналітичних робіт [2, с. 7]. Така думка є не зовсім правомірною, оскільки метод — це спосіб, прийом дослідження, вивчення. Тому методи виступають лише засобами, які сприяють успішному функціонуванню механізму.

Формування внутрішнього економічного механізму зумовлено раціональним та ефективним управлінням економікою на низових рівнях, тобто на рівні структурних підрозділів, бізнес-одиниць. Водночас, такий механізм обов'язково повинен враховувати зовнішні потреби господарюючого суб'єкта. Тому, виходячи із системного і процесного підходів, що передбачають виконання відповідних цілей, спрямованих на досягнення основної мети підприємства, нами пропонується розглянути зв'язок основних цілей двох рівнів: вищого рівня — досягнення позитивних кінцевих результатів діяльності підприємства, та нижчого рівня — досягнення запланованих результатів діяльності його підрозділів (рис. 1).

Отже, трактування категорії внутрішній економічний механізм підприємства базується на



**Рис. 1. Зв'язок економічного та внутрішнього економічного механізмів підприємства**

поєднанні двох підходів: системного і процесного. З точки зору системного підходу внутрішній економічний механізм, з одного боку, є компонентою системи економічного механізму, а з іншого — відносно самостійним елементом системи, що складається з певної сукупності економічних компонент та взаємозв'язків між ними на рівні підрозділів підприємства. В аспекті процесного підходу, внутрішній економічний механізм є послідовним процесом реалізації взаємопов'язаних функцій, спрямованих на досягнення поставленої мети. Спираючись на зазначене, доцільно виділити наступні основні елементи внутрішнього економічного механізму підприємства: нормування, планування, облік і контроль, підведення підсумків діяльності, стимулювання і матеріальна відповідальність підрозділів, а також нормативно-правове забезпечення як зовнішній складник механізму. Взаємозв'язки між ними зображено на рис. 2.

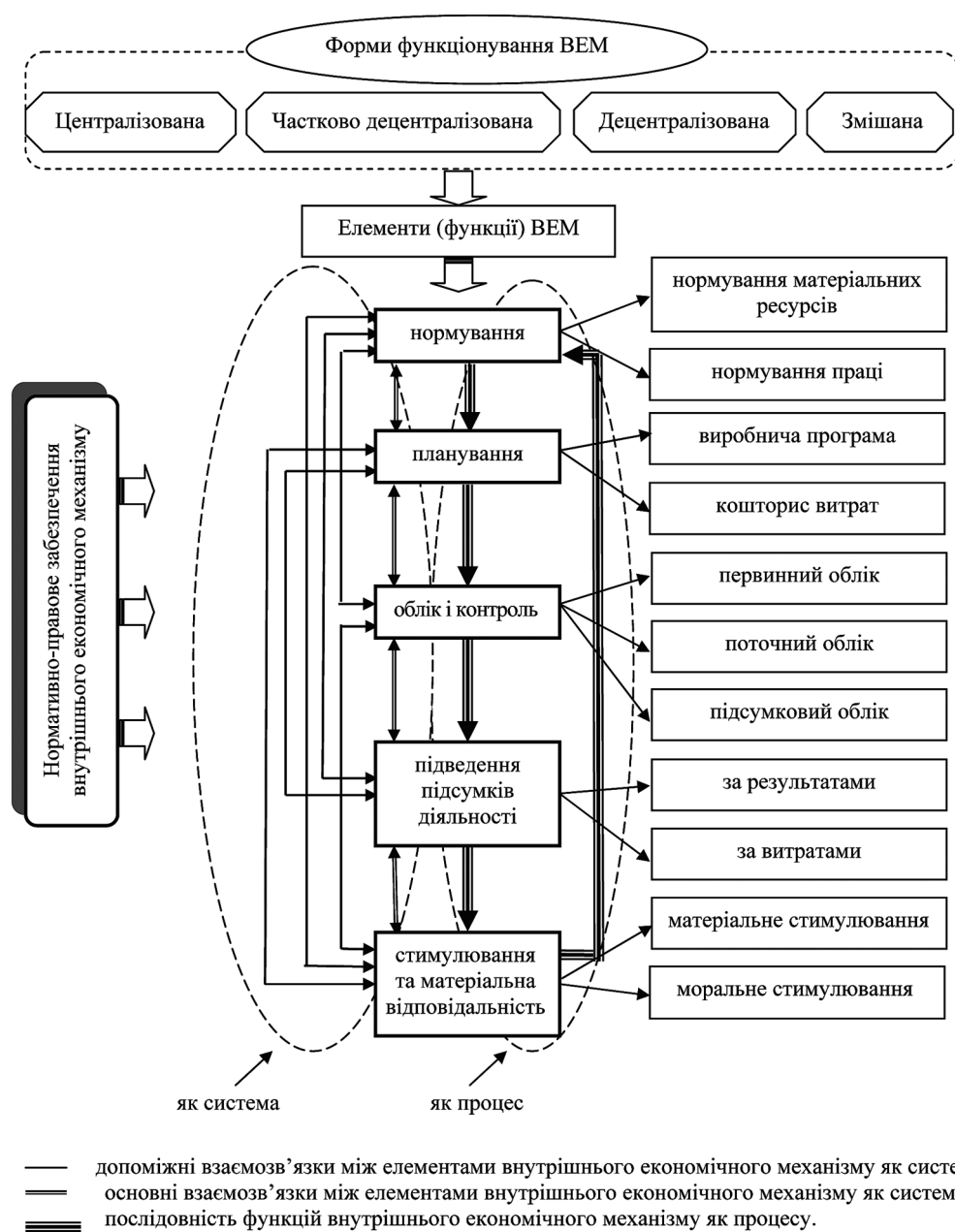
Сукупність одних і тих ж елементів внутрішнього економічного механізму підприємства розглядається як система, і як процес. Так, з точки зору системного підходу, структура внутрішнього економічного механізму являє собою сукупність елементів, які також є системами (підсистемами), і взаємозв'язків між ними. Згідно з процесним підходом, ці елементи виступають як сукупність функцій.

Нормування, що є першим елементом (функцією) внутрішнього економічного механізму підприємства, передбачає розробку нормативів і встановлення норм витрат різноманітних ресурсів (праці, матеріалів тощо). Саме від науково-обґрунтованих норм і нормативів залежить подальша реалізація складових внутрішнього економічного механізму.

Наступним етапом реалізації процесу внутрішнього економічного механізму є внутрішнє планування, що, як зазначають автори [7, с. 231], має на меті досягнення поставлених цілей за оптимальних витрат ресурсів і приведення можливостей підприємства у відповідність до умов ринку.

Однією з основних умов реалізації внутрішнього економічного механізму підприємства, що здійснюється на наступному етапі, є чітка організація обліку і контролю результатів діяльності підрозділів, основною метою яких є надання інформації керівництву для обґрунтування подальших управлінських рішень.

Особливу роль у системі внутрішнього економічного механізму виконує аналіз результатів діяльності підрозділів, що здійснюється на основі порівняння запропонованих показників з досягнутими. Система оцінювальних параметрів вибирається з урахуванням специфіки кожного підрозділу та економічного статусу. Дослідження діяльності



**Рис. 2. Структура та взаємозв'язки між елементами внутрішнього економічного механізму підприємства**

підрозділів здійснюється з метою визначення внеску кожного з них в роботу підприємства.

Останнім елементом внутрішнього економічного механізму підприємства, на нашу думку, має бути стимулювання підрозділів, що передбачає впровадження для працівників матеріальних і моральних стимулів, як мотивів до покращення результатів, а також матеріальна відповідальність за допущені недоліки.

Така послідовність елементів структури внутрішнього економічного механізму забезпечує ефективну діяльність підприємства, коли ефективне функціонування одного елемента приво-

дить до ефективного функціонування іншого. При порушенні або недієвості одного елемента, знижується рівень ефективності інших. Наприклад, відсутність ефективного обліку витрат підрозділу зумовлює проблеми підведення підсумків його діяльності тощо.

Важливу роль у побудові ефективного внутрішнього економічного механізму підприємства відіграє його нормативно-правове забезпечення, що передбачає сукупність законів, положень, указів, постанов, які регламентують і регулюють діяльність підприємства та його внутрішніх підрозділів. Будь-яка зміна на державному рівні неодмінно ві-

## Матриця зв'язків між структурними елементами внутрішнього економічного механізму

Показник	Нормування	Планування	Облік	Підведення підсумків	Стимулювання і матеріальна відповідальність
Нормування	×	++	+	+	+
Планування	++	×	++	+	+
Облік	+	++	×	++	+
Підведення підсумків	+	+	++	×	++
Стимулювання і матеріальна відповідальність	+	+	+	++	×

«+ +» — основні взаємозв'язки між елементами внутрішнього економічного механізму;

«+» — допоміжні взаємозв'язки між елементами внутрішнього економічного механізму

добраться (позитивно чи негативно) на функціонуванні господарюючих суб'єктів, що, відповідно, вплине на їх внутрішню діяльність.

Доцільно зазначити, що така структурна побудова внутрішнього економічного механізму характерна для усіх підприємств незалежно від форм функціонування, а саме:

централізованої, яка характеризується повним регулюванням діяльності підрозділів з боку керівництва;

частково децентралізованої, якій притаманне часткове регулювання діяльності підрозділів з наданням окремим підрозділам статусу центрів умовного прибутку;

децентралізована, що являє собою сукупність відносно самостійних спеціалізованих підрозділів підприємства, пов'язаних між собою та з вищим керівництвом системою договірних відносин, діяльність яких координується вищим керівництвом підприємства;

змішана форма, де передбачається поєднання трьох зазначених форм [3, с. 37–38].

Внутрішній економічний механізм як система вимагає дослідження взаємозв'язків між її складовими елементами, які для наглядного представлення пропонується звести в окрему матрицю (табл.).

Зазначені в таблиці взаємозв'язки між елементами внутрішнього економічного механізму характеризують відповідний рівень важливості елемента, при якому зміна одного впливає на зміну іншого. Так, нормування матеріальних ресурсів і праці переходить у планування виробничої програми витрат, після чого необхідно провести відповідний облік діяльності підрозділів і т. д. Такі послідовні взаємозв'язки нами пропонується називати основними, оскільки вони, як показує практика, в обов'язковому порядку вимагають такої взаємозалежності.

При дослідженні системи внутрішнього економічного механізму підприємства виявлені й інші

(допоміжні) взаємозв'язки між елементами. Вони існують і є обов'язковими, але менш важливими, ніж основні.

**Висновки.** Ефективне функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта практично неможливе без налагодженої належним чином його внутрішньої діяльності, тобто діяльності структурних підрозділів. Запропоновані основні складові внутрішнього економічного механізму підприємства на засадах системного і процесного підходів дають можливість забезпечити позитивні результати підрозділів. При цьому наявність взаємозв'язків між компонентами підсилює дієвість досліджуваного механізму і, відповідно, сприяє підвищенню ефективності підприємства в цілому.

## Використані джерела

1. *Грещак М.Г.* Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / Грещак М. Г., Гребешкова О. М., Коцюба О.С. — К.: КНЕУ, 2001. — 228 с.
2. *Доберчак Н.І.* Організація внутрішньофірмових господарських відносин промислових підприємств (на прикладі машинобудування): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук за спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Н. І. Доберчак. — Хмельницький, 2003. — 18 с.
3. *Козловський В.О.* Структурна модель формування внутрішнього економічного механізму підприємства / В. О. Козловський, Л. Г. Дончак // Вісник ВПІ. — 2009. — № 5 — С. 36–39.
4. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / [Круш П. В., Тульчинська С. О., Тульчинський Р. В. та ін.]. — К.: Центр навч. літ., 2008. — 206 с.
5. *Цигилик І.І.* Підприємство і внутрішній економічний механізм в умовах підприємництва / І. І. Цигилик // Економіка. Фінанси. Право. — 2006. — № 11. — С. 3–9.
6. *Чорнодон В.І.* Внутрішній економічний механізм підприємства: навч.-методич. комплекс / В. І. Чорнодон. — Вінниця: ВІЕ ТНЕУ, 2007. — 144 с.
7. *Янковий О.Г.* Вдосконалення планування на підприємстві за допомогою математико-статистичних методів прогнозування / О. Г. Янковий, О. Л. Гура // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 1(91). — С. 229–238.

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНИХ ПРОЯВІВ У ЕКОНОМІЦІ

*Досліджено фактори конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств у різні фази економічного циклу. На основі фінансових і економічних показників діяльності тарентабельності здійснено кореляційно-регресійний аналіз і встановлено фактори найістотнішого впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств у докризовий та кризовий періоди економічного розвитку.*

Аграрний сектор зазнав меншого негативно-го впливу світової фінансово-економічної кризи 2008 р. порівняно з іншими галузями економіки країни. Однак, обмежене кредитування, підвищення відсоткових ставок за кредити і зниження цін на сільськогосподарську продукцію у посткризові роки призвели до зниження прибутковості сільськогосподарських підприємств та їх конкурентоспроможності.

Згідно теорій Д. Кітчина, К. Жугляра, С. Кузнеця, М. Кондратьєва конкурентоспроможність підприємств коливається в залежності від фази економічного циклу (криза, депресія, пожвавлення, піднесення). Вплив факторів на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств у різні фази економічного циклу також не однаковий. Дослідження ступеня впливу факторів на конкурентоспроможність аграрних підприємств на різних фазах економічного циклу зумовили необхідність і актуальність даного дослідження.

Оцінка рівня конкурентоспроможності підприємств і факторів впливу на неї досліджувалась як вітчизняними (Барієв Г., Батуров О., Захарченко В., Щиборщ К. та ін.), так і зарубіжними (Томпсон А., Стрикленд А., Бранх М.) вченими. Проте проблемним залишається питання методичних підходів до оцінювання факторів впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств з урахуванням економічного циклу.

*Метою статті* є виявлення сукупності факторів та їх ступеня впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств у різні фази економічного циклу.

На засадах теорії економічного циклу нами виявлено фактори конкурентоспроможності протягом

докризового і кризового періодів. Гіпотетичним припущенням є те, що конкурентоспроможність підприємств може частково відображати один з показників рентабельності (рентабельність активів, рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів), який має найтісніший зв'язок з іншими фінансово-господарськими показниками (табл. 1). Ці показники найбільшою мірою характеризують роботу підприємства, що підтверджено їх використанням в інших методичних підходах дослідження економічної ефективності діяльності підприємств [1–3].

Слід зазначити, що оцінювання факторів конкурентоспроможності слід проводити на прикладі сільськогосподарських підприємств, які знаходяться в подібних природно-кліматичних умовах. Серед близько 90 аграрних підприємств зони Лісостепу Житомирської області нами були обрані ті, інформація про які є репрезентативною, тобто найповніше відображає фінансово-господарські результати діяльності підприємств. Відповідно до зазначеного, дослідження здійснювалось за даними 58 сільськогосподарських підприємств лісостепової зони регіону.

Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності підприємств, де результируючим показником виступає рентабельність, а чинниками фінансово-господарські показники діяльності, представлений на рис. 1.

Для визначення, який з показників рентабельності найточніше характеризує рівень конкурентоспроможності побудовано чотири регресійні моделі, де факторними ознаками є індикатори фінансово-господарського стану підприємства, функцією — показники рентабельності. Встановлений коефіцієнт детермінації вказує на тісноту зв'язку між чинниками та результатами. Коефіцієнти детермінації альтернативних рівнянь регресії такі: рентабельність активів — 0,779; рентабельність капіталу — 0,310; рентабельність власного капіталу — 0,263; рентабельність продажів — 0,080.



## Показники фінансово-господарської діяльності підприємств

Напрямок аналізу / показники	Зміст показника
<i>Група 1: Ліквідність</i>	
1.1. Загальна ліквідність	відношення поточних активів до поточних зобов'язань
1.2. Швидка ліквідність	відношення поточних активів за винятком запасів до поточних зобов'язань
1.3. Абсолютна ліквідність	відношення грошових коштів до поточних зобов'язань
<i>Група 2: Оборотноість</i>	
2.1. Оборотноість запасів	відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньої за період вартості запасів
2.2. Оборотноість дебіторської заборгованості	відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньої за період вартості дебіторської заборгованості
2.3. Оборотноість кредиторської заборгованості	відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньої за період вартості кредиторської заборгованості
2.4. Оборотноість активів	відношення чистого доходу від реалізації продукції до середньої за період вартості активів
<i>Група 3: Економічна ефективність</i>	
3.1. Фондовіддача	відношення чистого прибутку від реалізації продукції до середньої за період залишкової вартості основних засобів
3.2. Частка залишкової вартості ОЗ	відношення залишкової вартості до їх первісної вартості
3.3. Оновлення основних засобів	відношення зміни первісної вартості основних засобів до їх вартості на початок періоду
3.4. Темп приросту продажів	відношення зміни чистого доходу від реалізації за період до його значення на початок періоду
3.5. Продуктивність праці	відношення чистого прибутку від реалізації продукції до кількості працюючих
<i>Група 4: Фінансова стійкість</i>	
4.1. Концентрація власного капіталу	відношення власного капіталу до валюти балансу
4.2. Коефіцієнт залежності від довгострокових зобов'язань	відношення довгострокової заборгованості до власного капіталу

Виходячи з того, що чим ближчий коефіцієнт детермінації до 1, тим зв'язок тісніший, обираємо рівняння регресії з результируючим показником рентабельності активів. За допомогою пакетної програми електронних таблиць MS Excel нами розраховано коефіцієнти кореляції (табл. 2) між фінансово-господарськими показниками (табл. 1) та рентабельністю активів. Для відбору показників, які демонструють слабкий зв'язок з рентабельністю активів та тісний зв'язок між собою, та тих, що дублюють один одного через подібність у формулах розрахунку, складено кореляційну матрицю чинників та результату. Так, схожими показниками є коефіцієнти загальної, швидкої та абсолютної ліквідності (1.1, 1.2., 1.3), але в регресійну модель увійшов лише показник загальної ліквідності (1.1), оскільки має найтісніший зв'язок з результатом. До регресійної моделі економічної ефективності з результирующим показником «рентабельність активів» відібрано такі чинники як загальна ліквідність ( $r=0,5$ ), оборотність запасів ( $r=0,55$ ), оборотність кредиторської заборгованості ( $r=0,57$ ), оборотність активів ( $r=0,67$ ), фондодіддача ( $r=0,35$ ), частка залишкової вартості ОЗ ( $r=0,17$ ), оновлення основних засобів ( $r=0,22$ ), темп приросту продажів ( $r=0,40$ ), продуктивність праці ( $r=0,47$ ), концентрація власного капіталу ( $r=0,28$ ).

За допомогою пакетної програми електронних таблиць MS Excel побудовано регресійну модель, яка враховує обраний набір чинників. Результати розв'язання рівняння регресії і обчислення інших показників кореляційного зв'язку представлено в табл. 3.

Описати отриману залежність між факторними та результирующими ознаками можна за допомогою рівняння

$$y_x = -17,19 + 0,54x_{1,1} + 1,75x_{2,1} + 0,77x_{2,3} + 25,41x_{2,4} - 0,07x_{3,1} - 1,04x_{3,2} - 5,67x_{3,3} + 1,39x_{3,4} - 0,04x_{3,5} + 6,36x_{4,1}$$

де:  $y_x$  – рентабельність активів,  $x_{1,1}$  – загальна ліквідність,  $x_{2,1}$  – оборотність дебіторської заборгованості,  $x_{2,3}$  – оборотність кредиторської заборгованості,  $x_{2,4}$  – оборотність активів,  $x_{3,1}$  – фондодіддача,  $x_{3,2}$  – частка залишкової вартості ОЗ,  $x_{3,3}$  – оновлення основних засобів,  $x_{3,4}$  – темп приросту продажів,  $x_{3,5}$  – продуктивність праці,  $x_{4,1}$  – концентрація власного капіталу.

Оцінка коефіцієнтів регресії показує, що  $F$ -критерій Фішера, значно перевищує необхідне мінімальне критичне значення, що свідчить про відсутність розходження між фактичними та оціночними даними та не випадковість зв'язку між чинниками та результатом. Значення  $t$ -статистика Стьюдента для деяких чинників менше критичного значення, тому

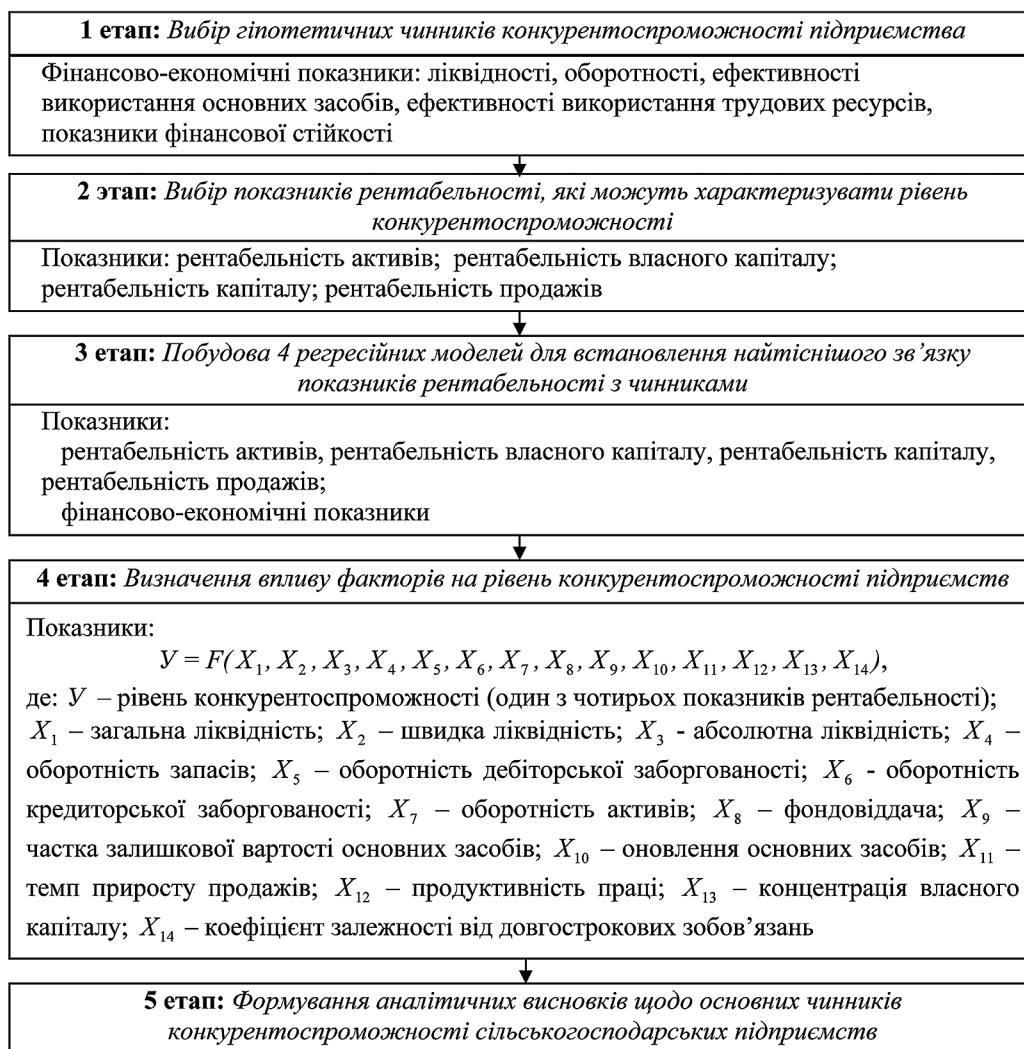


Рис. 1. Алгоритм оцінки факторів конкурентоспроможності підприємств

Таблиця 2

Кореляційна матриця чинників та результату

№ показника	1.1	1.2	1.3	2.1	2.2	2.3	2.4	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	4.1	4.2	Pa
1.1	1,00														
1.2	0,85	1,00													
1.3	0,83	0,48	1,00												
2.1	0,11	0,27	0,03	1,00											
2.2	0,17	0,06	0,23	-0,13	1,00										
2.3	0,59	0,55	0,34	0,17	0,01	1,00									
2.4	0,06	0,07	0,08	0,66	-0,12	0,26	1,00								
3.1	-0,06	-0,03	-0,04	0,50	-0,08	0,06	0,64	1,00							
3.2	0,15	0,13	0,11	0,17	-0,12	0,12	0,20	0,12	1,00						
3.3	0,05	0,08	0,03	0,31	-0,04	0,06	0,64	0,50	0,10	1,00					
3.4	0,19	0,16	0,18	0,53	-0,01	0,18	0,35	0,09	0,14	0,17	1,00				
3.5	0,40	0,40	0,15	0,48	-0,13	0,48	0,53	0,17	0,24	0,51	0,34	1,00			
4.1	0,31	0,18	0,25	-0,17	0,06	0,59	-0,05	-0,06	0,04	-0,20	0,07	0,04	1,00		
4.2	-0,07	-0,05	-0,07	0,03	-0,03	-0,21	-0,10	-0,09	0,01	-0,08	0,05	-0,10	-0,40	1,00	
Pa	0,50	0,43	0,42	0,55	0,04	0,57	0,67	0,35	0,17	0,22	0,40	0,47	0,28	-0,06	1,00

## Основні й додаткові показники регресії економічної ефективності підприємств

1. Коефіцієнт регресії, $a_i$		2. Середня помилка $\mu_a$		3. t Стьюдента	
$a_0$	-17,18774	$a_0$	—	$a_0$	—
$x_{1,1}$	0,54423	$x_{1,1}$	0,13707	$x_{1,1}$	3,97035
$x_{2,1}$	1,75050	$x_{2,1}$	1,86678	$x_{2,1}$	0,93771
$x_{2,3}$	0,77162	$x_{2,3}$	0,74919	$x_{2,3}$	1,02995
$x_{2,4}$	25,40938	$x_{2,4}$	4,53924	$x_{2,4}$	5,59772
$x_{3,1}$	-0,07242	$x_{3,1}$	0,17616	$x_{3,1}$	-0,41111
$x_{3,2}$	-1,03559	$x_{3,2}$	3,44305	$x_{3,2}$	-0,30078
$x_{3,3}$	-5,67020	$x_{3,3}$	2,60446	$x_{3,3}$	-2,17711
$x_{3,4}$	1,39018	$x_{3,4}$	2,73250	$x_{3,4}$	0,50876
$x_{3,5}$	-0,04054	$x_{3,5}$	0,05348	$x_{3,5}$	-0,75796
$x_{4,1}$	6,35566	$x_{4,1}$	6,51109	$x_{4,1}$	0,97613
4. Коефіцієнт детермінації		5. F-критерій		6. Ступінь свободи	
0,76778		14,87845		45	
7. Критичне значення t Стьюдента		8. Критичне значення F-критерію		9. Регресійна сума квадратів	
2,01410		0,0000000003		17096,85009	

рівняння регресії потребує доопрацювання. Найнижчим є t-статистика Стьюдента для чинника продуктивності праці ( $x_{3,5}$ ), тому його необхідно виключити з моделі та знову розрахувати регресійну модель. Таким чином, ми виключаємо з моделі чинники, які не відповідають критичному значенню t-статистики Стьюдента, і отримуємо рівняння вигляду

$$Y = -12,22 + 0,67x_{1,1} + 28,93x_{2,4} - 8,15x_{3,3}$$

Після поступового виключення з моделі чинників, що мали значення неістотних факторів ( $t_{факт.} < t_{крит.}$ ), отримуємо регресійну модель, в якій всі показники t-статистики Стьюдента більші критичного рівня. Отже, у докризовий період на рентабельність активів як ключового показника економічної ефективності сільськогосподарських підприємств найбільшою мірою впливали такі показники як загальна ліквідність ( $x_{1,1}$ ), оборотність активів ( $x_{2,4}$ ) і оновлення основних засобів ( $x_{3,3}$ ).

Коефіцієнт детермінації становить 73,4 % та вказує на тісноту зв'язку між факторами та рентабельністю активів. На основі обрахованих коефіцієнтів еластичності можна зробити висновок, що збільшення на 1 % оборотності активів веде до збільшення рентабельності активів на 1,77 %, загальної ліквідності — на 0,3 %. Зменшення на 1 % оновлення основних засобів зумовлює збільшення рентабельності активів на 0,13 %. Таким чином, в умовах стабільного функціонування економіки, найбільший вплив на рентабельність активів сільськогосподарських підприємств має оборотність активів.

У кризовий період (2008–2009 рр.) найбільший вплив на рентабельність активів мало онов-

лення основних засобів та кредиторська заборгованість.

$$Y = -2,2 + 1,8x_{2,3} + 8,6x_{3,3}$$

Коефіцієнт детермінації становить 59 %. Визначені коефіцієнти еластичності вказують на те, що збільшення на 1 % оборотності кредиторської заборгованості спричиняє збільшення рентабельності активів на 0,93 %, оновлення основних засобів — на 0,3 %.

**Висновок.** За допомогою кореляційно-регресійного аналізу визначено, що показником, який характеризує конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств є рентабельність активів. Тому правомірно стверджувати, що для її підвищення необхідно максимізувати значення цього показника. Для підвищення рівня конкурентоспроможності аграрних підприємств за умови стабільного стану економіки зусилля мають бути спрямовані на збільшення оборотності активів, загальної ліквідності, у кризовий стан економіки — на зростання інтенсивності оновлення основних засобів, впровадження інноваційних проектів розвитку, а також підвищення оперативності розрахунків з кредиторами.

## Використані джерела

1. Фасхiev X.A. Как измерить конкурентоспособность предприятия / X. A. Фасхiev, E. B. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — № 4. — С. 53–68.
1. Млоток E. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке / E. Млоток [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.marketing.spb.ru/resd/m3/index.htm](http://www.marketing.spb.ru/resd/m3/index.htm).
1. Батуров A.B. Конкурентоспособность фармацевтических производств на региональном лекарственном рынке / A. B. Батуров, Л. B. Мошкова // Фармация. — 2003. — № 2. — С. 13–18.

## ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ НА ЗАСАДАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

*Висвітлено актуальні проблеми та стратегічні питання в сільськогосподарському землекористуванні. Обґрунтовано важливість застосування еколого-економічних механізмів зменшення викидів парникових газів і розкрито їх значення в контексті сталого розвитку землекористування. Запропоновано заходи щодо збалансованого сільськогосподарського землекористування.*

З моменту інтенсивного використання людиною природних ресурсів постало питання про ефективне використання землі. Наукою обґрунтована важливість та доцільність збалансованого природокористування в агросфері, що лягло в основу сталого розвитку агропромислового виробництва в плані забезпечення майбутніх поколінь якісними родючими угіддями, забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції, продовольчої незалежності країни, зменшення та регулювання викидів парникових газів в технологічних процесах обробки землі, гармонізації еколого-економічних показників.

Основними проблемами збалансованого сільськогосподарського землекористування є:

надзвичайно високий, економічно та екологічно необґрунтований рівень господарського (передусім сільськогосподарського) освоєння території;

розораність земель в країні, що становить понад 70 %, а в ряді регіонів знаходиться в межах 88–90 %;

значна частка землі в інтенсивному обробітку, нерівномірне сільськогосподарське освоєння території, внаслідок чого розораність земель в окремих регіонах (особливо в деяких областях Лісостепу і Степу) досягла надмірних розмірів;

розширення площі ріллі, у тому числі на схилових, малопродуктивних, деградованих і заплавних землях, допущене у минулі роки, що призвело до порушення екологічно збалансованого співвідношення сільськогосподарських угідь, лісів та водойм і негативно позначилося на стійкості агро ландшафтів, зумовило несприятливі наслідки техногенного навантаження на ґрунтовий покрив;

інтенсивний розвиток ґрунтово-деградаційних процесів, водної та вітрової ерозії — 13,3 млн га, у т. ч. 10,6 млн га орних земель зазнали згубного

впливу водної ерозії, а понад 6 млн га земель систематично піддається вітрової ерозії;

втрати гумусу, що нині становлять 0,7 т/га, а за останні 25 років вміст гумусу в ґрунтах зменшився щонайменше на 20 %, знищення орного шару ґрунтів, для створення якого потрібні тисячоліття, руйнування гідрографічної мережі, зникнення малих річок, замулення природних і штучних водоймищ;

порушення структури та переущільнення, підкислення, засолення, осолонцювання ґрунтів — в окремих регіонах до 40 % орних земель потребують систематичного вапнування, а 10 % — гіпсування.

втрата поживних речовин — щорічно з урожаєм виноситься понад 100 кг/га поживних речовин, які не повертаються у ґрунт з добривами;

викиди парникових газів (ПГ) сільськогосподарськими угіддями, що зумовлюють «парниковий» ефект, збільшують ризики, пов'язані зі зміною клімату, призводять до глобального потепління і підвищення рівня Світового океану.

Важливим аспектом сільськогосподарського землекористування є забезпечення механізмів контролю та регулювання викидів ПГ і моніторинг їх впливу на довкілля.

Одним з головних аспектів, які потребують вирішення, є вплив на стале землекористування інституту власності землі. Нині земельне питання стало вкрай заполітизованим, а перехід землі ефективним господарям — практично заблокованим.

У відносинах «людина-земля» переплітаються накопичені за багато років духовні, економічні, соціальні, екологічні й інші проблеми життєдіяльності суспільства. Ринок землі потребує свого вирішення вже в найближчій перспективі для розв'язання низки проблем.

Ведення сільського господарства це постійний стрес, оскільки воно являє собою найризикованішу галузь національної економіки з точки зору ведення бізнесу та повернення вкладених інвестицій. До наведеного слід додати й агроекологічний стан ґрунтів, що став найгіршим за часів незалежності України і продовжує деградувати. Екологічні проблеми аграрного сектору поступово виходять на перший

план. Особливо загострилися питання збереження, раціонального використання і розширеного відтворення земельних ресурсів як базису сталого розвитку України. Аграрна сфера поступово руйнується і потребує вжиття термінових заходів. Відповідно виникає необхідність гармонізації сільськогосподарського землекористування, що забезпечить умови сталого розвитку агросфери і зменшить ризики ведення аграрного виробництва.

Питанням обґрунтування еколого-економічного розвитку, раціонального природокористування, раціоналізації землекористування, проблемам сталого розвитку, присвячено багато наукових праць. Вагомий внесок у розробку концептуальних і теоретико-методологічних основ сталого землекористування внесли провідні вітчизняні вчені М. Акуритишин, Л. Мельник, Б. Данилишин, Є. Хлобистов, Б. Буркинський, С. Бобильов, В. Ситник, О. Тараріко, В. Сайко, В. Будзьяк, П. Саблук, М. Хвесик, В. Голян, А.Крисак, М.Комаров, Д.Крисанов, М.Максимцов, Л.Новоковський, О. Веклич, О. Теліженко, О. Карінцева, З. Герасимчук, Л. Руденко, С. Харічков, Н. Караєва, В. Кирюшин, В. Чамухин, К. Третяк, Л. Шапула, В. Медведєв, Т. Лактіонова, С. Балюк та ін.

Дискусії навколо проблеми наукового обґрунтування сталого розвитку, збалансованого чи раціонального використання земельних ресурсів набувають все більшої гостроти, проти висвітлені не на належному рівні й потребують подальшого вивчення.

*Метою статті* є поглиблення теоретичних основ та розробка практичних рекомендацій щодо розв'язання встановлених еколого-економічних проблем сільськогосподарського землекористування на засадах сталого розвитку.

Життя склалося так, що людство живе й розвивається здебільшого на меншій площі нашої планети — суходолі. Хоча Світовий Океан зі своїми запасами продовольства має великі площі, але переважною мірою годує людей земля. Земельний фонд України належить до найбагатших на планеті, що в поєднанні зі сприятливими кліматичними умовами зумовлює потенційно високий синергетичний ефект виробництва продукції рослинництва і тваринництва.

Земля є одним із базисних індикаторів сталого розвитку країни, що розглядається як фізичний об'єкт зі своєю топографією і територіально просторовими характеристиками. У більш широкому розумінні вживається поняття земельні ресурси, тобто основа природного і суспільного (соціального) життя. Земельні ресурси — це складова частини екосистеми, що являє собою єдиний природний комплекс, утворений живими організмами і середовищем їх існування, де живі й неживі елементи пов'язані між собою обміном речовини і енергії [2]. Водночас до-

слідження аспектів сільськогосподарського землекористування на засадах сталого розвитку базується на проблемі глобального потепління внаслідок викидів парникових газів і роль в них сільськогосподарських угідь. Внесок аграрного сектора в сукупні викиди ПГ в Україні за 2010 р. становить 10 % (34,5 млн т  $CO_2$  — экв.) від загальних викидів парникових речовин, з них кишкова ферментація тварин та сільськогосподарські угіддя відповідно 26 і 58 % від загальних викидів по аграрному сектору [6].

Отже важливим питанням стає скорочення викидів ПГ, точніше опанування механізмів регулювання цих викидів для зменшення екологічних та інших наслідків для людства й планети. Зрозуміло що скоротити чи припинити повністю всі викиди ПГ нині неможливо, і чи потрібно це? Шляхи і методи скорочення та контролю ПГ недостатньо досліджені й впроваджені, тому і не застосовуються повною мірою в сільському господарстві, зокрема в землекористуванні.

При вивченні різних механізмів регулювання викидів ПГ варто зупинитись на технології прямого посіву (або No-till). Одні вчені говорять що технологія досить нова. Інші наголошують, що вона не нова а забута, але в Україні її вже почали застосовувати або починають на неї переходити провідні агропромислові. Що стосується цієї технології, то є різні думки як з економічного, так і з екологічного погляду. В порівнянні з традиційною технологією обробітку ґрунту (оранка), технологія No-till має як певні переваги, так і недоліки, які досліджені й обґрунтовані провідними науковцями і фахівцями. На основі технологічних особливостей було досліджено можливі наслідки застосування технології No-till, а саме:

використовувати як механізм зменшення викидів ПГ. Зокрема американські дослідники пропагують перехід на No-till технології вирощування сільськогосподарських культур з метою боротьби з «парниковим» ефектом. Вчені США відмічають, що вирощування проміжних культур, зокрема, сидератів, що є складовою No-till технологій, забезпечує зменшення викидів ПГ в атмосферу за рахунок зв'язування більшої кількості вуглецю у тканинах рослин. Для умов американського суспільства цей аргумент є найбільш вагомим на користь відмови від основного обробітку ґрунту. Подібну позицію займають і деякі інші держави. Так, у 2007 р. Данія, Португалія, Іспанія і Канада включили до Кіотського протоколу, спрямованого на зменшення викидів ПГ, пункт про додаткове зв'язування  $CO_2$  в ґрунті за умов мінімізації його обробітку. Ці факти свідчать, що світова спільнота, пропагуючи впровадження подібних технологій, переймається насамперед проблемами глобального потепління;



до переваг No-till технологій варто віднести запобігання виникненню та поширенню ерозійних процесів, накопичення органічних речовин, акумуляцію та утримання вологи у ґрунті, що особливо актуально у посушливі роки, економію від зменшення витрат пально-мастильних матеріалів, що становить до 60 % за рахунок зменшення кількості агротехнологічних операцій та залучених технічних засобів, скорочення чисельності працівників та економію заробітної плати, що дає змогу спрямувати вивільнені кошти на інші статті витрат;

відмова від механічного обробітку ґрунту для підготовки насінневого ложа має такі недоліки як неефективність органічних добрив та меліорантів, погіршення фосфорного живлення рослин, обов'язкове застосування гербіцидів та сівозмін для зниження рівня забур'яненості, запобігання поширенню захворювань культурних рослин, підвищення ефективності використання поживних речовин та вологи;

перехід на No-till технології передбачає наявність у господарстві спеціалізованої техніки — дорогих сівалок прямого висіву, потужних тракторів, комбайнів з функцією рівномірного розподілу поживних решток, потребує високої кваліфікації агрономічного і технічного персоналу;

залишок поживних решток на поверхні ґрунту сприяє поширенню хвороб і шкідників, зростанню чисельності гризунів, зумовлює повільніше прогрівання ґрунту навесні, зростання потреби в азоті;

необхідність зважених рішень щодо переходу на No-till технології, оскільки в Україні лише 70 % земель придатні для їхнього застосування.

Отже, технології No-till доцільно впроваджувати для збалансованого землекористування, але вони потребують чіткого дотримання всіх технологічних операцій. Нехтування хоча б одним із елементів цієї агротехнологічної системи не дасть бажаних результатів.

Основним стимулом для запровадження нульових технологій в Україні є бажання аграріїв знизити витрати на отримання одиниці продукції. Очевидно доцільно розробити й додаткові еколого-економічні стимули для сільськогосподарських товаровиробників.

Для скорочення викидів ПГ потрібно врахувати і розв'язати наступні проблеми:

- заохочення до впровадження інноваційних технологій, що сприяють зменшенню ПГ шляхом державної підтримки;
- розроблення механізму підвищення енергоефективності сільськогосподарських підприємств і зменшення викидів парникових газів;
- запровадження державної підтримки щодо скорочення викидів ПГ в сільському господарстві;

- навчання керівників сільськогосподарських підприємств щодо застосування механізмів зменшення викидів ПГ.

Важливим аспектом сталого розвитку також є планування в землекористуванні. Це система комплексних заходів щодо раціонального використання землі та природних ресурсів з орієнтацією на майбутнє [4].

Процес планування повинен базуватися на принципах, які, на нашу думку, відображають філософію планування сталого землекористування: справедливість, міждисциплінарний підхід, попередні консультації, доступ до інформації, безперервність процедури планування, розв'язання проблем планування, комплексна соціально-економічна оцінка території, реагування на непередбачувані зміни.

Інтенсифікація агропромислового виробництва України неможлива без оптимізації земельних угідь. Можна вважати раціональним відношення дестабілізуючих чинників (рілля, сади) до стабілізуючих (природні кормові угіддя, ліси, лісосмуги) не перевищує одиниці. Це означає, що розораність території України не може перевищувати 40 %, а частка ріллі від площі сільськогосподарських угідь — 50 %. У зв'язку з цим необхідно поступово вивести з інтенсивного обробітку землі близько 8 млн га [1].

Об'єктивним критерієм оцінки рівня продуктивності землеробства є надходження фотосинтетичної активної радіації (ФАР). Засвоєння 1 % ФАР свідчить про суто екстенсивну систему землеробства. Своєчасне і якісне виконання робіт сільгоспвиробниками дає впевнений прогноз одержання рослинницької продукції на рівні 2 % ФАР, скорочення ріллі вдвічі без зменшення обсягів виробництва. Провідні західноєвропейські країни нині гарантовано використовують до 3 % ФАР.

Важливим аспектом проблеми є контроль за використанням землі, до інструментів забезпечення якого відносяться: моніторинг земель; експертиза землевпорядної та вишукувальної документації; екологічний маркетинг землекористування; екологічний аудит.

Досвід розвинених країн Європи і США свідчить, що ефективність управління землекористуванням значною мірою забезпечується такими інструментами ринкової інфраструктури, як товарні біржі, брокерські, посередницькі та інші фірми [2].

Одним з основних аспектів досягнення сталого розвитку в землекористуванні має стати інститут власності на землю. Ключові проблеми власності на землю полягають у наступному:

земельні угіддя (ділянки) в основному не ідентифіковані як об'єкти власності (відсутня чітка і визначена система права власності на землю);

державні органи управління, на які покладено обов'язки по регулюванню природокористування й охороні навколишнього середовища, не здійснюють ефективну реалізацію прав земельної власності;

недостатньо врегульоване законодавство щодо права власності на землю, оскільки існують глибокі протиріччя як між законами, що забезпечують нормативно-правове регулювання стосовно використання різних ресурсів, так і між окремими законодавчими актами [5].

Не проводиться освітня та роз'яснювальна робота серед власників сільськогосподарських угідь та орендарів всіх форм власності щодо викидів ПГ та механізмів їх скорочення, наприклад зміни системи обробітку ґрунту.

Важливе значення для розвитку ефективного землекористування відіграє державне субсидування суб'єктів господарської діяльності на землі.

Цінним для цього є досвід країн Європи та світу. Так в Японії 70 % доходів фермерів становлять дотації держави, в країнах ЄС — понад 50 %, в Канаді — 40 %, в США — 25 % [3]. Проте, якщо в Україні у 2006 р. державне субсидування на один гектар сільськогосподарських угідь становило 67,2 грн, то в США — 183 дол., Канаді — 102 дол., що переконливо свідчить про недооцінку важливості розвитку аграрного сектора економіки.

Управління за еколого-економічними аспектами сільськогосподарського землекористування на засадах сталого розвитку може охоплювати всі процеси земельних відносин, землекористування і землеволодіння, збалансованість з іншими галузями господарювання.

В умовах реформування сільськогосподарських земельних відносин слід додержуватись таких принципів:

системного підходу до сталого розвитку, раціоналізації землеволодіння і землекористування, охорони земель;

своєчасного усунення та попередження негативного впливу деградованих земель на навколишнє середовище, здоров'я і добробут населення;

забезпечення соціально-економічних інтересів у сфері земельних відносин та їх гармонізації з екологічною складовою.

Еколого-економічне землекористування варто оцінювати за допомогою відповідного індексу сталого розвитку (*Isd*) у просторі трьох вимірів:

економічного (*Iec*), що включає характер використання землі, розміщення виробництва, рівень інтенсифікації, розвиток інфраструктури тощо;

екологічного (*Ie*) — природно-ресурсний потенціал, агроекологічні особливості використання ґрун-

тів, якість продукції, екологічний стан ґрунтів, екологічні обмеження;

соціально-інституційного (*Is*), що включає соціальні інституції землекористування і землеволодіння, зокрема господарський уклад, земельний устрій, право власності на землю, сервітути, соціальну інфраструктуру [7].

Таким чином, сутність землекористування на засадах сталого розвитку полягає у збалансуванні екологічних, економічних і соціальних цілей на основі врахування властивостей земельних ресурсів, їх цінності та особливостей використання на певній території.

#### **Висновки та перспективи подальших досліджень.**

У процесі дослідження встановлено, що в контексті сталого розвитку найважливішим є комплексне дослідження об'єктивних природних властивостей і суб'єктивних соціально-економічних особливостей використання земель. Водночас реєстрація землі сприяє розв'язанню як економічних, так і соціальних проблем. Повністю припинити викиди ПГ неможливо, але збалансовано регулювати і зменшувати їх необхідно. Для зменшення викидів ПГ варто використовувати нульову технологію обробітку ґрунту (*No-till*).

В подальшому необхідне розроблення дієвого механізму вдосконалення земельної політики в контексті сталого розвитку, який сприятиме інвестиційному забезпеченню агротехнічних і природоохоронних заходів, дасть можливість підвищити соціально-економічну та екологічну ефективність землекористування в Україні.

#### **Використані джерела**

1. Вилучення з інтенсивного обробітку малопродуктивних земель та їхнє раціональне використання / [за ред. В.Ф. Сайка]. — К.: Аграрна наука, 2000. — 127 с.
2. Тихонов А.Г. Наукові засади сталого розвитку землекористування: індикація екологічного стану / А. Г. Тихонов, Н. В. Гребенюк, О. В. Тихоненко [та ін.] // Землевпорядкування. — 2003. — № 3. — С. 15—20.
4. Канінський П.К. Тенденції розвитку фермерства в країнах з ринковою економікою / П. К. Канінський // Вісник аграрної науки Причорномор'я. — 2005. — Вип. 3. — С. 8—17.
5. Третяк А.М. Землевпорядне проектування: теоретичні та методичні основи інвестицій у землекористування / А. М. Третяк, В. М. Другак, Д. П. Романська. — К.: ЦЗРУ, 2007. — 237 с.
6. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку та трансформації / [за заг. ред. Б.М. Данилишина]. — К.: Нічлава, 2006. — 521 с.
7. Национальный кадастр антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов (ПГ) в Украине за 1990—2010 гг. — К., 2012. — 134 с.
8. Сталый розвиток регіонів України / [наук. керівник М.З. Згуровський]. — К.: НТУУ КПІ, 2009. — 197 с.



**Л.В. Забуранна,**

*канд. екон. наук, доцент,*

*Національний університет біоресурсів і природокористування України*

## ОСОБЛИВОСТІ ТУРИСТИЧНО-ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РАЙОНУ

---

*Розглянуто сучасний стан, особливості та чинники розвитку туристичної підприємницької діяльності в аграрній сфері Карпатського економічного району. Визначено існуючі перешкоди та запропоновано заходи для поліпшення стану цієї діяльності у перспективі.*

---

Україна має значні природні, кліматичні та рекреаційні ресурси для розвитку сільського аграрного туризму, перші паростки якого з'явилися в середині 90-х років ХХ ст. Його популяризацією займається створена 1996 р. Спілка сприяння розвитку сільського туризму в Україні.

Оцінювання сільського аграрного туризму у нашій країні засвідчує, що кожний регіон України характеризується своїм напрямом його розвитку. Водночас «приймаюча» сторона сільського агротуризму зосереджена в традиційних для нього регіонах Карпат, Криму та Приазов'я, де й сконцентровано приблизно 90 % сільських туристичних садиб [8]. Провідне місце належить карпатському регіону, до якого входить Івано-Франківська, Закарпатська, Львівська й Чернівецька області. Стає очевидною актуальність вивчення особливостей розвитку туристичної підприємницької діяльності в аграрній сфері Карпатського економічного району, що сприяє формуванню підприємствами сільського аграрного туризму інших регіонів України коректної та ефективної політики управління цим видом туризму.

Розвитку сільського аграрного туризму в різних регіонах України присвячені праці В.П. Васильєва, В.В. Гловацької, А.Ю. Єременко, Т.П. Кальної-Дубінюк, С.В. Мельниченко, Л.А. Мерлян, М.Й. Рутинського, В.К. Терещенка та ін. Проте ряд питань цієї актуальної проблеми у сучасних економічних умовах залишаються недостатньо вивченими і потребують додаткових досліджень.

*Метою* статті є встановлення особливостей та передумов розвитку туристичної підприємницької

діяльності в аграрній сфері Карпатського економічного району з метою визначення її перспектив.

Нині регіональні осередки Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму функціонують у 17 областях України [9]. У досліджуваному нами регіоні такими осередками є:

Закарпатський обласний центр розвитку сільського туризму;

Івано-Франківська обласна організація Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні;

Львівський обласний центр сприяння розвитку сільського зеленого туризму;

Чернівецьке обласне відділення Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні.

Туристам, які бажають відпочивати у гірських селах регіону, Львівський обласний центр сприяння розвитку сільського зеленого туризму пропонує близько 200 сільських садиб, Івано-Франківська обласна організація Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні – понад 300 сільських садиб, Закарпатський обласний центр розвитку сільського туризму – понад 360 садиб, Чернівецьке обласне відділення Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні – близько 80 сільських садиб з харчуванням і цікавими подорожами. Щорічно ці кількісні показники неухильно зростають. Проте через жорстку систему оподаткування значна частина власників зелених садиб досі надають послуги неофіційно, уникаючи проблем, пов'язаних з ліцензуванням діяльності.

Найкращий стан із легалізацією сільського аграрного туризму має Закарпатська область, де майже в кожному районі сформовані організаційні структури сприяння його розвитку [5]. Закарпатська область також позитивно відрізняється

умовами проживання й ставленням тамтешніх підприємців до своїх обов'язків. Практично у кожній оселі функціонує Інтернет, що дає змогу оперативно й завчасно одержувати інформацію і резервувати місця заздалегідь.

У Львівській області лідером з альтернативних видів туризму є Жовківський район [10]. Понад 14 років (1998–2008 рр.) тут діє Центр екотуризму, який за останні роки, на жаль, знизив свою активність. Очевидно відсутність протягом тривалого часу хоча б якоїсь реальної підтримки з боку держави зменшує будь-який ентузіазм.

Для визначення фактичної кількості підприємств сфери сільського аграрного туризму у Карпатському

економічному районі ми використали наступні джерела інформації:

фондові матеріали обласних управлінь культури і туризму та обласних відділень Спілки сільського зеленого туризму;

інформаційно-рекламні матеріали (каталоги, інформаційні листи);

маркетингові дослідження сільського туризму у Карпатському регіоні, що було проведене науковцями [6];

дані обласних управлінь статистики Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської та Чернівецької областей (табл. 1).

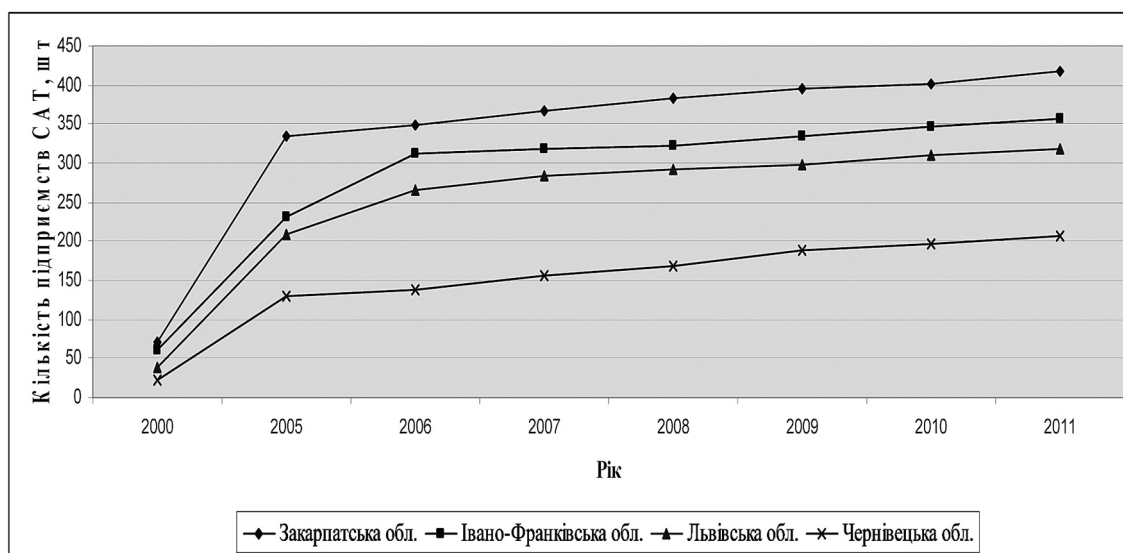
Як свідчать результати досліджень (табл.1; рис.1), динаміка розвитку підприємств сфери сіль-

Таблиця 1

**Динаміка чисельності підприємств сфери сільського аграрного туризму у Карпатському економічному районі\***

Рік	Кількість сільських садиб, що надають послуги у сфері сільського аграрного туризму, од.			
	Закарпатська обл.	Івано-Франківська обл.	Львівська обл.	Чернівецька обл.
2000	70	61	39	22
2005	334	232	209	129
2006	348	312	266	138
2007	367	319	283	157
2008	384	322	291	168
2009	396	335	298	189
2010	402	347	311	196
2011	418	356	319	207
2011 до 2000, разів**	5,97	5,84	8,18	9,41

\* Розраховано автором на основі даних, одержаних в результаті проведених досліджень



\*Розробка автора

**Рис.1. Динаміка підприємств сфери сільського аграрного туризму у Карпатському економічному районі\***

**Динаміка розмірів підприємств сфери сільського аграрного туризму  
у Карпатському економічному районі\***

Показник	Закарпатська обл.		Івано-Франківська обл.		Львівська обл.		Чернівецька обл.	
	2000	2012	2000	2012	2000	2012	2000	2012
Кількість підприємств сфери сільського аграрного туризму	70	418	61	356	39	319	22	207
Кількість кімнат для туристів, всього	217	1881	208	1495	90	1053	53	766
на 1 господарство	3,1	4,5	3,4	4,2	2,3	3,3	2,4	3,7
Кількість ліжко-місць для туристів	543	4985	562	3663	239	2843	148	2221
на 1 господарство	7,8	11,9	9,2	10,3	6,1	8,9	6,7	10,7

\* Розраховано на основі даних, одержаних автором в результаті проведених досліджень

ського аграрного туризму у досліджуваному регіоні є досить жвавою, особливо у Чернівецькій та Львівській областях. Проте кількість підприємств сфери сільського аграрного туризму відносно загальної кількості сільських домогосподарств ще досить низька. Водночас мають місце позитивні зрушення у розмірах підприємств сільського аграрного туризму регіону. Як показник розмірів ми використовуємо кількість кімнат, які надаються туристам одночасно, і кількість ліжко-місць у них (табл. 2).

За даними табл. 2, в Карпатському економічному районі переважають підприємства сільського аграрного туризму розміром від 2 до 4 кімнат для гостей, в яких одночасно можна розмістити 5–10 туристів. Співвідношення між кількістю ліжко-місць та гостьових кімнат із розрахунку на одне господарство свідчить, що основним типом кімнат, призначених для використання туристами підприємств сільського аграрного туризму під час відпочинку, є двомісні. Спільні ознаки сільського аграрного туризму всіх сільських регіонів Карпатського економічного району базуються на можливості поєднання (комбінування) власне відпочинку у сільській оселі зі спортивним та екологічним туризмом. Туристичні можливості сіл Карпатського економічного району у посезонному розрізі представлено в табл. 3.

За критеріями інтенсивності та сезонності туристичного руху в регіоні чітко виділяється кілька характерних субширотно-орографічних зон. Зокрема, найбільші відмінності мають, з одного боку, височинні та передгірні території, з іншого, власне гірські райони. Найактивніше рівнинні терени (Мале Полісся, Розточчя, Опілля, Гологори, Вороняки, Передкарпаття, Хотинська височина тощо) відвідуються у літній період. Це пов'язано з часом масових відпусток, канікулярного дозвілля дітей і студентської молоді, а також з «піком»

масовості вік-ендового відпочинку. Саме у цей час максимально задіяна нічліжна і гастрономічна база рівнинних районів регіону.

Другий максимум відвідуваності цих територій припадає на перехідні сезони: весняний і осінній. Весною це пов'язано з поживавленням приміського вік-ендового агроекотуризму, восени — з поживавленням інтересу мешканців міст до традиційних збиральницьких промислів українського народу (заготівля лісових ягід і грибів). Натомість, гірські території регіону мають два різко виражені «піки» відвідуваності. Перший припадає на зимовий період, коли Карпати приваблюють гостей лижними трасами, різдвяною обрядовістю, веселими народними гуляннями, красою справжньої зими, яку не вдається відчувати у містах. Другий максимум триває з другої декади червня до кінця серпня — період наймасовіших відпусток і активного гірського туризму (пішохідного, велосипедного і кінного), пізнавальних екотуристичних мандрівок, просто відпочинку посеред величі зелених карпатських краєвидів.

Основні види туристичних послуг в сільському аграрному туризмі представлено у табл. 4.

Найпопулярніші туристичні послуги в Карпатському економічному районі пов'язані з національною кухнею, проведенням фестивалів (вечорниці, народні обряди). Значного поширення набули оздоровчі сауни з фіточаями, зимові розваги з катанням на санях. У всіх карпатських областях поширений збір ягід і грибів та кваліфікований туризм (піші, кінні прогулянки). Усе більшої популярності набувають форми пізнавального туризму (відвідування народних умільців, домашніх музеїв тощо).

Кожна з областей Карпатського економічного району має свою спеціалізацію в туристичних послугах сільського аграрного туризму. Проаналізовані каталоги агротуристичних послуг кар-



**Види активного дозвілля в рамках сільського зеленого туризму  
в Карпатському економічному районі**

№ з/п	Види активного дозвілля в рамках сільського аграрного туризму	Місяці року											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Сплав гірськими річками	—	—	—	—	+	+	—	—	—	—	—	—
2	Велотуристичні подорожі	—	—	—	—	+	+	+	+	+	—	—	—
3	Гірський велосипед	—	—	—	—	+	+	+	+	+	—	—	—
4	Лижні походи	+	+										+
5	Гірські лижі, сноуборд	+	+	+									+
6	Піший туризм	—	—	—	+	+	+	+	+	+	+	—	—
7	Експерсійні тури	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
8	Кемпінг	—	—	—	+	+	+	+	+	+	—	—	—
9	Пікніки	—	—	—	—	+	+	+	+	+	—	—	—
10	Спортивне орієнтування	—	—	—	—	+	+	+	+	+	—	—	—
11	Зимове орієнтування (на лижах)	+	+										+
12	Гірські сходження	—	—	+	+	+	+	+	+	—	—	—	—
13	Парапланеризм				+	+	+	+	+	+	—		
14	Верхова їзда	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
15	Спостереження за птахами							+	+	+	—	—	—
16	Спостереження за тваринами	+	+	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+
17	Збір ягід	—	—	—	—	—	+	+	—	—	—	—	—
18	Збір грибів							+	+	+	—	—	—
19	Збір лікарських трав	—	—	—	—	—	+	+	—	—	—	—	—
20	Плавання і купання	—	—	—	—	—	—	+	+	—	—	—	—
21	Ліцензійне полювання									+	+	+	+
22	Рибалка								+	+	+	—	—
23	Фотополювання	+	+	+	+	—	—	+	+	+	+	+	+

Джерело [9].

**Основні види туристичних послуг в сільському аграрному туризмі  
Карпатського економічного району\***

Туристичні послуги	Львівська обл.	Івано-Франківська обл.	Закарпатська обл.	Чернівецька обл.
Національна домашня кухня	++	++	++	++
Сільські вечорниці з частуванням	++	++	+	+++
Участь у проведенні свят, народних обрядів (весілля, колядки, троїсті музики)	+	++	+	+
Відвідування народних умільців, домашні музеї	+	++	++	+
Збір грибів, ягід і їх консервація	++	++	++	++
Оздоровчі сауни з фіточаями, старовинні рецепти омолодження	+	++	++	+
Піші туристичні маршрути	+	++	++	+
Зимові розваги, поїздки на санях	++	++	++	++
Прогулянки на конях	+	+	++	++
Ватра та частування	+	++	++	++

+ — поширені; ++ — досить поширені; +++ — дуже популярні.

\* Сформовано автором з використанням [9].

патських областей дали можливість встановити найпоширеніші туристичні послуги для кожної з областей. Зокрема, в Івано-Франківській і Закарпатській областях популярною є участь туристів у народних святах і обрядах, відвідини народних умільців, прогулянки на конях. На Львівщині та у Чернівецькій областях туристи найчастіше беруть участь у зимових розвагах та сільських вечорницях. Водночас розвиток сільського аграрного туризму не лише у Карпатському економічному районі, а й у будь-яких регіонах України, ускладнюється кількома обставинами, головною серед яких недостатній рівень популяризації сільського зеленого туризму в Україні як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Інформація про існуючі садиби найчастіше не доходить до споживача через нестачу засобів її передачі у власників садиб, тому вони воліють рекламувати свої послуги за принципом «з рук у руки», через електронний каталог ССЗТУ, а також беручи участь у туристичних виставках і етнографічних фестивалях [3].

Друга проблема — недосконала законодавча база та недостатність методичної, організаційної, інформаційної та матеріальної підтримки суб'єктів підприємництва туристичної галузі з боку держави. Практична реалізація державної політики у сфері підтримки сільського туризму носить сьогодні, як і упродовж багатьох попередніх років, переважно декларативний характер, а державне цільове фінансування розвитку сільського туризму як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях практично відсутнє. Наразі у бюджеті України на 2012 р. коштів на розвиток сільського туризму не передбачено.

Розвиток сільського аграрного туризму в Україні підтримують також спеціальні Європейські програми ТАСІС, Міжнародний фонд «Відродження». Фонд «Євразія», Європейська федерація сільського туризму «Єврожітс», ПРІК ПРООН та ін. Проте, повна відсутність державного фінансування та обмеженість фінансових вкладень зарубіжних партнерів значно стримують ефективний розвиток сільського аграрного туризму в Україні, соціально-економічне відродження сільських територій за рахунок новітніх напрямів сприяння їх розвитку.

Третьою проблемою є відсутність інноваційних проектів та наукових досліджень з питань розвитку перспективних видів туризму. Інноваційна діяльність і наукове забезпечення сільського аграрного туризму сприятиме створенню

нових оригінальних туристичних продуктів, комплексному використанню і збереженню навколишнього природного середовища та культурної спадщини, патріотичному вихованню, пропаганді здорового способу життя, зміцненню міжнародного авторитету України як туристичної держави [8].

**Висновок.** Карпатський економічний район України має великий потенціал багатофункціонального розвитку сільських територій і сільського аграрного туризму. При застосуванні ефективних методів і механізмів стимулювання їхнього розвитку він може претендувати на суттєве покращення свого соціально-економічного стану. Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі може бути розробка механізмів управління підприємствами сільського аграрного туризму з врахуванням сучасних вимог туристичного ринку.

#### Використані джерела

1. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 р. № 742-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15>.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року // Економіка АПК. — 2007. — № 11. — С. 3—57.
3. *Дейнеко Л.В.* Сільський туризм як один із напрямів розвитку підприємництва на селі / Л. В. Дейнеко, І. О. Іртишева, П. М. Купчак // Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польщі: матеріали третьої міжнар. наук.-практ. конф. (Житомир, 8—9 жовтня 2009 р.). — Житомир. / за ред. І. В. Саух. — Житомир: Житомир. держ. ун-т ім. І. Франка, 2009. — С. 59—63.
4. *Васильєв В.П.* Особливості розвитку сільського туризму в Україні, або про невикористані можливості українського села / В. П. Васильєв // Дім, сад, город. — 2010. — № 1. — С. 43—47.
5. *Гладілова Н.* Агротуризм: карпатський аспект / Н. Гладілова // Пропозиція. — 2007. — № 6. — С. 14—18.
6. *Зінько Ю.В.* Маркетингові дослідження сільського туризму в Карпатському регіоні / Ю. В. Зінько, П. А. Горішевський, М. А. Петришин [та ін.] // Науковий вісник Національного аграрного університету. — 2008. — Вип. 124. — С. 198—201.
7. *Заставецький Т.Б.* Туризм як одна з пріоритетних галузей розвитку депресивного аграрного регіону / Т. Б. Заставецький // Туризм сільський зелений. — 2007. — № 6. — С. 15—19.
8. *Малік М.Й.* Сільський аграрний туризм як чинник розвитку сільських територій України / М. Й. Малік, Л. В. Забуранна // Економіка АПК. — 2012. — № 5. — С. 110—115.
9. *Рутинський М.Й.* Сільський туризм: навч. посіб. / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. — К.: Знання, 2006. — 271 с.
10. *Agritourism in focus: A Guide for Tennessee Farmers.* — University of Tennessee. — 2005. — 137 p.

## СОЦІАЛЬНИЙ ПАКЕТ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Розглянуто підходи до матеріального стимулювання працівників сільськогосподарського виробництва за допомогою соціального пакета.*

У комплексі проблемних питань, безпосередньо пов'язаних зі здійсненням реформування сільськогосподарського виробництва України на ринкових засадах, винятково важлива роль належить опрацюванню сучасних підходів до розвитку соціально-трудомих відносин, важливою складовою яких є система матеріального стимулювання працівників.

Недоліки існуючої системи матеріального стимулювання призвели до масового відчуження працівників від результатів суспільної трудової діяльності, зниження активності виконавців, знеособленості, утриманства, зрівнялівки, інертності, відтоку трудових ресурсів із сільської місцевості.

Соціально-економічна ситуація сьогодення потребує застосування технологій, які зможуть забезпечити високу віддачу найманих працівників. Серед нових, запозичених із зарубіжного досвіду управління персоналом інструментів стимулювання, роботодавці все ширше використовують так званий соціальний пакет, у рамках якого можуть бути створені стимули та задіяні фактори мотивації, що комплексно впливають на трудову поведінку найманих працівників.

Актуальність проблеми аргументується недостатнім дослідженням соціального пакета у теоретико-методологічному аспекті та невизначеністю багатьох питань при їх практичному застосуванні суб'єктами господарювання на пострадянському просторі, незважаючи на те, що питання нових технологій управління персоналом, у т. ч. його стимулювання та мотивації активно досліджуються як українськими та російськими вченими (Колот А.М., Червінська Л.П., Одегов Ю.Г., Шешкня С.І.), так і зарубіжними (Маслоу А., Маршалл А., Друкер П., Портер М та ін.).

Одні з науковців (Алієв І., Аллін О., Пилаєв О.) вважають, що соціальний пакет складається лише з винагород добровільного характеру, інші (Новак І.) до соціального пакету відносять також виплати, передбачені законодавством [1, с. 254]. Деякі дослідники соціальний пакет ототожнюють з компенсаційним, чи включають компенсаційний пакет у склад соціального. Ми погоджуємося з думкою С.О. Цимбалюк

і Г.М. Монастирської, що компенсаційний пакет — поняття ширше за соціальний, і включає в себе всі виплати і винагороди, пільги і послуги, які роботодавець надає працівнику за використання його робочої сили. Соціальний пакет є складовою компенсаційного [1; 2]. Він включає в себе надання роботодавцем працівнику благ у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв і соціальних гарантій понад розмір його заробітної плати, хоча деякі виплати можуть входити до фонду заробітної плати.

Надання працівникам додаткових благ не суперечить законодавчим актам України, зокрема ст. 9-1 Кодексу законів про працю України [3] передбачає, що підприємства, установи, організації у межах своїх повноважень і за рахунок власних коштів можуть встановлювати додаткові соціально-побутові пільги для працівників. Так, до 2011 року ст. 5 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» [4] допускає віднесення окремих компонентів соціального пакета до складу валових витрат виробництва, а з 1 квітня 2011 р. набрав чинності Податковий кодекс України, який регулює дані питання. Так, ст. 138 визначає склад витрат, які враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування, і дозволяє кошти на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу, передбачену колективними договорами, в розмірі 4 % оподаткованого прибутку включати до валових витрат.

*Метою статті* є аналіз стану соціального пакета в сільськогосподарських підприємствах Київської області та розробка пропозицій щодо вдосконалення його структури і складу.

Новий погляд на робочу силу з позицій теорії людського капіталу, як на один із ключових ресурсів економіки, полягає в посиленні залежності виробництва від якості, мотивації й характеру використання праці кожного працівника-учасника виробництва. Така тенденція проявляється двоюко. З одного боку — в підвищенні вимог до робочої сили, її освіти, рівня кваліфікації, ставлення до виконуваної роботи, а з іншого — у збільшенні витрат на розвиток людських ресурсів. При цьому соціальний пакет являє собою альтернативний механізм підвищення рівня загальної винагороди працівника замість підвищення розміру заробітної плати (прямої грошової винагороди).

Нині працівник обирає робоче місце керуючись своїми пріоритетами щодо умов праці та винагороди

за неї, яка утворюється комбінуванням матеріальних і нематеріальних стимулів і соціальних гарантій. Ефективність роботи працівника залежить від умов, у яких він працює. Вони можуть бути привабливими, близькими до комфортних, тоді особа працює з великим задоволенням і досягає високої результативності. Але за слабких матеріальних стимулів і непривабливих умов діяльності, працівники не зацікавлені у продуктивній праці.

Деякі роботодавці, слідкуючи за динамікою вартості робочої сили на регіональному ринку праці, намагаються підтримувати заробітну плату своїх працівників на рівні, що склався на ньому. Водночас вони заощаджують на умовах праці, охороні здоров'я та навчанні працівників, а до підлеглих ставляться зневажливо і не цікавляться їхніми проблемами. У таких умовах навіть досить прийнятні матеріальні та інші стимули втрачають свою мотивуючу здатність, оскільки у працівників знижується інтерес до роботи.

Система соціальних пільг і гарантій у структурі загальної винагороди з'явилась у 70-х роках ХХ ст. у великих американських і, дещо пізніше, європейських підприємствах у зв'язку зі зростаючою необхідністю залучення й утримання кваліфікованого персоналу. Нині відомі такі чотири різновиди соціального пакета, які послідовно змінювалися: «система кафетерію», програми соціальної підтримки «орієнтовані на родину», програми «зручного місця роботи», програми «довічного супроводу» [5, с. 10].

Аналіз управління соціальним пакетом в колишній республіці СРСР – Російській Федерації – дає змогу виділити чотири етапи його трансформації, аналогічні процесам, що відбуваються в Україні [6, с. 11]. *Перший етап* – етап радянського періоду, коли на відомчих установах до початку 1990-х років передбачалося забезпечення всіх працівників медичним обслуговуванням, санаторно-курортним лікуванням, дошкільними закладами та послугами спеціалізованих установ, що фінансувалися за рахунок підприємства.

*Другий етап* – період приватизації підприємств, коли перехід підприємств у приватну власність у 1990-х роках супроводжувався різким зменшенням витрат на забезпечення соціальних пільг і гарантій працівників або повною відсутністю таких витрат на підприємствах.

Наступний етап – становлення базового соціального (компенсаційного) пакету, коли в середині 1990-х років з'явилась зацікавленість приватних підприємців у залученні та утриманні працівників як основного ресурсу, за який розгорнулася конкурентна боротьба. Вводилися такі елементи соціального пакета, як компенсація витрат на харчування і програми медичного страхування.

Етап диференціації соціального пакета, який розпочався у ХХІ ст., характеризується підвищенням рівня витрат підприємств на забезпечення соціальних пільг і гарантій для працівників.

За даними статистичних досліджень у США соціальний пакет становить 40–50 % базової заробітної плати [6, с. 11]. Його основний вартісний обсяг у країнах Заходу (до 50 %) припадає на різні види страхування працівників, головним серед яких є медичне. Обов'язковими для більшості американських і європейських компаній є два типи соціальних програм – пенсійного та медичного страхування. Експерти відзначають, що в Росії частка страхування навіть вища – до 75 %, оскільки більшість підприємств національної економіки починають запроваджувати соціальні пакети. На думку Президента Російської консалтингової групи П. Гориславцева, мінімальний бюджет соціальних видатків на рік має дорівнювати фонду оплати праці за місяць, але якщо в роботодавця є можливість, то він може збільшувати цю суму до річного фонду оплати праці. Нині в Росії вже є компанії, які витрачають на соціальний пакет майже стільки ж, скільки платять працівникам у вигляді заробітної плати [6, с. 12].

Перелік матеріальних благ, що входять до соціального пакета, порядок та умови надання їх працівнику можуть бути передбачені безпосередньо у трудовому договорі, а також у колективному договорі та відповідних внутрішніх нормативних документах підприємства.

До складу соціального пакета включаються винагороди, які мають суто соціальний характер: частина виплат, які входять до фонду заробітної плати (матеріальна допомога, забезпечення безкоштовним харчуванням, надання проїзних квитків тощо); матеріальні винагороди, які не включаються у фонд заробітної плати (медичне та пенсійне страхування, оплата навчання і підвищення кваліфікації, путівки на лікування та оздоровлення, організація відпочинку та дозвілля колективу).

Зараз у світовій практиці простежуються дві основні тенденції управління соціальним пакетом [6, с. 11]. Перша – пов'язана зі зміною частки та структури соціального пакета у загальному обсязі соціальних витрат великих компаній. Частка цих витрат організацій збільшується, при цьому акценти мотиваційних програм для персоналу змінюються для підвищення цінності немонетарного регулювання. Водночас, сама система соціальних гарантій структурується, стає більш гнучкою, такою, що враховує потреби різних категорій працівників.

Пільги, що надаються, можуть, з одного боку, забезпечувати базові потреби (наприклад щодо медичного забезпечення), а з іншого – виступати засобом підвищення статусу працівника (надання особистого автомобіля).

Друга тенденція пов'язана зі зростанням залучення працівників до формування соціального пакета. У багатьох компаніях поширюється практика дольової участі персоналу у придбанні послуг добровільного медичного страхування, оплаті послуг мобільного зв'язку, оренди житла тощо. При цьому працівник може мірою своєї участі визначати обсяг і якість послуг, що йому

надаються. Часто ступінь участі компанії у формуванні соціального пакету залежить від рівня посади та доходу працівника.

Умовами надання працівникові соціального пакету можуть бути досягнення ним визначеного терміну роботи в організації. Це зумовлює взаємозв'язок між стажем роботи, займаною посадою і кількістю матеріальних благ. Працівникам з невисоким доходом роботодавець може надавати «базовий» соціальний пакет. В міру кар'єрного зростання працівника та рівня його доходу, соціальний пакет поступово може розширюватися.

Порівняння складових соціального пакету у сільському господарстві України з такими складниками в зарубіжних країнах свідчить про значне відставання в розвитку вітчизняної соціально-трудової сфери. Вітчизняний склад соціального пакету лише наближається до стандартів країн з розвинутою ринковою економікою. В сільському господарстві не надають соціальні послуги щодо добровільного пенсійного і медичного страхування, щодо оренди житла для своїх працівників, програм «довічного супроводу». Тому подальший розвиток системи матеріального стимулювання з урахуванням індивідуальних потреб працівників створюватиме передумови для підвищення ефективності виробництва.

З метою визначення окремих складових соціального пакету та їх значимості для працівників сільськогосподарських підприємств Київської області, нами було проведено анкетне опитування 126 працівників на основі існуючої методики [7]. У рамках програми цього соціологічного дослідження респондентів було визначено склад соціального пакету, ступінь задоволеності від трудової діяльності на підприємстві (табл.).

За даними табл., у державних підприємствах найобмеженіший склад соціального пакету, приватні підприємства також не поспішають виділяти кошти на додаткове матеріальне стимулювання. В коопераціях приділяють увагу соціальному пакету для працівників, що є закономірним для цієї форми господарювання. ТОВ, отримавши прибутки в результаті своєї господарської діяльності, також спрямовують кошти на розвиток соціальної сфери.

Аналіз результатів соціологічного дослідження показав, що формування соціального пакету в аграрних підприємствах Київської області знаходиться на стадії першого етапу розвитку соціального пакету РФ, що включає надання матеріальної допомоги (1 ранг) та організація відпочинку і дозвілля працівників (2 ранг).

Підприємства вкладають кошти також у навчання працівників та безкоштовне харчування (4 і 5 ранг). В деяких господарствах здійснюється допомога в житловому будівництві, відшкодування витрат на пально-мастильні матеріали для транспорту та мобільний зв'язок. Але це поодинокі випадки. Таких значимих складових соціального пакету, як надання добровільного пенсійного і медичного страхування під час дослідження не виявлено.

В межах дослідження нами удосконалено склад соціального пакету працівників сільськогосподарських підприємств шляхом доповнення його заходами з управління робочим часом, які забезпечують використання нетрадиційних режимів робочого часу (неповний робочий день; скорочений робочий тиждень; альтернативний робочий час; поділ одного робочого місця між двома працівниками; гнучкий робочий рік; стиснутий робочий тиждень; графіки гнучкого робочого часу); нестандартних робочих місць та організації праці (надомна праця та робота

Таблиця

### Значимість складових соціального пакету в сільськогосподарських підприємствах за організаційно-правовими формами господарювання\*

Показник	Кількість відповідей**				Середнє значення за формами господарювання	Ранг відповіді
	ТОВ	Кооперативи	Державні підприємства	Приватні підприємства		
Матеріальна допомога та інші виплати соціально-го характеру	110	96	49	79	84	1
Організація відпочинку і дозвілля працівників	53	45	30	37	42	2
Оплата навчання працівників або їхніх дітей	55	51	8	38	38	3
Відшкодування вартості харчування в робочий час	60	42	14	18	34	4
Оплата путівок на оздоровлення та лікування	31	54	6	29	30	5
Відшкодування витрат на транспорт	26	20	—	8	18	6
Відшкодування витрат на оренду чи придбання житла	15	12	—	9	12	7
Відшкодування витрат на мобільний зв'язок	10	11	—	4	8	8
Вихідна допомога в разі припинення трудового договору	3	9	—	5	6	9
Медичне страхування	—	—	—	—	—	10
Недержавне пенсійне страхування	—	—	—	—	—	11

\*Складено автором на основі анкетного опитування.

\*\*Перевищення кількості відповідей над кількістю респондентів пояснюється тим, що ними було обрано декілька відповідей.





**Рис. Пропонований склад соціального пакета для працівників сільськогосподарського виробництва**

за викликом); нестандартних організаційних форм зайнятості (тимчасові працівники; найом за контрактами обмеженого терміну дії) (рис.).

Зазначені стимули є досить важливими, особливо для людей, які мають дітей, доглядають хворих членів сім'ї, працюють у особистому селянському господарстві, отримують освіту паралельно з роботою, мають можливість підробляти на інших тимчасових роботах.

Умовами надання працівникові соціального пакета можуть бути досягнення ним визначеного стажу роботи в організації. Це зумовлює взаємозв'язок між стажем роботи, займаною посадою і кількістю матеріальних благ. Працівникам з невисоким доходом роботодавець може надавати «базовий» соціальний пакет. В міру кар'єрного зростання працівника та рівня його доходу, складові соціального пакета поступово можуть розширюватися.

**Висновки.** Соціальний пакет є важливим мотиваційним інструментом, який поєднує методи матеріального та нематеріального стимулювання праці, системою заходів, що дає можливість не лише задовольнити потреби працівників, забезпечити реалізацію ними власних конституційних прав у сфері праці, а й опосередковано впливати на виробничий процес.

В сільськогосподарських підприємствах соціальний пакет доцільно доповнити заходами з управління робочим часом, який включає нетрадиційні

режими робочого часу, нестандартні робочі місця та організаційні форми зайнятості, що дасть можливість повніше врахувати особливості галузі стосовно матеріального стимулювання працівників.

#### Використані джерела

1. Цимбалюк С.А. Сущность, природа и подходы к формированию социального пакета / С. А. Цимбалюк // Инновационные доминанты социальной сферы: материалы междунар. науч.-практич. конф. ; в 2 ч. — Воронеж: Воронежский гос. пед. ун-т, 2011. — Ч. 1. — С. 250—259.
2. Монастирська Г.В. Соціальний та компенсаційний пакети як інструменти комплексного управління персоналом / Г. В. Монастирська // Пріоритети розвитку підприємств у XXI ст.: матеріали міжнар. нук.-практич. кнф. (Кіровоград, 21—22 квіт. 2011 р.); в 2 ч. — Кіровоград: КОД, 2011. — Ч.1. — С. 169—170.
3. Кодекс законів про працю та інше законодавство про працю. — К.: Праця, 1997. — 287 с.
4. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Мотивація праці в ринковій економіці: проблеми теорії і практики / [ Богиня Д. П., Куликов Г. Т., Шамота В. М. та ін.]. — К.: Інститут економіки НАН України, 1997. — 182 с.
6. Новак І. Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Новак // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 2. — С. 6—12.
7. Перебийніс В.І. Використання анкетного опитування для одержання інформації в аграрній сфері економіки: метод. вказівки / Перебийніс В. І. — Полтава, 1993. — 15 с.



## МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ РЕФОРМУВАННЯ БАГАТОУКЛАДНОЇ АГРАРНОЇ ЕКОНОМІКИ НА ЗАСАДАХ ІНСТИТУЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

*Проаналізовано методологію аналізу та обґрунтовано етапи організації дослідницького процесу інституційного середовища багатокладної аграрної економіки. Встановлено інституційні чинники розвитку форм власності та форм господарювання в аграрному секторі.*

Для створення ефективної багатокладної аграрної економіки необхідне певне інституційне середовище, яке є складним поєднанням формальних і неформальних інститутів, а також механізмів їх закріплення. Інституційне середовище через певні інституційні обмеження визначає можливості економічних суб'єктів, підвищує або знижує результативність їх функціонування, а значить і ефективність аграрної економіки в цілому. Такий аналіз передбачає вивчення питань щодо необхідності інститутів для створення ефективної багатокладної економіки і їх вплив на різні варіанти формування укладів, які визначають їх змістовно і структурно, як вони взаємопов'язані і як створюються (виникають). Таким чином, в інституційному середовищі відбувається економічний розвиток, відповідно і формування певних економічних інститутів, інституційних пристроїв, господарських укладів [6].

Дослідженнями проблем реформування багатокладної аграрної економіки на основі інституційного аналізу займалися П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, В.Я. Месель-Веселяк, О.Г. Шпикуляк, В.В. Россоха та ін. Водночас подальшого обґрунтування потребує методологія аналізу інституційного середовища багатокладної економіки.

Інституційне середовище як сукупність основних соціальних, політичних, юридичних та економічних інститутів (правил) формується в результаті як природно-історичної еволюції, так і вольового встановлення, впровадження їх з боку держави та інших політичних структур (рис. 1).

З метою пізнання механізмів формування інституційного середовища зазначені процеси умовно можна розглянути окремо [8, с. 53–54]. Отже, при розвитку суспільної системи еволюційним шляхом неформальні правила виступають як джерело формування та зміни формальних правил через процес

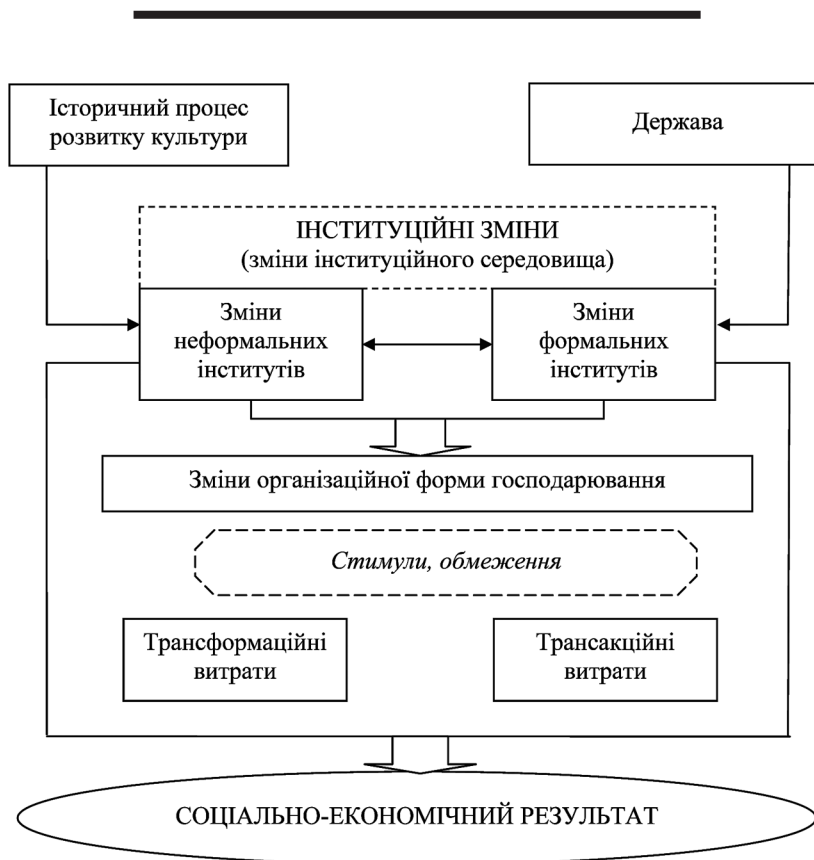
природного відбору найбільш життєздатних норм поведінки та їх законодавчого закріплення у вигляді формальних інститутів.

Таким чином, протягом тривалого періоду історичної еволюції відбувається становлення інституційного середовища, що відповідає за своїм змістом і структурою суспільним потребам, а також формування організаційної структури господарювання, господарських укладів. При будь-якому сценарії розвитку інституційного середовища, зумовленого цими сценаріями розвитку багатокладної аграрної економіки, йдеться про співвідношення в інституційному середовищі різних інститутів, про суперечливість їх взаємодії, про інституціональну рівновагу, про рівновагу між інститутами в цьому середовищі [7].

Ми вважаємо, що запропонований інституціональний підхід до дослідження багатокладної аграрної економіки зумовлює необхідність здійснення нетрадиційної наукової методології аналізу, сутність якої зводиться до організації дослідницького процесу інституційного середовища багатокладної економіки за наступними етапами (рис. 2).

На нашу думку, зазначену схему аналізу доцільно покласти в основу методів дослідження багатокладної аграрної економіки. Особливо значущий такий підхід в умовах масштабних економічних реформ, коли вольовим шляхом встановлюються, впроваджуються державою та іншими політичними структурами формальні інститути, організації.

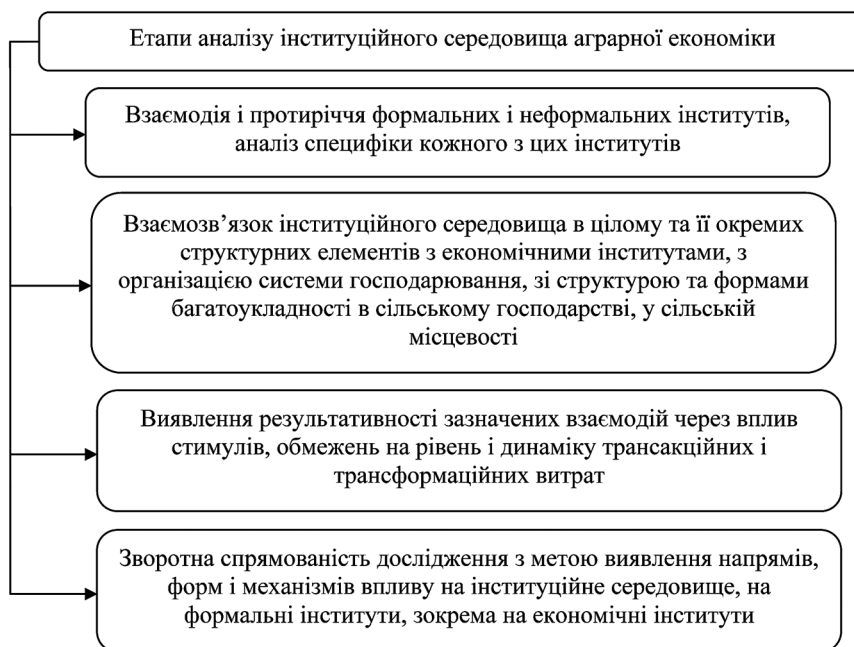
На відміну від традиційних підходів запропонована методика передбачає розпочати аналіз нових форм організації багатокладної аграрної економіки, впроваджуваних укладів з дослідження процесу формування інституціонального середовища, неформальних і формальних правил, з аналізу взаємодії, сумісності, суперечливості в цьому середовищі нових формальних інститутів і сформованих протягом тривалої історичної еволюції неформальних інститутів. Дослідження на сумісність і взаємодію нових формальних інститутів з неформальними інститутами у впроваджуваному середовищі вже на першому рівні аналізу може показати, наскільки виправдані,



**Рис. 1. Методологія аналізу інституційного середовища багатокладної економіки**

доцільні здійснювані зміни економічних інститутів. На цьому етапі можлива відповідь на запитання, чому структура і форми господарських укладів, які ефективно функціонують, наприклад, у сільському господарстві США, не можуть працювати в інституційному середовищі аграрного сектору України або окремих її регіонах [7]. Або, чому в різних регіонах

країни по різному працюють впроваджені економічні інститути. Звичайно, більш повну відповідь на ці запитання можна отримати тільки на другому і третьому рівнях інституційного аналізу. Але вже на першому рівні можна визначити ряд суперечностей і протиріч, які стосуються нових формальних інститутів із сформованими протягом тривалої історичної



**Рис. 2. Етапи організації дослідницького процесу інституційного середовища багатокладної економіки**

еволюції традиціями, звичаями, звичками, культурою, демографічними, національними особливостями. Стосовно економічних інститутів, йдеться про низьку ефективність не тільки деяких сформованих видів і форм укладів у сільському господарстві, а також про ступінь уразливості ринку, ринкового механізму регулювання економіки в інституційному середовищі аграрної сфери досліджуваної країни або регіону.

Очевидно, слід виходити з того, що базовим рівнем інституційного середовища будь-якого досліджуваного регіону, як і країни в цілому, є неформальні інститути. Їх формування та зміни відбуваються протягом тривалого історичного періоду, не піддаються або слабо піддаються прямому впливу. Тому ці інститути сприймаються як неминучий атрибут ринку. У зв'язку з цим дослідження інституційного середовища найчастіше обмежується аналізом формальних інститутів, не рідко інституційне середовище отожднюється з формальними інститутами. Такий підхід, що ігнорує значущість неформальних інститутів при економічних перетвореннях, може призвести через неврахування об'єктивної складової інституціонального середовища, до помилок і прорахунків реформи [3].

У процесі реформ в аграрній сфері економіки всі зміни спрямовуються на формальні інститути, а введення останніх викликає зміни неформальних інститутів. Відповідно до обраної в даному дослідженні інституційної методології такі реформи можуть бути здійснені за одним з таких альтернативних варіантів:

зміна інституційного середовища (формальних інститутів, а через них опосередковано неформальних);

зміна інституційних угод (контрактів, форм, методів господарювання без докорінної зміни прав власності) в межах колишнього інституційного середовища;

розширення соціально-економічної діяльності на певній сільській території шляхом спрямування виробничих ресурсів в нові сфери діяльності в межах колишнього інституційного середовища і колишніх інституційних угод [5].

Реалізація кожного альтернативного варіанту, на нашу думку, має відносні вироки і витрати. Вигодами зміни інституційного середовища та інституційних угод є можливості знизити трансакційні витрати (у разі створення координаційних інститутів) або отримати ренту (за умови створення розподільних інститутів). Витратами є та ціна, яку повинні заплатити економічні суб'єкти за створення того чи іншого інституту. Розмір витрат значною мірою залежить від того, інститути якого рівня будуть змінюватися — конституційні (політичні), економічні правила або контракти. Конституційні правила зазвичай формуються таким чином, щоб змінити їх було складніше, ніж економічні правила, а останні — важче, ніж контракти. Вигодами і витратами суб'єктів господарської діяльності аграрного сектору від

спрямування ресурсів у нові сфери діяльності є приріст доходу і зниження витрат виробництва. У стані інституційної рівноваги співвідношення додаткових вигод і витрат від реалізації різних альтернатив має бути однаковим.

Таким чином, завданням аналізу інституційного середовища є встановлення ступеня відповідності формальних і неформальних інститутів один одному. Мова йде про збалансованість інституційного середовища, інституціональну рівновагу. Перший рівень аналізу не дає змоги повністю розв'язати цю проблему. Необхідно оцінити вигоди і витрати від реалізації кожної можливої альтернативи впроваджуваних формальних інститутів та їх відповідність неформальним. Вирішення цих проблем можливе на другому і третьому рівнях інституційного аналізу (рис. 2).

На першому рівні дослідження особлива увага має бути приділена пізнанню специфіки неформальних інститутів. Неформальні інститути, як уже зазначалося, це неписані правила: звичаї, традиції, стереотипи мислення і поведінки і т. д. У сільській місцевості складаються, наприклад, специфічні, характерні для даної країни або даного регіону правила господарювання на землі, правила проживання, правила спілкування, поведінки в сільському співтоваристві, особливі принципи ділової етики, релігійні заповіді і звичаї, сімейний побут, традиції, спосіб життя і т. д. Становлення і стійке збереження неформальних правил пов'язується з культурою цієї країни, регіону, яку можна визначити як набір цінностей і установок, що характеризують позицію і поведінку людей.

Неформальні правила відіграють вирішальну роль у впорядкуванні поведінки людей у тих сферах економічного життя, які не регулюються або слабо регулюються дією формальних правил. Це може мати місце в таких випадках:

1) у сільському господарстві є сфери діяльності, стосовно яких не вироблені формальні правила. До них належать, внутрішньосімейні економічні відносини, пов'язані з веденням особистого підсобного господарства, селянського (фермерського) господарства, з організацією випасання худоби особистих господарств, з використанням населенням загальних пасовищ, сіножатей, організацією на них колективних робіт, зі спільним будівництвом об'єктів релігійного культу, культури, житлових будинків для рідних, близьких, сусідів та інші;

2) поряд з формальними інститутами, керуючими, регулюючими економічними, соціальними процесами в сільській місцевості функціонують історично сформовані традиційні неформальні інститути, що координують і регулюють велику частину зазначених процесів (сільський сход, рада старійшин та ін.). Аналогічні неформальні форми управління часто створюються і в середині господарських укладів, форм господарювання, наприклад, принципи ділової чи професійної етики, пов'язаної з використанням специфічних, характерних для сільського



господарства засобів виробництва — землі, рослин, насаджень, тварин. Ці принципи не прописані ніякими формальними інститутами, вони є результатом тисячолітньої практики роботи людини на землі, багаторічної історичної еволюції сільської культури;

3) економічна недоцільність односторонньо сформованих, неефективних формальних правил. Формальні правила в силу певних причин можуть бути не вигідні більшості сільських жителів. У цьому випадку вони нерідко будуть діяти за більш результативними неформальними правилами, нейтралізуючи, роблячи ще більш неефективною дію формальних інститутів. Це може мати місце, наприклад, при «насадженні» в гірських сільських місцевостях понадвеликих форм господарювання, або при спробах загальної фермеризації з ліквідацією підприємств, заснованих на державній і приватній формах власності, або при спробах спрямування спеціалізації тваринництва на розвитку свинарства в регіонах з мусульманським населенням.

З проведеного аналізу формальних і неформальних інститутів видно, наскільки важливо при дослідженні будь-яких економічних явищ і процесів пізнати суть цих інститутів. Але особливо важливо при цьому виявити особливості взаємодії, розкрити протиріччя неформальних і формальних правил, основні типи їх співвідношення в досліджуваному інституційному середовищі, визначити причини виникнення та загострення цих протиріч. Тобто мова йде про значимість першого з чотирьох зазначених вище рівнів інституційного аналізу.

Отже, на першому рівні інституціонального аналізу розкривається сутність і зміст інституційного середовища, визначається специфіка неформальних і формальних інститутів, їх співвідношення, взаємодія. Відповідно до мети дослідження, важливим завданням аналізу інституційного середовища є завдання другого рівня, розкриття взаємозв'язку інституційного середовища в цілому і її відомих структурних елементів з економічними інститутами, з організацією системи господарювання, зі структурою та формами багатокладної економіки.

Йдеться про визначення рівня збалансованості складників інституційного середовища, що трансформується в умовах соціально-економічних реформ. Для цього на другому етапі аналізу необхідно оцінити альтернативні варіанти створення формальних економічних інститутів та їх відповідність неформальним правилам, що склалися в даному інституційному середовищі в цілому. Така оцінка передбачає визначення відносних вигод і витрат від формування інституційного середовища. А це вже завдання не тільки другого, але й третього рівня інституціонального аналізу. Воно полягає у виявленні результативності варіантів взаємодій інститутів через вплив стимулів та обмежень на рівень і динаміку трансформаційних, організаційних і трансакційних витрат.

У вузькому сенсі трансакційні витрати — це витрати у сфері обміну, пов'язані з передачею прав

власності, а в широкому — це все витрати понад власне виробничих витрат (трансформаційні витрати). У цілому сукупні витрати суспільства ( $C$ ) дорівнюють сумі трансформаційних витрат ( $C_{\text{тф}}$ ), тобто витрат, пов'язаних з перетворенням витрат у готову продукцію і трансакційних витрат ( $C_{\text{та}}$ ).

$$C = C_{\text{тф}} + C_{\text{та}}$$

Необхідно зазначити, що поняття трансакційних витрат має ключове значення в новій інституційній економіці. Стає можливим пояснення еволюції інститутів, у тому числі змін, що залежать від попереднього шляху розвитку. Економія трансакційних витрат розглядається як стимул інституційної трансформації [4].

Вигодами від зміни інституційного середовища є можливості знизити зазначені сукупні витрати за рахунок впровадження системи організаційних форм господарств, відповідних неформальним і формальним інститутам. Проте мова йде про можливість зниження не тільки трансакційних, але й трансформаційних витрат, пов'язаних зі зростанням віддачі від використовуваних факторів виробництва при впровадженні економічних інститутів. Водночас інституційний підхід передбачає не лише економічний ефект, а також соціальну результативність.

Соціально-економічна результативність сформованої системи багатокладної аграрної економіки багато в чому зумовлюється сформованими в суспільстві правами власності. Право власності — одне з фундаментальних понять інституціональної економіки. З одного боку, воно може розглядатися як режим власності, як важливий інститут, а з іншого — як окремі права, що є елементами цілісної системи. Права власності є певними «правилами гри», які регулюють взаємини між людьми з приводу обмежених ресурсів, визначають можливі способи їх використання як виняткову прерогативу окремих індивідів або груп [4].

Теорія прав власності охоплює широке коло проблем організаційних та організаційно-правових структур в системі багатокладної аграрної економіки. Вона використовується при аналізі таких організацій, як сучасна корпорація, кооператив, комерційна, некомерційна організація, державна установа, профспілка, регульована фірма, господарства населення та ін. Права власності реалізуються в аграрній сфері економіки через систему формальних і неформальних інститутів на багатосуб'єктній (багатокладній) основі — індивідуум, домашнє господарство, різні організаційно-правові форми підприємств, в яких вони відрізняються за режимами свого застосування [2].

З якого б набору прав власності не складався пакет правомочностей суб'єктів різних форм господарювання, в ньому повинна бути дана чітка специфіка правочинів за такими групами прав власності: 1) право користуватися майном; 2) право присвоювати дохід від майна; 3) право змінювати його форму, зміст і місцезнаходження, включаючи право передачі ресурсів на певний час чи назавсім.



На нашу думку, права власності — це система взаємопов'язаних елементів, причому деякі з них є взаємодоповнюючими і не мають цінності один без іншого. Наприклад, обмеження в будь-якій формі господарювання права на отримання доходу від закріплених правами власності ресурсів може призвести до повної або часткової втрати зацікавленості в їх використанні. У зв'язку з цим, велике значення для характеристики права власності має процес його специфікації, а також розмивання.

Права власності закріплюються не лише державною владою (законами, судовими рішеннями і т.д.), але й традиціями, звичаями, нормами, а тому дійсно є «правилами гри», прийнятими в даному співтоваристві. Слід зазначити, що поведінковий сенс прав власності полягає в тому, що вони стимулюють діяльність, змінюючи витрати різних способів поведінки, різних способів та організаційно-правових форм господарювання.

Перевагами приватної власності є захищена свобода прийняття рішень щодо об'єкта власності, прямий зв'язок між діяльністю агентів та результатами цієї діяльності, висока вмотивованість агентів, використання переваг громадської організації праці, можливостей спеціалізації, заохочення нововведень, сприятливі умови для використання наявного знання і прийняття на себе ризику та відповідальності за прийняті рішення. В цілому зазначені переваги ведуть до ефективного використання ресурсів [1, с. 109–119].

В умовах здійснюваної в Україні аграрної реформи вкрай важливо всебічно досліджувати і врахувати інституційні чинники розвитку форм власності та форм господарювання. Правове регулювання відносин власності та форм господарювання в аграрному секторі економіки має передбачити як розвиток приватної власності, так і при необхідності врахувати зазначені фактори, що вимагають певних обмежень повноважень в цій сфері. Важливо, щоб правове регулювання відносин власності та форм господарювання було спрямоване на регулювання відносин у тій царині, де ринок виявився недієздатним. У реальній дійсності функціонують змішані режими прав власності при домінуванні того чи іншого типу. В цілому, при ухваленні рішення, чи повинен ресурс перебувати у приватній (індивідуальна, корпоративна форма) або державній власності, абсурдно завжди припускати чисту (індивідуальну) приватну власність. Відповідні права власності повинні бути встановлені і прийняті до уваги.

У реальному житті в залежності від умов може виникати істотна відмінність між формою власності (відповідно і формою господарювання) де-юре і де-факто. Іншими словами, формально ресурси перебувають у державній, колективній, кооперативній, корпоративній власності, а фактично правомочності виявляються розмитими, не чітко специфікованими. Відповідно виникають ситуації «режиму вільного доступу». Виявом цього є, наприклад, використання чиновниками, співробітниками, менеджерами

підприємств об'єктів зазначених форм власності в особистих цілях, прояви хабарництва, здирництва, незаконної комерціалізації діяльності, корупції, використання насильства в особистих цілях і т.д.

**Висновки.** Зазначене дозволяє дещо уточнити розглянуті трактування устрою і багатоукладної економіки. Незважаючи на велику різноманітність традиційних трактувань устрою і багатоукладної економіки, для багатьох з них в цілому характерний підхід, відповідно до якого уклад характеризується як система суспільного господарства, в основі якої лежить сукупність певного типу виробничих відносин. Однак не можна обмежитися тільки цими особливостями характеристики укладу. Необхідно, відповідно до розглянутої методології інституційної економіки, врахувати при характеристиці устрою як системи господарювання всю сукупність формальних і неформальних інститутів, які мають вплив на формування суб'єктів та форм господарювання і характеризуються взаємопов'язаною сукупністю економічних, соціальних, правових, ідеологічних відносин. У цій системі найважливішим зв'язуючим елементом є права власності, закріплені не тільки державною владою (законами, судовими рішеннями і т.д.), а й традиціями, звичаями, нормами, які є «правилами гри», що визначають форми господарювання та результативність їх діяльності як в економічному, так і в соціальному сенсі. Права власності стимулюють або гальмують спрямованість діяльності наділених ними суб'єктів господарювання, змінюють витрати стосовно різних способів поведінки, різних способів і організаційно-правових форм господарювання, забезпечують реалізацію прав користування майном, прав привласнення доходу від майна.

#### Використані джерела

1. Аграрний сектор України на шляху до євро інтеграції: монографія / [за ред. О.М. Бородіної]. — Ужгород: ІВА, 2006. — 496 с.
2. *Верба В.А.* Проектний аналіз: підручник / В. А. Верба, О. А. Загородніх. — К.: КНЕУ, 2000. — 322 с.
3. *Гавра Д.* Социальные институты / Д. Гавра // Регион. Экономика, политика, идеология. — 1999. — № 1. — С. 14–18.
4. Економічний енциклопедичний словник: в 2 т. / [Мочерний С. В., Ларін Я. С., Устинко О. А. та ін.]. — Львів: Світ, 2006. — Т. 2. — 564 с.
5. *Саблук П.Т.* Концептуальні аспекти модернізації аграрного виробництва та розвитку сільських територій в Україні / П. Т. Саблук // Економіка АПК. — 2010. — № 8. — С. 3–9.
6. *Шпикуляк О.Г.* Інституції аграрного ринку: монографія / Шпикуляк О. Г. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 480 с.
7. *Matthews R.* The Economics of Institutions and the Sources of Growth / R. Matthews. — Economic Journal. — 1986. — № 96. — P. 903–910.
8. *Rutherford M.* Institutions in Economics: the Old and the New Institutional-ism. / Rutherford M. — Cambridge: Cambridge University Press, 1994. — 478 p.

## СОЦІАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

*Розглянуто сутнісно-змістовні характеристики поняття «соціальна технологія». Встановлено відмінності між промисловими і соціальними технологіями. Висвітлено принципи побудови соціальних технологій та їх функції, особливості впровадження і встановлення результативності використання.*

В умовах динамічних соціальних змін у світовій практиці соціальні технології стають інтелектуальним наукоємним ресурсом, використання якого дає змогу не лише вивчити і передбачити різні соціальні зміни, але й активно впливати на реальне життя, отримувати ефективний прогнозований соціальний результат. Досвід переконує, що за допомогою соціальних технологій (глобальних, інформаційних, навчальних, впроваджувальних, людинознавчих, політичних та ін.) можна своєчасно розв'язувати соціальні конфлікти, знімати соціальну напругу, запобігати катастрофам, блокувати ризикові ситуації, ухвалювати оптимальні управлінські рішення. Тому, крім дослідження проблем теорії і методології пізнання творчого продукування свідомої нації на шляху ноосферно-корпоративного розвитку людської цивілізації, соціальні технології покликані стати інструментом їх розв'язання, насамперед формування людини як творця соціуму, а не його руйнівника.

Поняття «технологія» (грец. *technè* — мистецтво, майстерність, уміння) визначається як «сукупність методів, що використовуються у будь-якій справі, способи, прийоми, майстерність у процесі виробництва, переробки. Науковий опис виробничих процесів, інструкцій по впровадженню, технологічні правила, вимоги, карти, графіки [1, с. 594]. Поняття «соціальне», з одного боку, широко вживається в значенні «суспільне», «відмінне, таке, що протистоїть природному», а з іншого боку — в різних контекстах «вузького розуміння» соціального (соціально-побутового, соціального, що оточує індивіда, забезпечує відтворення його життєдіяльності, а також колективного, сумісного буття людей тощо) [1, с. 572; 2, с. 362]. Зміст поняття «соціальні технології» в більшості випадків визначають як сукупність методів розв'язання конкретної соціальної проблеми. Водночас, соціальні технології трактують з урахуванням двох точок зору. *По-перше*, як способи застосування теоретичних висновків тієї або іншої науки для вирішенні практичних завдань. *По-друге*, як сукупність прийомів, методів і дій, що використовують для досягнення поставленої мети в процесі

соціального розвитку, розв'язання тих або інших соціальних проблем.

Інтерес до соціальних технологій, технологізації соціальної діяльності є закономірною складовою і наслідком технологічної революції, яка перетворює світ. Проникнення технологій у сферу соціальних явищ і процесів зумовлене катастрофічними соціальними потрясіннями ХХ ст., можливостями моделювання складних соціальних процесів з високим ступенем достовірності отриманих результатів, затвердженням у світовій практиці інноваційного методу освоєння соціального простору.

*Метою статті* є висвітлення специфіки технологічного підходу до соціальної сфери, заснованого на стосунках «суб'єкт—суб'єкт» і спрямованого на здійснення позитивних змін у суспільстві на структурному рівні, що включає його трансформацію в цілому, а також окремих прошарків і груп та відносин між людьми — суб'єктами соціальних змін.

Актуальність дослідження соціальних технологій зумовлюється технологічними змінами у всіх сферах людської діяльності, переходом їх у єдиний сплав науки, техніки, безпосередньо виробництва, що потребує від суспільства розв'язання комплексу різноманітних задач з урахуванням складних взаємозалежностей суспільного життя. К. Маркс у першому томі Капіталу зазначає, що «технологія розкриває активне ставлення людини до природи, безпосередній процес виробництва її життя, а разом з тим і її суспільних умов життя та духовних уявлень, які випливають з них» [3, с. 383,493]. Ця узагальнююча характеристика технології великою мірою слугує підґрунтям для її теоретичного тлумачення.

Водночас слід зауважити, що упродовж тривалого часу визначення технологій усталено пов'язувалось з матеріально-технічним сегментом суспільного життя. Поширеною формою соціальних технологій зазвичай були виробничі соціальні технології, в полі зору яких перебували питання соціальної ефективності різних форм організації і поліпшення дисципліни праці, адаптації працівників до умов виробництва, стабілізації трудових колективів тощо. Проте, за характерними ознаками, соціальні технології суттєво відрізняються від промислових (табл. 1).

Теоретичні засади соціальних технологій криються у визначенні соціально-технологічних відносин, що становлять ядро об'єкта соціальних технологій. Соціально-технологічні відносини базуються на соці-

## Характерні ознаки й відмінності соціальних технологій від промислових

№ п/п	Показник
1	Соціальним технологіям властива значно менша детермінованість і жорсткість, а тому вони є, як правило, адаптивними системами, яким притаманні значно більша гнучкість своїх параметрів і здатність пристосовуватись до оточуючого середовища
2	Соціальні технології є значно складнішими, оскільки відображають фрагменти суспільства у їхньому структурно-функціональному розмаїтті й відносяться до складних і надскладних систем
3	Соціальні технології — це дієві системи. Взаємозв'язок соціальних систем з соціальною діяльністю людей вельми різноманітний. Діяльність надає необхідну динаміку соціальним технологіям і робить їх доволі гнучким процесом
4	Соціальні технології слід розглядати як інституціональні утворення, які характеризуються функціями, механізмами та нормами, що ними реалізуються. По суті, соціальні інститути являють собою певні соціальні технології реалізації різноманітних потреб людей
5	Соціальні технології відрізняються більшою варіабельністю та різноманітністю. Це зумовлюється передусім участю в них людей з їх індивідуальною неповторністю, оскільки саме вони є рушійною силою, засобом і метою соціальних технологій та визначальною ознакою їх різноманітності

Джерело: [4].

альній діяльності індивідів і є специфічним засобом оптимізації, інтеграції, раціоналізації й конструювання соціального простору в життєдіяльності соціуму. Предметом соціальної технології, за словами В. Іванова, є інноваційна система методів вияву та використання прихованих потенціалів соціальної системи, отримання оптимального соціального результату при найменших управлінських витратах [5].

В. Щербина, практикуючи широке розуміння соціальної технології, вважає можливим крізь призму технологізації розглядати всю сукупність засобів ефективного функціонування, що використовуються суспільством, — від вищих органів влади до специфічних соціальних інститутів [6].

Розвиваючи розуміння соціальних технологій, Ю. Резнік зміщує фокус аналізу на обґрунтування основних вимог до інноваційних процесів стосовно розробки технологій формування й перетворення недержавних громадських структур, визначення обсягів і частки повноважень, механізмів і шляхів взаємовідносин їх з державою [7].

В.Г. Афанасьєв відмічає, що соціальна технологія є специфічним посередником між об'єктивним протіканням процесів і суб'єктивною діяльністю людей, що органічно пов'язує її з соціальним управлінням. В соціальній технології абстрактне відображення об'єктивних законів розвитку суспільства переводиться в конкретний механізм соціального управління, конкретних рішень, нормативів, приписів, що регламентують, стимулюють індивідів на досягнення поставлених цілей [8, с. 369].

Ю. Сурмін і М. Туленков розглядають соціальну технологію не як жорстку регламентацію в організації й розвитку соціальної системи, а більшою мірою як засіб її стимулювання до саморозвитку, самоорганізації, самовдосконалення [9, с. 22].

Позиція Н. Стефанова базується на багатоаспектному розгляді соціальної технології. Він доходить висновку, що це «... діяльність, в результаті якої досягається ціль і змінюється об'єкт діяльності, ... задале-

гідь визначений ряд операцій, спрямованих на досягнення певної цілі і завдання, ... діяльність має право називатись технологією, якщо вона свідомо і плано-мірно розчленована на елементи, що реалізуються в певній послідовності». Автор пропонує виділяти в процесах соціальної технології такі етапи: 1) визначення цілі, яка має бути реалізована при застосуванні даної технології; 2) побудова системи критерії для вибору можливих варіантів результату; 3) означення можливих варіантів; 4) вибір оптимального варіанту; 5) впровадження вибраного варіанту. Специфіка соціальної технології, на думку вченого, визначається власною структурою суспільних відносин і законами їх розвитку. Проявом останніх є середня статистична всіх діючих на даний момент сил, що передбачає можливість різних варіантів їх розвитку [10, с. 182].

Узагальнення наукових пошуків і теоретичних установок дають змогу окреслити основні сутнісні визначення соціальних технологій (табл. 2).

Аналіз табл. 2 показує, що сукупність визначальних властивостей соціальної технології характеризує інструментальний, структурний і управлінсько-функціональний зміст її предметного поля. Поєднуючи в собі зазначені аспекти, соціальні технології стають своєрідним конгломератом сутностей. Водночас в будь-якому суспільстві можливе домінантне зміщення того чи іншого вектора сутності соціальних технологій.

За своєю природою, соціальні технології об'єктивно зумовлені суспільними змінами, коріння яких сягають розвитку суспільства й отримують нові приписи своєї багатозначності, передовсім внаслідок нової якості суспільного поступу, пов'язаного з соціальним зсувом у цільовій орієнтації суспільства. Різноманітність соціальних технологій визначається розмаїттям соціального світу, соціального життя. Вони є елементом людської культури, яка виникає еволюційно або пов'язана з потребами швидкого і великомасштабного «тиражування» нових видів діяльності, важливим інструментом задоволення потреб людей, мірою репрезентативності соціальної

### Основні сутнісно-змістовні аспекти соціальних технологій

Теоретичні засади визначення соціальних технологій	сфера знання про способи і процедури оптимізації життєдіяльності людей
	спосіб діяльності на основі її раціонального розчленування на процедури та операції
	метод управління соціальними процесами, який забезпечує їх відтворення
	характеристика людської діяльності з цілеспрямованого перетворення соціальних об'єктів
Визначення соціальних технологій за їх місцем у суспільстві	соціальні процеси, цілеспрямовані зміни соціальних явищ у просторовому і часовому вимірах
	соціальні інститути як раціональні форми організації сумісної діяльності людей
	соціальні системи як цілісні соціальні структурно-функціональні утворення
	соціально-перетворювальна діяльність, спрямована на перебудову соціальних об'єктів з боку її суб'єктів

ситуації, що задає імпульс механізмам соціального управління для реалізації соціальних планів і проєктів, конкретних рішень, розпоряджень, забезпечення сприятливості соціальним процесам в країні, регіоні, трудовій асоціації. Це діяльність за встановленою схемою, уособлення її певної моделі, спосіб технологізації людської праці, її алгоритмізації. Внаслідок цього опосередковується різномірний потенціал суспільства за різновидами активності індивідів, змінюється об'єкт соціальної діяльності, привносяться елементи радикальності в соціальні підвалини суспільства. Відтак, концептуальне вивчення соціальних технологій посилюється ступенем репрезентації соціальних показників, котрі засвідчують сутнісні якісно-кількісні ознаки соціальної ситуації, міру її відповідності або невідповідності належному (бажаному, очікуваному) стану. При цьому соціальна технологія виступає у двох формах: як програма, що визначає спрямованість і зміст діяльності, яка підлягає технологізації, містить процедури та операції; та як сама діяльність, котра вибудовується у відповідності з цією програмою.

Побудова соціальних технологій виконується на основі поділу діяльності на окремі процедури, опера-

ції за умов глибокого розуміння сутності та специфіки соціальної ситуації, в якій розгортається практика. Соціально-технологічна діяльність відрізняється від звичайної тим, що вона має чітко спланований характер та передбачає розмежування, розподіл, розчленування соціального процесу на етапи, фази, операції, координацію та поетапність дій, спрямованих на отримання прогнозованого результату. Практична реалізація соціально-технологічної діяльності і конкретний результат, який при цьому досягається у суспільстві, базується на застосуванні відповідних принципів і функцій (табл. 3).

Механізм соціальних технологій узагальнено можна подати за такою схемою: соціальне знання — соціальне оцінювання (діагноз) — соціальне проєктування (прогноз) — технологізація — управління практичною діяльністю здійснення і переміщення соціальних технологій, а також сферою застосування теоретичних і прикладних знань стосовно соціальних технологій в царині практичних дій [4].

Впровадження соціальних технологій являє собою складний процес взаємодії індивідів і соціальних груп, метою якого є збереження сталого стану й оптимального функціонування соціальних систем, мак-

Таблиця 3

### Основні принципи і функції соціальних технологій\*

Основні принципи побудови та діяльності соціальних технологій	проєктування і конструювання, що являють собою наукову діяльність з формування образу майбутнього стану соціального об'єкта і визначають появу технологій
	перевірка і впровадження, які регулюють процеси легітимності технологій та їх впровадження в широку соціальну практику
	діяльності, що включає основні правила їх поточного функціонування
	цілеспрямованість, синергізм, реалізм, ефективність, системність, оптимальність, інноваційність, проблемність, гуманізм, саморозвиток, надійність, кардинальність, використання передового досвіду
Основні функції соціальних технологій	нормативна — означає, що технологія створює систему нормативів в життєдіяльності суспільства, а також надає їй сталості
	стабілізації та розвитку — передбачає, що технологія є найважливішим інструментом стабілізації суспільних систем
	раціоналізації та ефективності — означає, що технологія є найраціональнішою та найефективнішою формою орієнтації соціального життя
	систематизації — передбачає розгляд технологій як деяку діяльність та динамічну систему, що визначає та систематизує найраціональніші способи соціальної життєдіяльності
	регуляторно-управлінська — передбачає, що соціальна технологія є важливим засобом регулювання й управління соціальними процесами та об'єктами
	перетворювальна — орієнтує технологію на перетворення соціального простору в інтересах людей

\* Склад автор за даними джерела [4].



симальна самореалізація творчого потенціалу їх членів. Він охоплює комплекс соціально-технологічних та організаційно-технічних заходів, а також прийнятих техніко-економічних й управлінських рішень задля перетворення соціальних об'єктів. Цей процес спрямований на переклад парадигм і концепцій відтворення соціальних характеристик, відносин і параметрів на мову практичних дій, пошук компромісу між соціальними технологіями і оточуючим середовищем та передбачає вирішення таких завдань:

визначення розбіжностей між соціальною ситуацією і технологією, які можуть змінити ситуацію або ефективність технології;

встановлення конкретних шляхів перетворення соціальної ситуації з тим, щоб соціальна технологія була прийнятна для неї;

з'ясування основних напрямів адаптації соціальної технології до соціальної ситуації, які не спричинять істотного зниження ефективності цієї технології.

В процесі впровадження соціальних технологій важливо дотримуватись виконання таких операцій, як: 1) професійна підготовка виконавців, організація їх роботи відповідно до поставлених цілей і завдань, що визначаються технологічним регламентом конкретної соціальної технології; 2) соціальна діагностика результатів впровадження соціальних технологій та аналіз процесу технологізації; 3) надання науково-методичної допомоги спеціалістам, які впроваджують соціальні технології; 4) коригування цілей і завдань, організація інформаційного обслуговування процесу впровадження соціальної технології; 5) координація діяльності суб'єктів, які впроваджують соціальну технологію, і контроль цієї діяльності.

Результативність процесу впровадження соціальних технологій залежить від врахування як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів. До об'єктивних факторів належать: а) рівень наукоємності соціальних технологій; б) ступінь соціально-економічної самостійності організації чи об'єкта впровадження соціальних технологій; в) ступінь стабільності виробничого процесу; г) рівень використання організаційно-економічного, техніко-технологічного, соціально-духовного та іншого потенціалу організації (об'єкта впровадження). Суб'єктивні фактори впливу на введення в дію соціальних технологій включають: а) рівень використання соціального потенціалу особистості до і після впровадження соціальних технологій; б) врахування інтересів і потреб суб'єктів соціальної діяльності, характеру і ступеня їх задоволеності від введення в дію соціальних технологій; в) залучення особистості в систему соціальних відносин і рівень її зацікавленості в кінцевих результатах діяльності після впровадження соціальних технологій.

Безумовно, для розробки і реалізації соціальних технологій передусім необхідні відповідні об'єктивні умови (зокрема матеріально-технічні засоби) і до-

статньо зрілий суб'єктивний чинник (не лише в плані можливостей пізнання механізму дії законів суспільного розвитку). Маємо на увазі високий рівень економічної, етичної й політичної свідомості людей; трудову і виконавчу активність населення; дисципліну, наполегливість, ініціативу, творчий підхід до справи, волю і прагнення змінити ситуацію на краще. Неминуче посилення ролі людини як суб'єкта формування науково обґрунтованих технологій соціальної дійсності. Технологія соціальної діяльності повинна проектуватися і упроваджуватися на основі наукових методів і соціальної творчості людей. Відповідно необхідні нові виробничо-економічні й соціально-політичні умови для забезпечення гармонійного розвитку технологічних відносин. У найзагальнішому вигляді цю тенденцію можна охарактеризувати як зростаючу технологізацію знань та інтелектуалізацію суспільної праці. Саме продукування і застосування знань стає найважливішим чинником розвитку всіх сфер суспільного життя.

Першою ознакою технологізації є розмежування, поділ, розчленовування даного процесу, діяльності на внутрішні взаємопов'язані етапи, фази операції. Сенс цієї процедури полягає в точному визначенні вимог до суб'єкта, який діє за даною технологією; у забезпеченні нормативної (або близької до оптимальної) міри розвитку процесу. Чим точніше ступінь відповідності опису процесу його об'єктивній логіці, тим реальніша можливість досягнення високого ефекту діяльності. Саме тому життєздатними стають ті технології, які враховують вимоги об'єктивних законів і на цій основі орієнтують соціального суб'єкта на раціональні дії, на оптимальні рішення з урахуванням досягнень науки, поєднання традиційного та інноваційного досвіду.

Проте, наукова організація всіх видів діяльності отримує свої «життєві права» як можливість. Щоб перетворити можливість на дійсність, необхідна інноваційна технологія соціальної діяльності, яка передбачає: 1) створення науково обґрунтованої соціально-технологічної моделі, що відображає процес цілеспрямованого перетворення певного суспільного явища або його формування з урахуванням вимог стратегічного рішення, специфічних і необхідних властивостей, зв'язків, відносин цього явища з іншими, поетапне його формування, вироблення основних засобів, методів, прийомів, форм; 2) виділення проміжних цілей, жорстко взаємопов'язаних; розгляд просторової й тимчасової розмірності операцій; технічну і матеріальну оснащеність тощо. Йдеться не про механічне перенесення виробничих технологій на громадське життя, а проектування і впровадження в організацію людської діяльності специфічних технологій, співвідносних із законами мірностями суспільного розвитку.

Друга ознака будь-якої технології — поетапність дій, спрямованих на досягнення визначеного резуль-



тату. Послідовність і порядок виконання дій повинні базуватися на внутрішній логіці функціонування і розвитку даного процесу. Реалізація вказаної ознаки технології не означає, що суб'єкт буде «скутий» встановленою послідовністю. У нього завжди залишається можливість втрутитися в об'єктивний хід процесів, змінити їх порядок, встановити ту або іншу послідовність і темп процедур та операцій залежно від обставин, що змінюються.

І нарешті, третя досить істотна ознака. Кожна технологія передбачає однозначність виконання включених в неї процедур і операцій. Це вирішальна, невідмінна умова досягнення результатів, адекватних поставлених меті. Чим значніше відхилення в діях суб'єкта від передбачених технологією параметрів, тим реальніша небезпека деформувати весь процес і отримати результат, який не відповідає очікуваному. Хоча для технології соціальної дійсності можливий набагато більший діапазон відхилень, ніж для технологій виробничих, але і в першому, і в другому випадку відхилення можливі лише до певної межі, за якою замість творчості починається суб'єктивізм, що призводить до зниження ефективності управління [11, с. 30–34].

**Висновки.** Ринкові реформи супроводжуються розпадом не лише господарських систем, але й стійких соціальних зв'язків, втратою духовних цінностей, придушенням активності й свідомості людей. З особливою гостротою ця кризова ситуація проявилася в Україні в результаті переділу власності, тотального зубожіння більшої частини населення. Тому першочерговим завданням стає пошук нової парадигми для розвитку суспільства, ствердження соціальної інноватики і відповідних їй сучасних технологій у всіх сферах суспільного життя: економічного, соціального, політичного і духовного. Водночас недооцінка й ігнорування історичного минулого спричиняє значні помилки в прогнозуванні, здійсненні інноваційних змін, породжує нестійкість, катастрофічні явища в розвитку. Нині, в епоху системної кризи сучасної цивілізації немає іншого виходу з неї, окрім включення творчих розумних начал в сучасне розпізнавання і блокування виникаючих все нових не передбачуваних загроз людству, формування на вищих народної культури умов для переходу до сучаснішої, більш гармонійної епохи нового синтезу.

В результаті проведеного дослідження доведено, що, в широкому сенсі, соціальна технологія являє собою інноваційну систему виявлення і використання прихованих потенціалів соціальних систем, отримання суспільно корисного результату при найменших витратах, послідовність етапів соціальної взаємодії, де кожен суб'єкт, який бере участь у взаємодії, реалізує власну управлінську стратегію по відношенню до інших і формує соціальну дійсність. Потенціал соціальних технологій вказує на вагоме, нагальне і життєздатне у множині соціальних процесів, на мету і напрям їхнього спрямування.

У вузькому розумінні соціальну технологію можна характеризувати як сукупність методів і прийомів, що дають змогу досягти результатів у завданнях взаємодії між людьми, як структуру комунікативних дій, що змінюють соціальні системи або ситуації. В соціальних технологіях люди вбачають засіб обміну своїми здібностями, потребами між духовним і матеріальним виробництвом.

Можливості застосування соціальних технологій в різних сферах суспільного буття, у т.ч. освоєнні ринкового простору, усуненні деструктивних процесів, відтворенні життєвих сил, розвитку соціальних організацій — безмежні. Досягнення у сфері науки і техніки створюють сприятливі можливості для побудови збалансованого соціального простору, улаштованого соціального будинку. Проте використовуються вони вкрай нераціонально. Склалася реальна суперечність між величезним інтелектуальним потенціалом науки, культури, освіти, передового досвіду і рівнем використання соціально-технологічного знання. Різке відставання темпів соціального прогресу від науково-технічного поглиблює суперечність, створює загрозу руйнації зв'язків людини з суспільством, зубожіння її духовності й культури, веде до деградації особи, ствердження помилкових духовних цінностей, що кінець-кінцем породжує антисоціальну поведінку, наростаючу агресивність, виникнення конфліктів. Для розв'язання цієї проблеми важливо не лише зрозуміти причини деградації соціуму, але й накреслити програмно-стратегічні шляхи його оздоровлення, ціннісні орієнтири і духовні принципи розвитку творчого потенціалу держави, соціальних організацій і кожної особи.

#### Використані джерела

1. Новий словник іншомовних слів / [Шевченко Л. І., Ніка О. І., Хом'як О. І., Дем'янюк А. А.]. — К.: Арії, 2008. — 672 с.
2. Новий тлумачний словник української мови; у 3-х т. / [уклад. В.В. Яременко, О.М. Сліпушко]; наук. ред. Л.І. Андруївський. — [вид. 2-е випр.]. — К.: Аконті, 2004. — Т. 3. — 864 с.
3. Маркс К. Капитал: критика политической экономии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Сочинения — [2-е изд.]. — М.: Политическая литература, 1960. — Т. 23. — 908 с.
4. Соціальні технології [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.library.nubip.edu.ua/>.
5. Иванов В.Н. Социальные технологии в современном мире / Иванов В. Н. — М.: Славянский диалог, 1996. — 335 с.
6. Щербина В.В. Социолого-диагностические технологии в управлении: теоретико-методологические аспекты развития и применения / В. В. Щербина // Социологические исследования. — 2007. — № 3. — С. 30-42.
7. Резник Ю.М. Социальная инженерия: предметная область и границы применения / Ю. М. Резник // Социс. — 1994. — № 2. — С. 72—87.
8. Афанасьев В.Г. Общество, системность, познание, управление / Афанасьев В. Г. — М.: Политиздат, 1983. — 427 с.
9. Сурмин Ю.П. Теория социальных технологий: учеб. пособ. / Ю. П. Сурмин, Н. В. Туленков. — К.: МАУП, 2004. — 608 с.
10. Стефанов Н. Общественные науки и использование технологии / Стефанов Н.; пер. с болгар. — М.: Прогресс, 1976 — 250 с.
11. Иванов В.Н. Инновационные социальные технологии государственного и муниципального управления / В. Н. Иванов, В. И. Петрушев. — [2-е изд. перераб. и доп.]. — М.: Экономика, 2001. — 327 с. — (Энциклопедия управленческих знаний).

## МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

---

*Розглянуто сутність маркетингового управління. Визначено його місце і роль в системі загального керівництва підприємством. Встановлено взаємозв'язок між функціями управління, маркетингу та маркетингового менеджменту в процесі господарської діяльності економічного суб'єкта. Доведено переваги й недоліки організаційних структур маркетингових служб.*

---

Сучасний ринок перебуває у процесі постійних змін. Відповідно вдосконалюються й технології маркетингу — методи, що включають комплекс прийомів, способів, дій і ухвалення рішень, які визначають діяльність з управління позицією економічного суб'єкта на ринку, вибору і досягненню ним основних цілей. За визначенням Інституту маркетингу (*The Chartered Institute of Marketing* — СІМ), маркетинг являє собою управлінський процес, метою якого є прогнозування, встановлення і задоволення запитів споживачів, з огляду на вигоди організації [1, с. 56]. Отже, метою маркетингу загалом є забезпечення доходів підприємства в обсягах, необхідних для отримання запланованого прибутку. Ефективність, прибутковість, зниження ризиків ведення бізнесу досягається завдяки знанням ринкових тенденцій, добування яких базується на застосуванні маркетингових технологій.

З численної кількості технологій маркетингу пріоритет, зазвичай, надають сегментації, визначенню цілей, позиціонуванню, аналізу (зокрема продажів) і прогнозуванню. Сегментування передбачає поділ ринку на певні сегменти для дослідження, вивчення споживчого попиту і ставлення споживачів до певних продуктів. Визначення мети базується на виділенні із загальної кількості споживачів цільової аудиторії, якій призначається конкретний продукт і на яку розрахована та чи інша реклама цього продукту. Позиціонування дає змогу товару підприємства за допомогою певних інструментів посісти на ринку вигіднішу позицію, ніж позиції товарів підприємств-конкурентів. Аналіз (у тому числі аналіз продажів) включає заходи з дослідження і вивчення ринку товарів і послуг, наявності, динаміки і рівнів попиту на ті або інші продукти, товари, послуги, цінової

політики на ринку, отримання даних і визначення ставлення споживачів до певних видів товарів з метою підвищення попиту на товари підприємства. Короткострокове, середньострокове і довгострокове прогнозування здійснюється з метою оцінювання перспективності ринку, можливостей його розвитку, відстеження динаміки цін і тенденцій зміни їх.

Перемога на ринку великою мірою базується на освоєнні підприємством прогресивних технологій маркетингу, які дають можливість запропонувати товар або послугу, що не можуть дати конкуренти, або порівняної якості, але за меншу ціну з отриманням прибутку.

Управління маркетингом — це систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства.

Варто зазначити, що маркетинг як цілісна система, водночас являє собою лише *n*-у частину менеджменту в системі управління з усім різноманіттям його завдань і цілей, узагальнений вираз орієнтованого на ринок управлінського стилю мислення з характерними для нього творчими, комплексними й нерідко агресивними підходами. У господарській системі маркетинг формує, спрямовує й видозмінює всі інші функції у бік служіння споживачеві, інтегрує функції менеджменту й перетворює потреби покупця в доходи підприємства. За своєю суттю маркетинговий менеджмент має ознаки як функції, так і процесу менеджменту одночасно, тому основні його характеристики збігаються з іншими функціональними завданнями й забезпечують в сукупності процес управління підприємством [2].

Термін «маркетинговий менеджмент» або «маркет-менеджмент», очевидно, слід розглядати в широкому і вузькому сенсі. У широкому сенсі маркетинговий менеджмент або «управління маркетингом» включає комплекс стратегічних і тактичних заходів, спрямованих на забезпечення стійкого й усестороннього успіху у споживачів товарів і послуг підприємства й прибутковості його діяльності. Очевидно, слід так управляти дослідженнями маркетингу, асортиментною політикою, впровадженням у ви-

робництво нових товарів і послуг, збутом, рекламою, сервісом, щоб товари і послуги підприємства охоче купували за цінами, що гарантують відшкодування всіх витрат і можливості подальшого розвитку.

Вузьке розуміння маркетингового управління базується на сфері управління службою маркетингу з урахуванням впливу чинника загального керівництва всією виробничо-фінансовою діяльністю підприємства. У взаємодії цих складників управління чітко простежується принцип адекватності. Раціональна програма маркетингу виключно перспективного продукту може виявитися недосяжною для виконання неефективною діяльністю служби маркетингу, а «ідейно» помилкову концепцію маркетингу не зможе нейтралізувати найкраща маркетингова служба.

Управління маркетингом як одне з численних функціональних завдань підприємства має здійснюватися відповідно до схваленого плану маркетингу, який, водночас, є частиною загального плану діяльності суб'єкта господарювання. Безумовно, маркетингове управління реалізується в межах певного зовнішнього і внутрішнього середовища, що позначається на розробленні його концепції, формуванні цілей, меж і методів здійснення.

Взаємозв'язок між функціями управління і маркетингу виявляється у процесі господарської діяльності через реалізацію функцій маркетингового управління (табл. 1).

Існує також взаємозв'язок між функціями маркетингу і функціями управління маркетингом [3–5]. Базова функція маркетингу стосовно збору інформації для дослідження ринку переплітається з такою функцією управління маркетингом як організація збирання, оброблення й аналіз інформації. Функція маркетингу щодо планування асортименту продукції пов'язана з функцією маркетингового управління, що включає визначення ринків і ринкових позицій,

які забезпечуватимуть успіх, планування продукції, розроблення плану маркетингу, підготовка планів закупівель матеріально-технічних ресурсів, планування фінансового забезпечення, розроблення стратегії підприємства. Водночас ця функція маркетингу являє собою складник функції управління маркетингом, оскільки планування на підприємстві охоплює значно ширший спектр соціально-економічних показників діяльності.

Збут і поширення товарів переплітається з організацією розроблення плану маркетингу, що включає визначення завдань відділу маркетингу, конкретизацію цих завдань для різних регіонів і ринків, формування маркетингових комунікацій і каналів розподілу. Функція мотивації в маркетингу пов'язана з комплексом робіт зі стимулювання збуту і рекламною діяльністю. Заохочувальні заходи, з одного боку, спрямовуються на працівників, які займаються збутовою діяльністю, а з іншого — на споживачів продукції.

Виконання функцій маркетингу забезпечується управлінською структурою (службою маркетингу), яка встановлює підпорядкованість і відповідальність за реалізацію поставлених цілей і виконання завдань. Організація маркетингу може здійснюватися за *функціональним, регіональним, товарним, сегментним, збутовим, ринковим* або *товарно-ринковим* принципами орієнтації [6–7].

Організаційна структура служби маркетингу *функціональної орієнтації* передбачає розподіл обов'язків між відділами щодо виконання певних маркетингових функцій (дослідження ринку, планування продукції, реклама, рух товарів і збут, сервісне обслуговування), чітке розмежування функцій і відповідальності працівників, визначення потоків вихідної й управлінської інформації, зрозумілість взаємовідносин і безпідставність конкуренції між менеджерами. Ця структура ви-

Таблиця 1

### Взаємозв'язок функцій управління і маркетингового управління

Функції управління	Функції маркетингового управління
Визначення цілей	організація збору і оброблення маркетингової інформації; розроблення концепції, цілей і завдань підприємства, основних стратегічних принципів його діяльності
Планування	розроблення стратегії підприємства, визначення ринків і позицій, які сприятимуть успіху; планування фінансового забезпечення, продукції, закупівель матеріально-технічних ресурсів, виробництва, цінової політики, каналів розподілу, комплексу маркетингових комунікацій
Прийняття рішення	формування і реалізації товарної, цінової політики, шляхів і напрямів просування продукції
Організація діяльності	формування структури маркетингу; підбір кадрів; формування і реалізація керуючих впливів; створення організаційної структури управління маркетингом
Оперативні заходи	встановлення відхилень, визначення недоліків та усунення їх.
Мотивація	побудова системи матеріального і нематеріального стимулювання працівників
Контролювання	контроль за виконанням функцій маркетингу

Джерело: [3]

користовується на підприємствах, що випускають невеликий обсяг товарів, мають обмежений асортимент продукції та ринків.

До переваг функціональна структура служби маркетингу належить простота управління, функціональна спеціалізація, що підвищує рівень кваліфікації, можливість визначати поточний результат діяльності фахівців. Недоліки організаційної структури служби маркетингу функціональної орієнтації простежуються у зниженні якості роботи з розширенням номенклатури товарів, складності пошуку нетрадиційних видів і напрямів роботи, конкуренції за приватний інтерес функціональних підрозділів.

Оскільки розширення номенклатури товарів, сегментів споживачів і ринків ускладнює визначення відповідальних за комерційну діяльність і прийняття управлінських рішень щодо виходу на ринок з новими товарами, то для великих підприємствах з диверсифікованим виробництвом властива *товарна, регіональна або сегментна* структура управління маркетингом. За товарної орієнтації увага приділяється окремим товарам. Для управління рухом продукту (групи товарів), продажем і сервісним обслуговуванням призначається менеджер, який відповідає за комерційний успіх товару і отримання прибутку від його реалізації. Організаційна структура маркетингової служби товарної орієнтації передбачає наявність на підприємстві кількох керівників маркетингу, підпорядкованих заступнику директора з маркетингу. Відповідно маркетинг зосереджується на кожному товарі (товарній групі), що дає змогу менеджерам зосередитись на вивченні специфіки поведінки споживачів щодо конкретного товару, виборі раціонального каналу товаропросування, ціноутворенні. Водночас уможливується дублювання діяльності підрозділів, розширення функціональних обов'язків фахівців, зниження інтелектуального рівня і кваліфікації виконавців, ускладнення реалізації єдиної маркетингової програми дій. Товарна організаційна структура маркетингу доцільніша у застосуванні, якщо вимоги до реклами, організації збуту й обслуговування, пакування тощо для кожного товару мають суттєві відмінності.

Регіональна орієнтація маркетингових служб аналогічна товарній, але розподіл і виконання функцій управління здійснюється не за товарами, а за ринками. Досягнення встановлених показників прибутку покладається на керівників, відповідальних за здійснення продажу на конкретних ринках. Така організаційна структура актуальна для підприємств, які діють на ринках з чітко визначеними межами регіонів, оскільки дає змогу враховувати

специфічні потреби покупців відповідно до регіональних, національних, політичних, економічних та інших відмінностей, адекватніше формувати рекламу і стимулювати збут, розробляти зовнішній вигляд й упакування товарів тощо.

Організаційна структура маркетингової служби сегментної орієнтації передбачає наявність на підприємстві окремих відділів, діяльність яких спрямована на певні сегменти споживачів незалежно від того, на якому географічному ринку цей сегмент знаходиться. Поділ ринків на сегменти потенційних покупців дає змогу визначити місткість і перспективи такого сегменту, привести у відповідність виробничі потужності підприємств, краще скоординувати роботу їхніх підрозділів і служб, задовольнити потреби споживачів не гірше від конкурентів, які обслуговують саме цей сегмент.

Маркетингове управління за ринковим принципом реалізується у тому разі, коли різним ринкам споживачів притаманні різні купівельні звички або різні товарні переваги і центром уваги стають запити покупців. Основні ринки закріплюються за керівниками, які у співпраці з фахівцями функціональних підрозділів розробляють плани з різних напрямів діяльності. Така організація маркетингу забезпечує високу координацію служб, можливість розроблення комплексної програми виходу на ринок і кращого вивчення зовнішнього ринку, високу ймовірність прогнозу ринку з урахуванням його специфіки. Водночас вона ускладнює структуру управління, знижує ступінь її гнучкості та рівень спеціалізації працівників відділів, зумовлює дублювання функцій, погіршує знання товарної номенклатури.

Товарно-ринкова організаційна структура маркетингу застосовується на підприємствах, що випускають різноманітну продукцію і реалізують її на багатьох ринках, які суттєво різняться. Управління маркетингом здійснюють менеджери з окремих товарів і ринків у вигляді матриці, елементи якої мають подвійне підпорядкування. Менеджери з товарів планують обсяги продажу і прибутки, визначають методи просування товарів на ринок. Вони контактують із менеджерами з ринків для визначення можливих обсягів продажу і врахування специфіки конкретних ринків. Менеджери з ринків відповідають за розвиток прибуткових ринків для наявних і потенційних товарів. Використання товарно-ринкової структури маркетингового управління дає можливість приділити увагу кожному товару і кожному ринку, розробити комплексну програму й підвищити рівень організації виходу на ринок, забезпечити вищу достовірність прогнозу ринку з урахуванням



## Переваги і недоліки організаційної структури служби маркетингу

Модель маркетингової структури	Призначення	Переваги	Недоліки
Функціональна	Характерна для великих підприємств із незначним асортиментом продукції і невеликою кількістю ринків	Концентрація уваги на розв'язанні основних завдань маркетингу. Однозначний опис обов'язків співробітників. Можливість функціональної спеціалізації маркетологів. Високий професійний рівень виконавців. Простота управління загалом. Конкуренція між окремими учасниками як стимул зростання ефективності роботи	Одноманітність роботи виконавців. Незначна гнучкість. Можливість «хворобливої» конкуренції між підрозділами. Складність порівняння результативності окремих підрозділів. Зниження якості роботи з розширенням номенклатури товарів
Товарна	Характерна для великих підприємств з диверсифікованим виробництвом	Координація дій, концентрація уваги на маркетинговому комплексі кожного продукту. Можливість вивчення специфіки потреб і основних споживачів по кожному товару, оперативного розв'язання маркетингових проблем, порівняння діяльності окремих підрозділів	Високі витрати. Паралелізм розробок маркетингових питань. Конкуренція між окремими підрозділами. Широке коло обов'язків окремого співробітника, що утруднює зростання кваліфікації
Сегментна	Характерна для підприємств, ринки яких становлять декілька великих сегментів	Можливість уважно стежити за кожним сегментом. Тісний зв'язок зі споживачами. Можливість розроблення комплексної програми виходу на ринок. Високий рівень ймовірності прогнозу ринку з урахуванням специфіки його	Велика трудомісткість роботи. Складна структура. Високі управлінські витрати. Низький ступінь спеціалізації підрозділів. Дублювання функцій
Матрична	Характерна для великих підприємств із диверсифікованим виробництвом і значною кількістю ринків	Можливість забезпечення комплексного виконання робіт, економії витрат, уникнення паралелізму розроблень	Труднощі в організації управління і визначенні його функцій. Маркетинг передбачає гнучкість структури управління виробництвом, активізацію підприємницької діяльності, постійний пошук джерел ефективного впливу на ринок і споживачів

його специфіки. Водночас підвищуються управлінські витрати, знижується гнучкість системи управління маркетингом, можливе дублювання діяльності деяких служб і виникнення конфліктних ситуацій серед персоналу.

Структура маркетингових служб не є консервативним утворенням, а постійно розвивається, що зумовлюється змінами навколишнього оточення, мети діяльності підприємства, досвіду роботи на ринку, сфери інтересів, палітри переваг і недоліків маркетингового менеджменту (табл. 2).

Крім базових типів організації служб маркетингу, використовується також поєднання їх, що здійснюється за умов широкої номенклатури продуктів і великій кількості ринків, а також у процесі виведення нового товару на ринок переважно в матричній формі у вигляді функціонально-товарної, функціонально-регіональної та товарно-регіональної структури.

У великих і диверсифікованих підприємствах, де відділення мають практично необмежену свободу дій і власну назву, але фінансово залежать від центру, якому належить контрольний пакет акцій, використовується холдингова структура маркетингового управління. Не є сталою і впорядкованою й конгломератна організація маркетингових служб економічних одиниць об'єднання, які автономні щодо оперативних рішень і підпорядковуються основній

компанії переважно в питаннях фінансів. В одному підрозділі корпорації може використовуватись продуктова структура маркетингу, в іншому — функціональна або матрична. Водночас на керівництво вищої ланки об'єднання покладається відповідальність за довгострокове планування, формування корпоративної політики, а також за координацію й контроль дій у межах усєї організації.

Вибір організаційної структури маркетингу базується на принципах чіткого формулювання цілей і завдань підприємства, забезпечення оперативного обміну інформацією між службами маркетингу, недопущення подвійного підпорядкування, оптимальності ланок управління, кількісного і якісного складу персоналу, визначення і координації завдань лінійного керівництва та функціональних служб, координації дій вищого керівництва. Дотримання цих принципів дає змогу вибрати найприйнятнішу структуру управління комерційною практикою суб'єктів економічної діяльності.

Забезпечення ефективної комерційної діяльності підприємств у сучасних умовах господарювання зумовлюється активізацією роботи з планування, виконання й контролю господарських програм, оцінки ризиків, використання методів управління для розв'язання різноманітних маркетингових завдань і отримання прибутку.



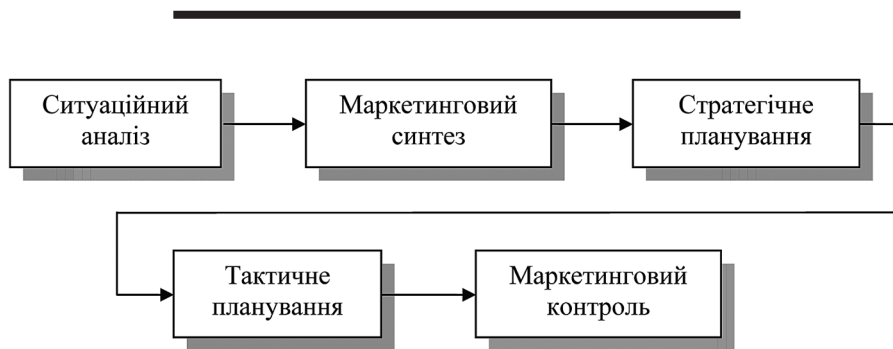


Рис. Ступені маркетингового управління

Слід зазначити, що в процесі управління маркетингом підприємств і організацій виникають класичні і нестандартні проблеми. Для розв'язання класичних завдань використовують управлінські технології з апробованими методами узагальненого стандартизованого планування, організації, контролю, обліку й регулювання комерційної діяльності суб'єктів господарювання. Нестандартні управлінські завдання, що включають кон'юнктурні дослідження, розроблення нових товарів, переорієнтацію функцій управління на маркетинг тощо, потребують нетипових підходів до розв'язання їх, упровадження оригінальних управлінських технологій, які зумовлюють підвищення часових і матеріальних витрат. Водночас нестандартні проблеми як безпосередньо, так і опосередковано впливають із класичних (узагальнений збір і аналіз економічної інформації, формування товарних асортиментів, стратегічний та оперативний контроль тощо) завдань. Стає очевидним, що управління маркетинговою діяльністю доцільно розглядати як логіко-дедуктивний процес, спрямований на вирішення певних тісно пов'язаних між собою питань, які мають різну предметно-значеннєву орієнтацію. Проблеми, які виникають у процесі управління маркетинговою діяльністю підприємств і організацій, умовно можна поділити на кілька взаємопов'язаних блоків, предметно-значеннєва сфера яких має інформаційно-аналітичну, реалізаційно-інструментальну, організаційно-контрольну, технологічну й логіко-дедуктивну спрямованість [8].

Система управління маркетингом включає організаційні структури, розподіл відповідальності за посадами, процедури планування і контролю маркетингової діяльності (рис.).

Ситуаційний аналіз базується на виявленні зовнішніх і внутрішніх причин, що призвели до позитивних і негативних результатів, оцінюванні рівня компетентності й ефективності праці співробітників, описуванні поточного стану і можливих змін. Підготовка маркетингових рішень включає пропозиції щодо стратегічних цілей, оцінювання їх з урахуванням кон'юнктури ринку, а також підготовку рішень для стратегічного

планування. Основу стратегічного планування становить обґрунтування стратегій маркетингу, вибір напрямів здійснення тактичних заходів для досягнення цілі. Характерною особливістю тактичного планування є визначення конкретних заходів за всіма напрямками діяльності підприємства, складання оперативного плану й розроблення шляхів реалізації його. Виконання плану і контроль включає підготовку переліку необхідних коригуючих заходів залежно від величини і причин відхилень фактичних показників від запланованих, контроль виконання річних планів, динаміки прибутковості, збирання інформації, яка може вплинути на стратегію фірми.

**Висновок.** Довід вітчизняних підприємств показує, що формування маркетингових структур не забезпечує швидкого поліпшення економічного стану суб'єкта господарювання. Водночас формування ринкового середовища стає нагальною необхідністю створення структур маркетингового управління, які стають вагомим чинником впливу на ефективність виробничо-комерційної діяльності економічного суб'єкта. Організаційна перебудова менеджменту має супроводжуватися розробленням стратегії маркетингової орієнтації управління підприємством.

#### Використані джерела

1. Армстронг М. Менеджмент: методы и приемы / Армстронг М.; пер. с 3-го англ. изд. — К.: Знання-Прес, 2006. — 876 с. — (Европейский менеджмент).
2. Киржнер Л.А. Менеджмент организаций / [Электронный ресурс] / Киржнер Л. А. — Режим доступа: [http://pidruchniki.ws/10551102/menedzhment/suschnost\\_funktsii\\_marketingovogo\\_menedzhmenta](http://pidruchniki.ws/10551102/menedzhment/suschnost_funktsii_marketingovogo_menedzhmenta)
3. Сухорська У.Р. Роль функцій маркетингу в управлінні підприємством / У. Р. Сухорська // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України. — 2006. — Вип. 16.1. — С. 410—413.
4. Котлер Ф. Управління маркетингом / Котлер Ф. — М.: Економіка, 1980. — 223 с.
5. Войчак А.В. Маркетинговий менеджмент: підруч. / Войчак А. В. — К.: КНЕУ, 1998. — 268 с.
6. Шморгун Л.Г. Менеджмент організацій [Електронний ресурс] / Л. Г. Шморгун — Режим доступа: [http://pidruchniki.ws/10560412/menedzhment\\_marketingovoyi\\_diyalnosti](http://pidruchniki.ws/10560412/menedzhment_marketingovoyi_diyalnosti).
7. Святненко В.Ю. Промисловий маркетинг: навч. посіб. / Святненко В. Ю. — К.: МАУП, 2001. — 264 с.
8. Єжова Л.Ф. Інформаційний маркетинг: навч. посіб. / Єжова Л.Ф. — К.: КНЕУ, 2002. — 560 с.

**Лобас Н.Г.** Креативность политической экономии на фоне западной «экономики» / Н. Г. Лобас, Г.А.Ореховский // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 3–9

Рассматриваются дискуссионные засадные теоретико-методологические аспекты современной политэкономии. Сквозь призму диалектического материализма и реальности анализируется супротив «экономики», ее апологетичность, непригодность выражать интересы всех людей и обеспечивать планомерный прогресс украинского общества. Обосновывается необходимость опираться на объективные законы развития хозяйства, включая аграрный сектор национальной экономики.

**Бороденко К.С.** Тенденции развития мирового рынка зерна / К. С. Бороденко // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 10–15

Осуществлен анализ мирового производства, потребления и переходных запасов зерна. Определено роль и место Украины среди основных стран импортеров и экспортеров зерновой продукции.

**Ревенко С.А.** Каналы продвижения и реализации продукции на аграрном рынке Украины / С. А. Ревенко // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 16–19

Рассмотрены основные каналы продвижения и реализации продукции на аграрном рынке Украины и установлены причины их несовершенного функционирования. Предложены пути преодоления негативных последствий товарообращения в агропромышленном производстве.

**Гродзиевская К.О.** Прогнозирование объемов поступления продукции на аграрный рынок / К. О. Гродзиевская // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 20–23

Рассмотрены основные принципы прогнозирования объемов поступления продукции на аграрный рынок. Предложен методологический подход к осуществлению прогноза продукции в денежном измерении и созданию системы формирования и функционирования оптовой торговой сети. Доказана необходимость прогнозирования на аграрном рынке Украины.

**Коренюк П.И.** Стратегическое планирование развития предприятий сельскохозяйственного машиностроения на основе экономического математического инструментария / П. И. Коренюк, Л. В. Попкова, А. И. Иванова // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 24–31

Рассмотрено влияние ключевых факторов внутренней среды на эффективность деятельности предприятий сельскохозяйственного машиностроения. На основе использования экономико-математических методов определены основные направления их дальнейшего развития.

**Lobas N.G.** Creative of political economy on background of western «economics» / N. G. Lobas, G. A. Orekhovskiy // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 3–9

The debatable ambush theoretic-methodologies aspects of modern political economy are examined. Through the prism of dialectical materialism and reality analyses against «economics», it apologetics, uselessness to express interests of all of people and provide systematic progress of Ukrainian society. A necessity to lean against the objective laws of development of economy is grounded, including the agrarian sector of national economy.

**Borodenko K.S.** progress of world market of grain Trends / K. S. Borodenko // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 10–15

The analysis of world production, consumption and transitional supplies of grain is carried out. A role and place of Ukraine is certain among the basic countries of importers and exporters of corn products.

**Revenko S.A.** Product supply and promotion channels of the Ukrainian agriculture market / S. A. Revenko // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 16–19

Main reselling and product promotion channels of Ukraine are considered. The most unfavorable reasons of channel's bad functioning are determined. Ways out of product promotion channel bad functioning consequences are proposed.

**Grodzievska K.O.** Product quantity supply forecasting for agriculture market / K. O. Grodzievska // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 20–23

Basic principles of prognostication of volumes of receipt of products are considered to the agrarian market. The methodological going near the prognosis of products in the money measuring and system of forming and functioning of wholesale point-of-sale network is offered. The necessity of prognostication at the agrarian market of Ukraine is well-proven.

**Korenyuk P.I.** The Strategic planning of development of enterprises agricultural engineer on the basis of economic-mathematical tool / P. I. Korenyuk, L. V. Popkova, A. I. Ivanova // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 24–31

Influence of key factors of internal environment is considered on efficiency of activity of enterprises of agricultural engineer. On the basis of the use of economic-mathematical methods basic directions of their further development are certain.

---

**Бугайчук О.В.** Сельскохозяйственное землевладение в Украине / О. В. Бугайчук // *АгроИнКом*. — 2012. — № 10–12. — С. 32–34

Проанализированы современные тенденции развития собственности на земли сельскохозяйственного назначения в Украине. Обоснованы особенности экономической категории собственности на землю сельскохозяйственного назначения. Определены основные субъекты землепользования, их пропорциональное соотношение и структура. Освещены предложения относительно перераспределения земли как ресурса для наиболее эффективного его использования.

**Розбицкий А.В.** Логистические подходы к использованию автотранспорта в аграрных предприятиях / А. В. Розбицкий // *АгроИнКом*. — 2012. — № 10–12. — С. 35–38

Рассмотрены логистические подходы к использованию автотранспортных средств. Проведен анализ состояния производства сельскохозяйственной продукции и автотранспортного обеспечения сельхозпредприятий. Обоснованы основные направления интеграции транспортной логистики в сельскохозяйственное производство.

**Стельмашук И.З.** Тенденции развития мирового органического производства / И. З. Стельмашук // *АгроИнКом*. — 2012. — № 10–12. — С. 39–42

Проанализировано современное состояние органического производства в мире, Европе и Украине. На примере Европы отражено влияние государственной политики на органическое производство. На основе изучения мирового рынка органических продуктов и прогноза его развития обоснована актуальность данной сферы деятельности.

**Щекович Е.С.** Потенциал инвестиционной привлекательности аграрной сферы Украины / Е. С. Щекович, А. В. Фаизов // *АгроИнКом*. — 2012. — № 10–12. — С. 43–47

В статье проанализировано современное состояние инвестиционной привлекательности аграрной сферы Украины. Установлена объективная необходимость определения приоритетных направлений аграрной политики для обеспечения процесса воспроизводства национального сельского хозяйства путем проведения эффективной инвестиционной политики.

**Кравец И.В.** Формирование стратегии инновационного развития свиноводческих предприятий на основе SWOT-анализа / И. В. Кравец // *АгроИнКом*. — 2012. — № 10–12. — С. 48–50

Проведен SWOT-анализ предприятий отрасли свиноводства. Установлен ряд внешних и внутренних возможностей и угроз относительно развития предприятий отечественного свиноводства на инноваци-

**Bugaychuk O.V.** The Agricultural landownership in Ukraine / O. V. Bugaychuk // *AgroInKom*. — 2012. — № 10–12. — P. 32–34

Modern progress of property trends are analyses on earths of the agricultural setting in Ukraine. The features of economic category of property are grounded on earth of the agricultural setting. The basic subjects of land-tenure, their proportional correlation and structure, are certain. Lighted up suggestion in relation to the redistribution of earth as resource for his most effective use.

**Rozbitskyy A.V.** Logistic going is near the use of motor transport in agrarian enterprises / A. V. Rozbitskyy // *AgroInKom*. — 2012. — № 10–12. — P. 35–38

The logistic going is considered near the use of vehicles. The analysis of the state of production of agricultural goods and motor transport providing of сільгоспідприємств is conducted. Grounded basic directions of integration of transport logistic in an agricultural production.

**Stel'mashchuk I.Z.** Progress of world organic production trends / I. Z. Stel'maschuk // *AgroInKom*. — 2012. — № 10–12. — P. 39–42

Considered and analyzed the current state of organic production in the world, Europe and Ukraine. The influence of state policy on organic farming for example Europe. The urgency of the industry based on analysis of the global market of organic products and forecast.

**Shchekovich E.S.** Potential of investment attractiveness of agrarian sphere of Ukraine / E. S. Shchekovich, A. V. Faizov // *AgroInKom*. — 2012. — № 10–12. — P. 43–47

In article the valid condition of investment appeal of agrarian sphere of Ukraine is analysed. Objective directions of the modern agrarian policy, concerning provisions of process of reproduction of national agrosphere through carrying out of an effective investment policy are established.

**Kravets I.V.** The strategy forming of innovative development of pig-breeding enterprises based on SWOT-analysis / I. V. Kravets // *AgroInKom*. — 2012. — № 10–12. — P. 48–50

The SWOT-analysis of the pig-breeding enterprises is conducted. The number of external and internal opportunities and threats is set in regard to development of the domestic pig-breeding enterprises on

---

онной основе. В соответствии с позиционированием в квадрантах матрицы SWOT-анализа предложены четыре стратегии последующего функционирования данных предприятий.

**Рудницкая А.С. Уровень эффективности инновационного развития зернопроизводства / А. С. Рудницкая // АгроИнКом. — 2012. — № 10–12. — С. 51–54**

Рассмотрены составляющие повышения эффективности производства зерна. Проанализированы инновационно-технологические процессы прогрессивного развития отрасли. Предложены прогнозные ориентиры урожайности зерновых культур и себестоимости продукции.

**Лагута С.Н. Роль международных финансовых организаций при финансировании инвестиционных проектов агрохолдингов / С. Н. Лагута // АгроИнКом. — 2012. — № 10–12. — С. 55–60**

В статье исследована роль международных финансовых институтов в реализации инвестиционных проектов отечественных агрохолдингов. Проведен анализ инвестиционных проектов, финансируемых международными финансовыми институтами за последние три года в Украине. Раскрыты основные характеристики агрохолдингов, привлекающих финансовые ресурсы Мирового банка и ЕБРР. Определены основные особенности и перспективы сотрудничества международных финансовых организаций с украинскими агрохолдингами.

**Проскура Е.П. Экономическая эффективность и налогообложение: специфика взаимосвязи / Е. П. Проскура // АгроИнКом. — 2012. — № 10–12. — С. 61–65**

В статье исследовано влияние налогообложения на экономическую эффективность деятельности субъектов хозяйствования. Определены основные принципы налогообложения и их направленность на эффективность налогового администрирования. Рассмотрена эффективность налогового администрирования как возможность реализации налоговой системой присущих ей функций.

**Осетрова Е.П. Методы оценки предприятий, ориентированные на доход Е. П. Осетрова // АгроИнКом. — 2012. — № 10–12. — С. 66–69**

Статья посвящена методам оценки стоимости предприятий. Отражены теоретические положения, подкрепленные практикой оценки бизнеса в рамках доходного подхода. Рассмотрен вопрос прогнозов, расчета денежных потоков, а также отличия дисконтирования как метода оценки относительно капитализации.

innovative basis. In accordance with location in the quadrants of SWOT-analysis matrix four strategies of the subsequent functioning of these enterprises are offered.

**Rudnicka A.S. Level of efficiency of innovative development of corn production / A. S. Rudnicka // AgroInKom. — 2012. — № 10–12. — P. 51–54**

The making increases of efficiency of production of grain are considered. The technological processes of progressive development of industry are analysed innovative. The prognosis indexes of the productivity of grain-crops and unit cost are offered.

**Laguta S.N. The role of international financial organizations in finance of agroholdings' investment projects / S. N. Laguta // AgroInKom. — 2012. — № 10–12. — P. 55–60**

The role of international financial institutions in finance of agroholdings' investment projects in Ukraine is developed in the article. The agroholdings' investment projects that have being financed by international financial institutions for the period 2010-2012 are disclosed, the goals of investment projects are researched. The chief characteristics of agroholdings financed by World Bank and EBRD are disclosed, the key reasons of such an interest of international financial institutions to financing of agroholdings.

**Proskura E.P. Economic efficiency and taxation: specific of intercommunication / E. P. Proskura // AgroInKom. — 2012. — № 10–12. — P. 61–65**

The influence of taxation on economic efficiency of business entities' activity is investigated in the article, the basic principles of taxation and their influence on efficiency of tax administration are determined, efficiency of tax administration as tax system's ability to realise its inherent functions is considered.

**Osetrova E.P. Methods are estimations of enterprises, oriented to profit / E. P. Osetrova // AgroInKom. — 2012. — № 10–12. — P. 66–69**

The given article is focused on the most famous methods of estimation of costs of enterprises which are united in the frames of the profitable approach. Theoretical knowledge supported by practical skills in business estimation in the frames of the profitable approach is studied. Building projections, calculation of the money flow and also the distinction of discounting as the method of estimation from capitalization are described.



---

**Тищенко С.В.** Методические аспекты характеристики уровня занятости населения / С. В. Тищенко, Л. Л. Жерибор // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 70–73

Проанализировано занятость населения Житомирской области. Приведены методические подходы к определению ее уровня. Оценено динамику экономически активного населения региона. Предложены основные направления решения проблемы занятости населения в области.

**Пронько Л.Н.** Классификация методов оценки капитализации предприятий и экономики страны / Л. Н. Пронько // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 74–76

Исследованы основные методы капитализации предприятий, которые могут использоваться при их оценивании, определении рыночной и реальной стоимости.

**Дончак Л.Г.** Формирование составных элементов внутреннего экономического механизма предприятия / Л. Г. Дончак // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 77–80

Рассмотрены теоретические подходы к формированию структуры внутреннего экономического механизма предприятия. Предложена совокупность составляющих исследуемого механизма и взаимосвязей между ними.

**Липанова Е.И.** Методический подход к выбору факторов влияния на конкурентоспособность сельскохозяйственных предприятий в условиях циклических проявлений в экономике / Е. И. Липанова // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 81–84

Исследованы факторы конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий в различных фазах экономического цикла. На основе финансово-экономических показателей деятельности и рентабельности осуществлен корреляционно-регрессионный анализ и установлены факторы наиболее существенного влияния на конкурентоспособность аграрных предприятий в докризисный и кризисный периоды экономического развития.

**Скоруход Е.В.** Эколого-экономические аспекты сельскохозяйственного землепользования на принципах устойчивого развития / Е. В. Скоруход // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 85–88

Отражены актуальные проблемы и стратегические вопросы в сельскохозяйственном землепользовании. Обоснована важность применения эколого-экономических механизмов сокращения выбросов парниковых газов и раскрыто их значение в контексте устойчивого развития землепользования. Предложены мероприятия по сбалансированному сельскохозяйственному землепользованию.

**Tishchenko S.V.** Methodological aspects of performance level employment / S. V. Tishchenko? L. L. Zherybor // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 70–73

Comprehensive analysis of employment Zhitomir region. We present the methodological approaches to the determination of its level. The estimation of the dynamics of the economically active population of the region. Provided suggestions on finding ways to improve employment oblast.

**Pron'ko L.N.** Classification of methods of estimation of capitalization of enterprises and economy of country / L. N. Pron'ko // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 74–76

Investigational basic methods capitalization of enterprises, which can be used for their evaluation, determination of market and real value.

**Donchak L.G.** Forming of compositing elements of internal economic mechanism of enterprise / L. G. Donchak // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 77–80

In the article the theoretical approach to the problems of forming structure of internal economic mechanism of enterprise. Are considered the total combinations of component elements of the research mechanism and intercommunications between them are offered.

**Lipanova E.I.** Methodical going near choice of factors of influence on competitiveness of agricultural enterprises in the conditions of cyclic displays in economy / E. I. Lipanova // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 81–84

Investigational factors of competitiveness of agricultural enterprises in the different phases of economic cycle. On the basis of financial-economic performance and profitability indicators a cross-correlation regressive analysis is carried out and the factors of the most substantial influence are set on the competitiveness of agrarian enterprises in to crisis and crisis periods of economic development.

**Skorokhod E.V.** Ecology-economic aspects of agricultural land-tenure on principles of steady development / E. V. Skorokhod // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 85–88

In this article the current problems and policy issues in agricultural land use. Substantiates the importance of the use of certain environmental and economic mechanisms to reduce greenhouse gas emissions and discloses them in the context of sustainable land use. Proposed a number of measures to balanced agricultural land use.

---

**Забурання Л.В.** Особенности туристическо-предпринимательской деятельности в аграрной сфере Карпатского экономического района / Л. В. Забурання // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 89–93

Рассмотрено современное состояние, особенности и факторы развития туристической предпринимательской деятельности в аграрной сфере Карпатского экономического района. Определены существующие препятствия и предложены мероприятия по улучшению состояния данной деятельности в перспективе.

**Мала С.И.** Социальный пакет как фактор развития социально-трудовых отношений в аграрных предприятиях // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 94–97

Рассмотрены подходы к материальному стимулированию работников сельскохозяйственного производства с помощью социального пакета.

**Гусак Е.Н.** Методология исследования процесса реформирования многоукладной аграрной экономики на основе институционального анализа / Е. Н. Гусак // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 98–102

Проанализирована методология анализа и обоснованы этапы организации исследовательского процесса институциональной среды многоукладной экономики. Установлены институциональные факторы развития форм собственности и форм ведения хозяйства.

**Петриченко А.А.** Социальные технологии общественного развития / А. А. Петриченко // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 103–107

Рассмотрены сущностно-содержательные характеристики понятия «социальная технология». Установлены отличия между промышленными и социальными технологиями. Отражены принципы построения социальных технологий и их функции, особенности внедрения и определения результативности использования.

**Россоха В.В.** Маркетинговый менеджмент в системе управления предприятием / В. В. Россоха // *АгроИнКом*. – 2012. – № 10–12. – С. 108–112

Рассмотрена сущность маркетингового управления. Определены его место и роль в системе общего руководства предприятием. Установлена взаимосвязь между функциями управления, маркетинга и маркетингового менеджмента в процессе хозяйственной деятельности экономического субъекта. Доказаны преимущества и недостатки существующих организационных структур маркетинговых служб.

**Zaburanna L.V.** The specific of the tourism-business in the agrarian sphere of Carpathian economic region / L. V/ Zaburanna // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 89–93

The article deals with the current status, characteristics and factors of the tourism business in the agrarian sphere of Carpathian economic region. Identified obstacles and propose measures to improve the state of this activity in the future.

**Mala S.I.** Social package as a factor of development socially of labor relations is in agrarian enterprises / S. I. Mala // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 94–97

It is considered approaches to material stimulation of workers of agricultural production by means of a social package.

**Gusak H.M.** Methodology of research of process of reformation muchmode of agrarian economy on principles of Institutional analysis / H. M. Gusak // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 98–102

Methodology of analysis and grounded stages of organization of research process of Institutional environment of muchmode agrarian economy is analysed. The Institutions factors of development of patterns of ownership and forms of menage are set in an agrarian sector.

**Petrichenko A.A.** Social technologies of community development / A. A. Petrichenko // *AgroInKom*. – 2012. – № 7–9. – P. 103–107

The essence and rich in content descriptions of concept are considered «social technology». Differences are set between industrial and social technologies. Principles of construction of social technologies and their function, feature of introduction and establishment of effectiveness of the use are reflected.

**Rossokha V.V.** A marketing management is in control the system by an enterprise / V. V. Rossokha // *AgroInKom*. – 2012. – № 10–12. – P. 108–112

Essence of marketing management is considered. His place and role is certain in the system of the general managing an enterprise. Intercommunication is set between the functions of management, marketing and marketing management in the process of economic activity of economic subject. Advantages and lacks of existent organizational structures of marketing services are well-proven.

## Зміст журналу «АгроІнКом» за 2012 р.

Автор	Розділ, назва	№ жур-налу	Стор.
<i>Безуглий М.Д., Кваша С.М.</i>	Стан, основні тенденції та напрями розвитку сільського господарства України	1—3	3—13
<i>Жук В.М.</i>	Наукове обґрунтування формування стратегічних запасів зерна: перспективи України в умовах глобалізації	1—3	14—24
<i>Лобас М.Г., Росоха В.В.</i>	Тенденції в диференціації сучасної економічної науки	1—3	25—30
<i>Лобас М.Г.</i>	Інформаційна життєдіяльність соціуму: системно-класифікаційний аналіз	4—6	3—5
<i>Лобас М.Г.</i>	Інституціональні чинники економічної політики	7—9	3—6
<i>Лобас М.Г., Орехівський Г.А.</i>	Креативність політичної економії на тлі західної «економікс»	10—12	3—9
<b>РИНОК ПРОДОВОЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТА ПОСЛУГ</b>			
<i>Бороденко К.С.</i>	Тенденції розвитку світового ринку зерна	10—12	10—15
<i>Гродзієвська К.О.</i>	Прогнозування обсягів надходження продукції на аграрний ринок	10—12	20—23
<i>Камінський І.В.</i>	Ціни і ціноутворення на ринку зернобобових культур.	4—6	12—16
<i>Лисюк В.М., Чмут Г.В., Шлафман Н.Л.</i>	Методологія секторного аналізу продовольчого ринку (на прикладі ринку молока і молочної продукції)	4—6	6—11
<i>Ревенко С.О.</i>	Канали просування і реалізації продукції на аграрному ринку України	10—12	16—19
<b>ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК</b>			
<i>Брік С.В.</i>	Тенденції розвитку та інтенсивність цукробурякового виробництва	4—6	20—24
<i>Бугайчук О.В.</i>	Сільськогосподарське землеволодіння в Україні	10—12	32—34
<i>Дієсперов В.С.</i>	Зайнятість у сільськогосподарських підприємствах АР Крим	1—3	31—38
<i>Кобзев І.С.</i>	Природокористування в аграрній сфері на засадах сталого розвитку	1—3	49—52
<i>Коденська М.Ю.</i>	Економічна ситуація в цукробуряковому виробництві та основні засади інвестиційного забезпечення його конкурентоспроможності	1—3	39—42
<i>Коренюк П.І., Попкова Л.В., Іванова А.І.</i>	Стратегічне планування розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування на засадах економіко-математичного інструментарію	10—12	24—31
<i>Лисак М.А.</i>	Спільне, подібне й відмінне у проектах Доктрини і Закону України «Про продовольчу безпеку України»	7—9	41—44
<i>Материнська О.А.</i>	Тенденції виробництва зерна в регіоні	7—9	50—53
<i>Мороз С.Г.</i>	Співвідношення виручки від реалізації молока та ВРХ на м'ясо як чинник формування окупності витрат у скотарстві	7—9	54—56
<i>Підлісецький Г.М., Білоусько Я.К., Товстоп'ят В.Л., Могилова М.М.</i>	Стратегічні напрями відтворення матеріально-технічної бази сільського господарства	4—6	17—19
<i>Прокопа І.В.</i>	Структура сучасного аграрного виробництва в Україні: соціоекономічний та організаційний аспекти	7—9	24—31
<i>Сатіна Г.М.</i>	Сучасний стан та тенденції горіхоплідного виробництва в Україні.	1—3	43—45
<i>Сафонов В.А.</i>	Тенденції економічного розвитку агропромислового виробництва АР Крим	7—9	45—49
<i>Славов В.П., Коваленко О.В.</i>	Коеволюційний принцип сталого розвитку АПК — об'єктивна вимога часу	7—9	32—35
<i>Стасіневич С.А., Валявський С.М.</i>	Проблеми формування фонду споживання цукру в Україні	4—6	25—30
<i>Стельмащук І.З.</i>	Тенденції розвитку світового органічного виробництва	10—12	39—42
<i>Ткачевська О.В.</i>	Фактори кризових явищ в діяльності лісгосподарських підприємств та можливості їх попередження	1—3	46—48

<i>Щекович О.С.</i>	Стратегія економічного розвитку в контексті державного регулювання аграрної сфери	7–9	36–40
<b>КОРПОРАТИВНІ ВІДНОСИНИ</b>			
<i>Карвацький М.В.</i>	Особливості корпоративного управління підприємствами пивобезалкогольної галузі	7–9	70–73
<i>Марченко В.М.</i>	Організаційні форми централізації управління в результаті злиття та поглинання корпорацій	7–9	66–69
<b>ІННОВАЦІЇ, ІНВЕСТИЦІЇ</b>			
<i>Дадашев Б.А., Обливанцов В.В.</i>	Стан і проблеми інвестиційної активності АПК України	1–3	63–68
<i>Кулаєць М.М., Бабієнко М.Ф., Усаченко Л.М., Скрипниченко В.А., Лучник М.М.</i>	Безперервна освіта в Україні та світ	1–3	69–71
<i>Кравець І.В.</i>	Формування стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі свинарства на основі SWOT-аналізу	10–12	48–50
<i>Курило Л.І.</i>	Проблеми правової охорони інтелектуальної власності в Україні	4–6	35–39
<i>Рудницька А.С.</i>	Рівень ефективності інноваційного розвитку зерновиробництва	10–12	51–54
<i>Федулова Л.І.</i>	Інноваційна система аграрної сфери України	1–3	53–62
<i>Щекович О.С., Файзов А.В.</i>	Потенціал інвестиційної привабливості аграрної сфери України	10–12	43–47
<i>Юшин С.О.</i>	Інвестиційно-інноваційна модель аграрного розвитку як похідна внутрішньої і зовнішньої політики держави	4–6	31–34
<b>ФІНАНСИ, ПОДАТКИ, ОБЛІК</b>			
<i>Волчек Р.М.</i>	Аналіз фінансового стану підприємства за допомогою теорії рефлексії.	7–9	59–65
<i>Гнатенко О.А.</i>	Забезпечення фінансової стійкості страхової компанії на основі актуарних розрахунків	4–6	46–48
<i>Дем'яненко М.Я.</i>	Податковий кодекс України: передумови прийняття і наслідки для підприємницьких структур агросфери	7–9	57–58
<i>Захожай К.В., Кравченко І.Й.</i>	Індексний аналіз динаміки дефіцитності в процесі управління бюджетною системою України	1–3	77–81
<i>Клокар О.О.</i>	Формування амортизаційної політики відтворення основного капіталу агросфери	4–6	40–45
<i>Кушніренко О.А.</i>	Фіксований сільськогосподарський податок за Податковим кодексом України	1–3	86–88
<i>Лагута С.М.</i>	Роль міжнародних фінансових організацій у фінансуванні інвестиційних проектів агрохолдингів	10–12	55–60
<i>Огіччук М.Ф., Бабаєв О.С.</i>	Обліково-правове забезпечення розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів	1–3	82–85
<i>Осетрова О.П.</i>	Методи оцінки підприємств, орієнтовані на дохід	10–12	66–69
<i>Проскура К.П.</i>	Економічна ефективність та оподаткування: специфіка взаємозв'язку	10–12	61–65
<i>Скрипниченко В.В.</i>	Страховання аграрних ризиків для оптимізації доходу сільгоспвиробників	4–6	49–52
<i>Черемісіна С.Г.</i>	Проблеми та напрями розвитку кредитування підприємств АПК України	1–3	72–76
<b>НАУКА І ВИРОБНИЦТВО</b>			
<i>Вітряк Т.Б.</i>	Методологічні аспекти визначення ефективності галузі рослинництва	7–9	74–77
<i>Волчек Р.М.</i>	Реалії застосування методик оцінювання вартості українських підприємств	1–3	95–103
<i>Даценко Н.М.</i>	Портфельний аналіз у розробці стратегій підприємства	1–3	111–112
<i>Дончак Л.Г.</i>	Формування внутрішнього економічного механізму підприємства	10–12	77–80
<i>Калінчик М.В., Новосельцева А.М.</i>	Еколого-економічна оцінка ефективності виробництва біодизеля і біоетанолу в Україні.	4–6	57–61
<i>Ліпанова О.І.</i>	Методичний підхід до вибору факторів впливу на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств в умовах циклічних проявів у економіці	10–12	81–84
<i>Мазнев Г.Є.</i>	Економіко-математична оптимізація системи технічного сервісу машин під час виконання технологічних процесів аграрного виробництва	1–3	89–94
<i>Мартинишин Я.М.</i>	Формування мережі системи технічного сервісу сільськогосподарських підприємств України	4–6	62–65



<i>Пронько Л.М.</i>	Класифікація методів оцінки капіталізації підприємств та економіки країни	10–12	74–76
<i>Росоха В.В.</i>	Інформаційне забезпечення маркетингового управління	4–6	53–56
<i>Рудницька А.С.</i>	Методичні підходи до оцінювання ефективності виробництва та експорту зерна	1–3	113–115
<i>Скороход Є.В.</i>	Еколого-економічні аспекти сільськогосподарського землекористування на засадах сталого розвитку	10–12	85–88
<i>Стадник В.П.</i>	Основні напрями гарантування економічної безпеки сільськогосподарських підприємств	1–3	109–110
<i>Тищенко С.В., Жерибор Л.Л.</i>	Методичні аспекти характеристики рівня зайнятості населення	10–12	70–73
<i>Шваб О.В.</i>	Визначення моделі структури капіталу молокопереробних акціонерних товариств України	1–3	104–108
<b>РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>			
<i>Брензович К.С., Готько Н.М.</i>	Роль сільських територій у забезпеченні сталого розвитку прикордонного регіону	1–3	120–125
<i>Лушка О.В., Гаврилко П.П., Мкртумян А.В., Черленяк І.І.</i>	Системно-оптимізаційний метод аналізу конкурентоспроможності регіону	1–3	116–119
<b>СІЛЬСЬКІ ТЕРИТОРІЇ</b>			
<i>Лендел М.А., Газуда Л.М., Готько Н.М.</i>	Зарубіжна практика управління розвитком сільських територій: трансформація досвіду для України	4–6	66–74
<i>Орехівський Ю.Г.</i>	Умови зростання інтелектуального потенціалу села в стратегії аграрного управління	4–6	75–78
<b>СІЛЬСЬКИЙ РОЗВИТОК</b>			
<i>Забуранна Л.В.</i>	Особливості туристично-підприємницької діяльності в аграрній сфері Карпатського економічного району	10–12	89–93
<i>Мала С.І.</i>	Соціальний пакет як чинник розвитку соціально-трудова відносин в аграрних підприємствах	10–12	94–97
<b>ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ</b>			
<i>Гусак О.М.</i>	Методологія дослідження процесу реформування багатокладної аграрної економіки на засадах інституційного аналізу	10–12	98–102
<i>Петриченко О.А.</i>	Філософсько-методологічні аспекти розвитку в природно-суспільних явищах і процесах	1–3	126–129
<i>Петриченко О.А.</i>	Економічна сутність і змістовні характеристики категорії «розвиток»	4–6	79–83
<i>Петриченко О.А.</i>	Соціальна орієнтація економічного розвитку: науковий пошук ефективності	7–9	78–84
<i>Петриченко О.А.</i>	Соціальні технології суспільного розвитку	10–12	103–107
<i>Росоха В.В.</i>	Промисловий і споживчий маркетинг: особливості та інструменти	7–9	85–89
<i>Росоха В.В.</i>	Маркетинговий менеджмент в системі управління підприємством	10–12	108–112
<b>ЖИТТЯ НАУКИ</b>			
<i>Васильєв М.Л., Булава О.Г., Федоров М.М.</i>	Розвиток сільських територій: науковий підхід до розв'язання проблеми	7–9	90–94
<b>КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ</b>			
<i>Юшин С.О.</i>	Стратегічне управління розвитком галузі рисівництва в Україні	7–9	95–96
<b>ЮВЛІЇ</b>			
	Михайлу Федоровичу Кропивку — 70 років	7–9	97–98
	Миколі Івановичу Кісілю — 65 років	7–9	99–100
	Юрію Олексійовичу Лупенку — 55 років	7–9	1